

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/business-plan/15585>

Тип работы: Бизнес план

Предмет: Бизнес-планирование

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

1.РЕЗЮМЕ И КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ 5

2.ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА (ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ И ЕГО ОКРУЖЕНИЯ, АНАЛИЗ ОТРАСЛИ, ЦЕЛИ КОМПАНИИ) 6

3.ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА И УСЛУГИ 8

4.АНАЛИЗ РЫНКА 9

4.1.Общее описание рынка 9

4.2.Определение спроса на продукт 9

4.3.Анализ конкурентов 11

5.ПЛАН МАРКЕТИНГА 14

5.1.План продаж 14

5.2.Стратегия маркетинга 14

6.ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА 17

6.1.Описание местоположения 17

6.2.Производственный процесс и его обеспечение 17

6.3.Инвестиционные затраты 17

6.4.Производственные затраты 18

6.5.Операционное конкурентное преимущество 20

7.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 21

7.1.Организационная структура управления 21

7.2.Сведения о ключевых менеджерах и владельцах фирмы 21

7.3.Кадровая политика и развитие персонала 21

7.4.Кадровый план работ по реализации проекта 21

8.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 23

8.1.Базовые предположения 23

8.2.План прибыли и убытков 23

8.3.План денежных потоков 24

8.4.Прогнозный план 24

8.5.Инвестиционный план и финансирование проекта 25

8.6.Расчет NPV и точки безубыточности 26

9.АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РИСКОВ 28

9.1.Виды рисков 28

9.2.Анализ рисков 29

10.ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 31

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 32

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 34

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях хозяйствование и функционирование любой компании должно сопровождаться обязательной деятельностью руководства компании по анализу и последующему планированию бизнес – процессов, протекающих на предприятии.

Таким образом, актуальность данного исследования заключается в том, что осуществление анализа и проведение планирования бизнес – процессов современных предприятий, стремящихся привести свою деятельность к более рентабельному и эффективному виду, позволяет компаниям в ходе анализа выявлять

слабые стороны и проблемы в функционировании основных бизнес – процессов, а с помощью построения модели определять возможные пути совершенствования этих процессов.

2.ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА (ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ И ЕГО ОКРУЖЕНИЯ, АНАЛИЗ ОТРАСЛИ, ЦЕЛИ КОМПАНИИ)

Бизнес-планом предполагается открытие ювелирного магазина ООО «Сияние солнца» в г.Санкт-Петербург по франшизе компании «SILVER & SILVER». При приобретении данной франшизы будет отсутствовать паушальный взнос и роялти.

Розничная сеть Silver & Silver существует на российском рынке уже около 10 лет, и сейчас она обладает успешной бизнес-моделью по созданию специализированных магазинов по продаже украшений из серебра. Компанией разработан эффективный алгоритм управления ассортиментом, подкрепленный сложной, «продвинутой» IT-системой.

Уникальное товарное предложение для магазинов Silver & Silver обеспечивает оптовая фирма Ярра, которая с начала 2014 года является частью оптово-розничного бизнеса. Сотрудничество компании обеспечивает бесперебойную поставку товаров и стабильный товарный запас.

Для франчайзи компания предоставляет товар по его себестоимости, что является самой низкой ценой на российском рынке. Имея большой опыт в работе с производителями и большие объемы закупок, компания Silver & Silver получает самые низкие цены как у иностранных, так и у российских производителей.

3.ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА И УСЛУГИ

Бизнесом предполагается продажа ювелирных украшений и аксессуаров из серебра 925 пробы по франшизе SILVER & SILVER.

В магазине ООО «Сияние солнца» будет представлен широкий ассортимент украшений и аксессуаров из серебра со вставками из драгоценных и полудрагоценных камней. Ассортиментная линейка салона составляет порядка 500 позиций.

В ассортимент магазина будут входить следующие товары: кольца, серьги, подсветки, кулоны, цепочки, браслеты, колье, броши, булавки, запонки, часы, шкатулки, пирсинг. Большая часть украшений будет выполнена из золота.

Около 80 % ассортимента будет находиться в среднем ценовом сегменте, 20% ассортимента в премиум сегменте. Средняя торговая наценка на товар составит 40%. Средний чек покупки будет равен 5000 рублей. Высокая конкурентоспособность ювелирных изделий объясняется тем фактом, что они изготавливаются из металлов, имеющих валютную ценность, а срок службы изделий из драгоценных металлов с применением природных камней-самоцветов исчисляется десятками и сотнями лет. Это одна из немногих групп непродовольственных товаров, ценность которых во времени всегда возрастает.

4.АНАЛИЗ РЫНКА

4.1.Общее описание рынка

Рынок ювелирных изделий сегодня развивается быстрыми темпами, что гарантирует вновь возникающей компании успешность и рентабельность своей деятельности. Главным фактором является растущий спрос на ювелирные изделия и драгоценные камни во всем мире. По данным аналитической компании Barclays в 2014 году выросло число постоянных покупателей ювелирных изделий на 13% (с 57% в 2009 до 70% в 2014 г.), что делает их одним из самых популярных активов. Поскольку ювелирные изделия являются некоторым символом статуса их владельцев в развивающихся странах, то сегодня заметен особый рост числа таких коллекционеров в странах БРИК.

4.2.Определение спроса на продукт

В 2014 году мировой спрос на драгоценные камни и ювелирные изделия в мире увеличился на 2,9% и достиг значения в 81,4 млрд. долл., таким образом, зафиксировав очередной исторический рекорд. В частности, это произошло за счет увеличения спроса на бриллианты на фоне рецессии мировой экономики. Согласно прогнозам экспертов «NeoAnalytics» за период с 2012 по 2017 года рост ёмкости российского рынка золотых украшений должен составить порядка 5-6%, а серебряных – от 13 до 16%.

