

БИЗНЕС – ПЛАН

проект социального бизнеса

Адрес: _____

Телефон: _____

Конфиденциально

«Организация мясного магазина»

Руководитель предприятия:

Дата начала реализации проекта: 01.02.2020 г.

Продолжительность проекта: расчетный период в рамках данного проекта –
12 мес.

Дата составления: 20.01.2020 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....	3
2. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ И ОТРАСЛИ	4
3. ОПИСАНИЕ ТОВАРА	6
4. МАРКЕТИНГ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ.....	8
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	13
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	15
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	16
8. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА.....	19
9. РИСКИ И ГАРАНТИИ	20

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта:

В рамках данного проекта "Организация работы мясного магазина" планируется организовать розничную торговлю охлажденным мясом и мясной кулинарией.

Основная цель бизнеса: получение прибыли от продажи охлажденного мяса и мясной кулинарии.

Конкурентные преимущества моего магазина: натуральные, экологически чистые товары (подтвержденные посещением поставщика), всегда свежая продукция, широкий ассортимент продукции, доступные цены.

План действий:

Для организации бизнеса необходимо: оформить ИП, арендовать помещение в АДРЕС (общая площадь - 45 кв.м.). Также необходимо приобрести три холодильные витрины и другое торговое оборудование, онлайн кассу, заказать вывеску и баннер, а также на первом этапе нужно сформировать запас товаров, чтобы можно было осуществлять продажи с момента открытия магазина.

Сведения о фирме:

Для реализации проекта планируется открыть ИП ФИО.

В первый год планируется работать самостоятельно без привлечения персонала.

Финансирование проекта:

Объем инвестиций в открытие бизнеса составляет 400 тыс. руб. Из них: 304 тыс. руб. - собственные средства Индивидуального предпринимателя.

96 тыс. руб. - единовременная финансовая помощь ЦЗН на открытие собственного дела.

Срок, порядок и гарантии возврата инвестиций:

В течение трех месяцев после зачисления средств на расчетный счет индивидуального предпринимателя в Центр занятости населения будет предоставляться отчетность о целевом использовании полученной финансовой помощи.

2. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ И ОТРАСЛИ

Общие сведения о предприятии:

Для реализации проекта планируется открыть ИП ФИО.

Данная организационно – правовая форма выбрана мною исходя из следующих соображений:

- минимальные финансовые затраты (не нужно оплачивать уставный капитал, нет необходимости арендовать офис или «покупать» юридический адрес, чтобы подтвердить местонахождение);
- упрощенная процедура регистрации ИП;
- возможность применения упрощенной системы налогообложения;
- возможность нанимать работников по трудовым и гражданско-правовым договорам;
- не нужно вести бухгалтерский учет, а составить отчетность я могу сам.

Форма собственности: Частная.

Мясной магазин будет открыт в АДРЕС

Структура управления и кадровый состав:

В первый год планируется работать самостоятельно без привлечения персонала.

В мои обязанности будет входить:

- 1) Закупка продукции у фермеров.
- 2) Подготовка продукции к продаже.
- 3) Обслуживание покупателей (продажа товара).
- 4) Ведение учета и отчетности.

Поскольку обязанности несложные, в первое время для этого будет достаточно одного работника (самозанятость).

Направления деятельности и перспективы:

Сфера деятельности: Торговля натуральными экологически чистыми продуктами питания (мясо и мясные полуфабрикаты).

Код ОКВЭД: 47.22 «Торговля розничная мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах».

Эта группировка включает: розничную торговлю мясом и мясными продуктами (включая сельскохозяйственную птицу).

Перспективы бизнеса: возможно открытие еще нескольких торговых точек, при увеличении объемов продаж - наем персонала.

3. ОПИСАНИЕ ТОВАРА

Продукция:

В рамках данного проекта планируется продавать охлажденное мясо и мясную кулинарию.

Назначение продукции:

Продукция предназначена для приготовления самых разнообразных мясных блюд.

Краткое описание товаров

Каждый вид мясной продукции имеет свои характеристики, но основная из них состоит в том, что животные выращены в экологически чистых районах на натуральных кормах, поэтому продукция является экологически чистой.

Конкурентами в городском округе Щелково, которые представляют аналогичные товары, являются: продуктовые магазины, местный рынок (мясо в ассортименте продают несколько продавцов), а также несколько фермерских лавок.

В таблице 1 представлена конкурентоспособность товаров:

Таблица 1.

Конкурентоспособность товаров ИП ФИО. перед конкурентами

Сравниваемые показатели	Продуктовые магазины	Местный рынок	Магазины фермерской продукции
Широкий ассортимент продукции	-	0	0
Продукция является экологически чистой	-	-	0
Свежесть мяса и кулинарии	-	-	0
Цены	+	0	-

Основными конкурентами по сравниваемым характеристикам являются магазины фермерской продукции, но цены на товары в таких магазинах может быть на 50% больше, чем в продуктовых магазинах за счет того, что продукция представляется натуральной, экологически чистой, хотя часто такие магазины не могут в действительности подтвердить этого, т.к. не общаются с поставщиками и не узнают у них, чем питались животные, в каких условиях содержались.

Возможности повышения конкурентоспособности:

- Расширение ассортимента продукции, в т.ч. за счет увеличения числа поставщиков.
- Продажа мяса халяль.

Степень готовности:

Продажа продукции требует ее предварительной подготовки - разрубка (если поставляется тушами, полутушами и т.д.), размещение в торговом оборудовании, упаковка (если требуется).

Безопасность и экологичность продукции:

Поставляемая продукция будет полностью безопасной и экологически чистой.

Для проверки содержания животных планируется посещать каждого поставщика (на стадии переговоров).

4. МАРКЕТИНГ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ

Требования к потребительским свойствам продукции

Таблица 1.

Требования к потребительским свойствам продукции

Товары	Потребители (покупатели) и их характеристика	Требования потребителей (покупателей) к товару	Мои возможности обеспечения
Мясо, охлажденное на кости, вырезки	Взрослое население	Экологически чистый продукт. Свежие продукты (не более 2 дней с момента производства).	Для обеспечения потребностей покупателей планируется: - посещать один раз каждого поставщика; - осуществлять возврат продукции, если не соблюдаются требования по срокам хранения.
Рубленые полуфабрикаты			
Мясная кулинария			

Характеристика товаров

Ассортимент мяса:

- Свинина;
- Говядина;
- Баранина;
- Птица (цыплята, индейка, гусь, утка);
- Крольчатина;
- Субпродукты.

Ассортимент охлажденной продукции:

- Мясо на кости, вырезки и т.д.
- Рубленые полуфабрикаты;
- Мясная кулинария.



Рис. 1. Ассортимент мясного магазина

Характеристика потребителей

Потенциальными потребителями является все взрослое население городского округа Щелково Московской области. Возрастных ограничений по данной продукции нет, но делать покупки будут только взрослые люди.

Стоимость продукции невысока, поэтому ее может позволить себе любой работающий человек. В таблице 2 приведена характеристика основных потребителей:

Таблица 2.

Характеристика основных потребителей

Основные характеристики	Описание
Пол	Не имеет значения, но чаще всего - женщины
Возраст	20 - 70 лет
Семейное положение	Наличие семьи
Уровень доходов	15 000 - 100 000
Местонахождение	Г.о. Щелково Московской области
Увлечения	Готовка. Ведение здорового образа жизни.
Где предпочитают приобретать мясо	В магазинах фермерской продукции, на фермерском рынке
Потребность целевой аудитории	Правильное здоровое полноценное питание, включающее мясные блюда.

Необходимо отметить, что все-таки основной целевой аудиторией будут женщины с невысоким уровнем дохода (те, кто имеет высокий доход, предпочитают дорогие магазины, доставку или вообще сами не готовят), ведущие здоровый образ жизни.

Поэтому и цена не должна быть высокой (тогда товар будет им не "по карману"), но и не низкой (дешевые товары вызывают недоверие).

Характеристика конкурентов

Как указывалось выше, основными конкурентами являются:

- Продуктовые магазины;
- Местный рынок;
- Магазины фермерской продукции.

Перечень конкурентов в каждой группе достаточно широк, поэтому приводить названия всех предприятий нет смысла.

В таблице 3 приведена характеристика конкурентов:

Таблица 3.

Характеристика конкурентов

Фирмы - конкуренты	Товары	Виды цены	Сильные и слабые стороны конкурентов
Продуктовые магазины	В основном - мясные полуфабрикаты	Розничные цены	Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Низкие цены. Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Низкое качество (экологичность продукции под сомнением, сроки хранения замороженного мяса могут достигать 0,5 мес.). • Узкий ассортимент (как правило) - только самые востребованные товары.
Местный рынок	В основном - мясо	Розничные цены	Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Цены могут быть немного выше, чем в магазине, но не высокие. Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Трудно проконтролировать качество продукции и ее экологичность. • Ассортимент по отдельным продавцам узкий.
Магазины фермерской продукции	Мясо и мясная кулинария	Розничные цены	Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Экологически чистая продукция. • Широкий ассортимент Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Чаще всего - завышенные цены.

Конкуренты имеют как свои преимущества, так и недостатки. Основное преимущество магазинов и рынка — это приемлемая цена, но они не могут подтвердить, что продукция является экологически чистой.

Мои сильные и слабые стороны

Таблица 4.

Мои сильные и слабые стороны

Сильные стороны	Слабые стороны
Натуральные, экологически чистые товары (подтвержденные посещением поставщика). Всегда свежая продукция. Широкий ассортимент продукции. Доступные цены.	Не наработаны клиенты, поэтому придется вкладываться в продвижение. Ассортимент расширять придется постепенно, поскольку для этого требуется оборотный капитал.

Стратегия продвижения на рынке

Таблица 5.

Стратегия продвижения на рынке

№ п/п	Пути продвижения	Характеристика	Периодичность	Цена	Стоимость на год
1.	Вывеска	На вывеске будет значиться "Мясной магазин"	Один раз и не меняется	5000 руб.	5000 руб. единовременно
2.	Баннер на стене перед входом	На баннере будут представлены все основные виды мясных изделий, чтобы прохожие могли увидеть это издали	Один раз и не меняется	7000 руб. с разработкой	7000 руб. единовременно
3.	Группа в Вконтакте	Ведение собственными силами с целью привлечения покупателей со всего Щелково. Создается для того, чтобы показать продукцию и т.д.	Постоянно	Бесплатно	-

Таким образом, будут только единовременные затраты на вывеску и баннер в размере 12 тыс. руб.

Цены

Поскольку ассортимент продукции будет не менее 20 наименований, вместо цен в расчетах будет принят средний чек в размере 400 руб.

Таблица 6.

Определение цены

Товар	Средний чек конкурентов	Метод определения	Прогнозируемый наш средний чек, руб.
1	2	3	4
Мясо и мясная кулинария (охлажденные)	380 - 460 руб.	Наблюдения на торговых точках конкурентов, затем - подсчет суммы всех наблюдаемых покупок и количества покупателей	400 руб.

Объемы сбыта и продажи по периодам

Объемы продаж товаров в натуральном и стоимостном выражении представлены в таблице 7:

Таблица 7.

Объемы продаж товаров в натуральном и стоимостном выражении

Показатели	Первый год, месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Количество покупателей, чел.	800	1200	1600	2000	2400	2600	2800	3000	3100	3200	3300	3300
Средний чек, тыс. руб.	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Расчет выручки, тыс. руб.	320	480	640	800	960	1040	1120	1200	1240	1280	1320	1320

В течение года прогнозируется постепенное увеличение продаж с 320 до 1320 тыс. руб. Как показывает опыт других торговых точек, если качество товара, цены и обслуживание удовлетворяют покупателей, то они становятся постоянными. Соответственно, постоянно растет объем продаж.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Местонахождение магазина:

Планируется открытие магазина в городском округе Щелково Московской области.

Магазин будет расположен в помещении с отдельным входом, на одной из оживленных улиц города, в непосредственной близости от остановки общественного транспорта. Это обеспечит постоянный поток покупателей. Общая площадь помещения - 45 кв.м., т.е. достаточно для того, чтобы разместить торговое оборудование, и для торгового зала.

Оборудование

Для организации торговли требуется приобрести три холодильные витрины ВХС-1,8, а также прочее торговое оборудование (прилавков и т.д.).



Рис. 2. Холодильные витрины ВХС-1,8

Поставщиком холодильных витрин является магазин холодильного оборудования "КулЭксперт", стоимость одной витрины - 32000 руб., доставка и установка - 4500 руб.

Поставка товара осуществляется в течение 1 недели.

Кадровое обеспечение:

В первый год работы мясного магазина предприниматель будет сам закупать товары и обслуживать покупателей. Предприниматель не будет получать заработную плату, т.к. имеет право свободно распоряжаться полученными доходами. Поэтому часть чистой прибыли (20%) будет оставлять себе в качестве компенсации за свой труд.

Для организации работы холодильных витрин потребуется электроэнергия. Коммунальные платежи и затраты на электроэнергию оплачиваются отдельно, помимо платежей по аренде помещения.

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Команда управления

Команду проекта составляет один человек - ФИО (индивидуальный предприниматель).

ФИО имеет высшее образование и опыт работы - 4 года в данной сфере (продажа мясной продукции), знает нескольких поставщиков - фермеров, производящих качественную экологичную мясную продукцию.

В первый год ИП будет работать самостоятельно, без привлечения наемного персонала.

В обязанности предпринимателя будет входить:

- Общение с поставщиками и организация закупки товаров.
- Подготовка и выкладка товаров на витринах.
- Обслуживание покупателей.
- Организация продвижения.
- Ведение отчетности, расчет и уплата налогов.

График реализации проекта

Календарный план реализации проекта на год представлен в таблице 8.

Таблица 8.

График реализации проекта

№	Наименование этапа	Сроки		Длительность, дн.	Стоимость, тыс. руб.
		Начало	Конец		
I этап					
1	Составление бизнес – плана	05.01.2020	20.01.2020	15 дней	-
2	Защита бизнес – плана	27.01.2020	27.01.2020	1 день	-
3	Регистрация предпринимательства	01.02.2020	03.02.2020	3 дня	3,8
4	Получение ЕФП	03.02.2020	03.02.2020	1 день	-
5	Поиск помещения для аренды	05.02.2020	20.02.2020	15 дней	67,5
5	Приобретение холодильных витрин	08.02.2020	16.02.2020	8 дней	96,0
6	Приобретение прочего оборудования	10.02.2020	20.02.2020	10 дней	40
7	Изготовление, установка вывески и баннера	10.02.2020	20.02.2020	10 дней	12
8	Закупка первой партии товаров	20.02.2020	-	-	186,2
II этап					
9	Закупка и продажа товаров	С 21.02.2020	-	-	-
10	Отчет об использовании ЕФП	25.02.2020	01.03.2020	4 дня	-

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Единовременные затраты

Для открытия бизнеса требуются единовременные затраты, финансирование которых будет осуществляться за счет Единовременной финансовой помощи (ЕФП) и собственных средств.

Таблица 9.

Смета затрат на проект, тыс. руб.

№	Наименование	Кол-во	Цена, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Холодильные витрины ВХС-1,8	3	32	96
2	Доставка холодильных витрин	3	1,5	4,5
3	Прочее торговое оборудование	-	18	18
4	Фискальный накопитель к кассе	1	5	5
5	Онлайн касса	1	7	7
6	Вывеска	1	5	5
7	Баннер на стене перед входом	1	7	7
8	Закупка товаров	-	-	186,2
9	Аренда помещения (мес.)	1	67,5	67,5
10	Регистрация предпринимательства, р/с, печать и т.д.	1	3,8	3,8
	ИТОГО	-	-	400,0

Итого для организации бизнеса потребуется 400 тыс. руб., в том числе: единовременная финансовая помощь – 96,0 тыс. руб. и собственные средства в размере 304 тыс. руб.

Таблица 10.

Смета затрат из бюджета Московской области, тыс. руб.

№	Наименование	Кол-во	Цена, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Холодильные витрины ВХС-1,8	3	32	96
	ИТОГО	-	-	96,0

Расчет расходов

Расчет затрат на закупку товаров (переменные расходы) приведен в таблице 11. При расчетах учитывается, что наценка на товары составит 40%.

Таблица 11.

Расчет затрат на закупку товаров (переменные расходы), тыс. руб.

Показатели	Первый год, месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	320	480	640	800	960	1040	1120	1200	1200	1200	1200	1200

Показатели	Первый год, месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Затраты на закупку товаров, тыс. руб.	237	356	474	593	711	770	830	889	889	889	889	889

Общая сумма постоянных затрат рассчитана в таблице 12:

Таблица 12.

Расчет постоянных затрат в первый год, тыс. руб.

Показатели	Первый год, месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Аренда помещения	0	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5	67,5
Обслуживание холодильного оборудования	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Оплата электроэнергии	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Эквайринг	4,8	7,2	9,6	12	14,4	15,6	16,8	18	18	18	18	18
Хозяйственные нужды	1,2	12,7	13,1	13,4	13,8	14,0	14,1	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
ИТОГО	9,0	97,4	100,2	102,9	105,7	107,1	108,4	109,8	109,8	109,8	109,8	109,8

Общая сумма постоянных затрат в первый год составит **1180 тыс. руб.**

Расчет налогов

Поскольку предприниматель будет работать по **упрощенной системе налогообложения**, он будет уплачивать следующие виды налогов и отчислений:

Социальные платежи предпринимателей составляют в фиксированном размере 40874 рубля за год.

Таким образом, предприниматель будет уплачивать следующие виды налогов и отчислений:

Таблица 13.

Налоги и отчисления

Виды налога	Налоговая база	Ставка (сумма налога)
Социальные платежи за ИП	МРОТ	40,874 тыс. руб. в год
1% от суммы превышения 300 руб. годового дохода	Годовой доход	-
УСН	«Доходы-Расходы»	15%

Отчет о прибылях и убытках представлен в таблице 14.

Таким образом, в первый год ожидается получение выручки в размере 11360 тыс. руб., прибыль - 997,1 тыс. руб.

Таблица 14.

Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Показатели	Первый год												Итого за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Расходы подготовительного периода	400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	400
2. Выручка от реализации (валовый объем продаж)	320	480	640	800	960	1040	1120	1200	1200	1200	1200	1200	11360
3. Переменные расходы	237	356	474	593	711	770	830	889	889	889	889	889	8415
4. Постоянные расходы	9,0	97,4	100,2	102,9	105,7	107,1	108,4	109,8	109,8	109,8	109,8	109,8	1180
5. Налоги:	0	0	25,0	0	0	61,5	0	0	191,2	0	0	90,6	368
Социальные платежи за ИП	0	0	0	0	0	0	0	0	40,9	0	0	0	41
1% от суммы превышения 300 руб. годового дохода	0	0	0	0	0	0	0	0	62,6	0	0	0	63
УСН	0	0	25,0	0	0	61,5	0	0	87,7	0	0	90,6	265
6. Чистая прибыль	-326,0	27,0	40,7	104,5	143,2	101,0	181,9	201,3	10,1	201,3	201,3	110,7	997
7. Чистая прибыль нарастающим итогом	-326,0	-299,0	-258,2	-153,7	-10,5	90,5	272,4	473,7	483,8	685,1	886,4	997,1	997,1

8. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Показатели эффективности проекта:

1) Срок окупаемости:

$T = K/P = 400 / 1323 = 0,3$ года,
где T - срок окупаемости, K - капитальные вложения, P - годовая прибыль.

2) Расчет точки безубыточности:

$T_{бд} = P_z / (1 - ZP:V) = 1180 / (1 - 8415 : 11360) = 4539$ тыс. руб.

$T_{б}$ - точка безубыточности;

P_z - постоянные затраты;

ZP - переменные затраты;

V - выручка от реализации.

3) Рентабельность продаж:

$R = P / V = 1323 / 11360 * 100 = 11,6\%$

4) Запас финансовой прочности:

$ZФП = (V - T_{бд}) / V * 100 = (11360 - 4539) / 11360 * 100 = 60\%$

V - выручка от реализации.

$T_{бд}$ - точка безубыточности в денежном выражении.

9. РИСКИ И ГАРАНТИИ

В процессе работы магазина не исключено наличие рисков, которые могут помешать достижению поставленных целей, а, следовательно, могут привести к недополучению прибыли. Именно поэтому необходимо определить возможные риски, дать им оценку и разработать перечень мер, позволяющих уменьшить степень их влияния.

Таблица 15.

Перечень рисков и их влияние

Риски	Возможные потери	Меры предупреждения и снижения риска
<i>I. Финансово – экономические:</i>		
1. Непредвиденные единовременные затраты, в т.ч. из-за инфляции	Увеличение срока окупаемости проекта	Увеличение объема вложенных собственных средств
2. Неустойчивость спроса	Падение спроса на товары, снижение продаж и прибыли	Усиление продвижения, акции
3. Повышение закупных цен на фермерскую продукцию	Снижение спроса и прибыли	Поиск альтернативных поставщиков
4. Несвоевременная доставка товаров	Недополученная выручка и прибыль	Штрафные санкции поставщикам. Поиск альтернативных поставщиков, которые будут выполнять обязательства.
5. Зависимость от поставщиков	Возможные убытки от невыполнения обязательств поставщиков	Поиск альтернативных поставщиков
6. Недостаток оборотных средств	Рост затрат, сокращение прибыли	Вложение собственных средств
<i>II. Прочие риски:</i>		
8. Рост налогов	Дополнительные затраты, падение прибыли	Данный риск внешний, поэтому на него не повлиять, но можно сократить текущие затраты бизнеса.
9. Непредвиденные обстоятельства	Потери товара и т.д.	Страхование имущества.