Таким образом, возможность приобретения ООО «Сияние солнца» франшизы известной и успешной компании Silver & Silver, а также стабильный рост российского рынка ювелирных изделий сделают вновь открывающийся бизнес рентабельным.

Потребность ювелирных предприятий в золоте оценивается сегодня в 20т в год. Конкурентоспособность ювелирного изделия зависит от четырех рыночных факторов:

- платежеспособный спрос на ювелирные изделия;
- ограниченность предложения;
- скрытность хранения и транспортировки;
- полезность.

5.ПЛАН МАРКЕТИНГА

5.1.План продаж

Бизнесом предполагается продажа ювелирных украшений и аксессуаров из серебра 925 пробы по франшизе SILVER & SILVER.

В магазине «Сияние солнца» будет представлен широкий ассортимент украшений и аксессуаров из серебра со вставками из драгоценных и полудрагоценных камней. Ассортиментная линейка салона составляет порядка 500 позиций. В ассортимент магазина будут входить следующие товары: кольца, серьги, подсветки, кулоны, цепочки, браслеты, колье, броши, булавки, запонки, часы, шкатулки, пирсинг. Большая часть украшений будет выполнена из золота.

Таким образом, предполагается реализация более 100 позиций ювелирных изделий в месяц.

Около 80 % ассортимента будет находиться в среднем ценовом сегменте, 20% ассортимента в премиум сегменте. Средняя торговая наценка на товар составит 40%. Средний чек покупки будет равен 5000 рублей.

5.2.Стратегия маркетинга

Огромное значение для успешных продаж имеет правильное место расположения для торговой точки. Компания «Silver&Silver» обладает технологией оценки перспективности торговых мест, которая дает достаточно точный прогноз. Действуя от имени Silver & Silver, бизнесу «Сияние солнца» будет гораздо проще договариваться с администрацией торговых центров. Компания также обучает продавцов технике продаж и презентации товара. Возможна бесплатная стажировка продавцов в магазинах Silver & Silver. Помощь в выкладке товара при открытии (бесплатно). Рекомендации по «подсортировке» товара с помощью аналитической системы. Фирменная одежда для продавцов от поставщика одежды для российского офиса - компании BMW. Подарочные пакеты, подарочная упаковка, POS-материалы по себестоимости. Возможна установка ERP системы на базе 1С. Реклама и PR. Магазин «Сияние солнца» будет участвовать во всех рекламных акциях и PR-кампаниях, использует все преимущества розничной сети. Информация о магазине и его ассортименте находится на сайте Silver & Silver, в группах Silver & Silver в социальных сетях, СМС-рассылках, что является источником дополнительного покупательского трафика.

6.ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

6.1.Описание местоположения

Ювелирный магазин планируется открыть в Санкт-Петербурге в 5 минутах ходьбы от метро по адресу ул. Правды, 17. Размер арендуемого пространства составит 280 квадратных метров. Стоимость аренды составит 21 400 рублей в месяц. Помещение находится в 1ой линии домов, где имеется отличный пешеходный и автомобильный трафик. Это позволит привлечь в магазин большую аудиторию клиентов. Высокая проходимость ювелирного магазина обеспечит практически постоянный приток клиентов, вне зависимости от времени года. Кроме этого, значительных вложений в рекламу магазина не требуется – достаточно разместить яркую рекламную вывеску «Сияние солнца» над входом, что делает бренд абсолютно узнаваемым на рынке.

6.2.Производственный процесс и его обеспечение

Дизайн и обустройству торговой точки будет уделяться особое внимание. Бизнесом будет приобретено качественное и дорогое торгово-выставочное оборудование. Будут куплены прозрачные стеклянные витрины с регулируемыми по высоте полками, низкие витрины и прилавки, мебель с прозрачными элементами и зеркала. Также будет приобретено и установлено качественное освещение торговой точки и подсветка витрин магазина.

Поставщиками ювелирных украшений будут являться несколько известных дилерских сетей, работающих на территории России.

7.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

7.1. Организационная структура управления

В качестве организационно-правовой формы будет зарегистрировано ООО «Сияние солнца» – общество с ограниченной ответственностью. Статус юридического лица даст множество привилегий, в том числе позволит привлечь в бизнес дополнительные инвестиции (за счет продажи доли инвестору). В качестве системы налогообложения планируется применять ЕНВД – единый налог на вмененный доход. Это является самым выгодным режимом налогообложения для небольшого ювелирного магазина. Лицензия на организацию подобной деятельности не требуется.

7.2. Сведения о ключевых менеджерах и владельцах фирмы

Ключевым менеджером по проекту является Авакян Маргарита Сергеевна. Главным владельцем бизнеса в Санкт-Петербурге является ИП Тарасова С.С.

7.3. Кадровая политика и развитие персонала

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8.1. Базовые предположения

Подготовка бизнес – проекта и запуск работы ювелирного магазина «Сияние солнца» происходит в достаточно короткие сроки – 1 месяц (время от внесения компанией инвестиционного взноса до открытия магазина), поэтому предполагается единовременная выплата инвестиционного взноса в размере 2 461 400 рублей (в независимости от курса иностранной валюты).

8.2. План прибыли и убытков

Для составления финансового плана рассмотрим основные статьи расходов и доходов от проекта.

Также стоит отметить, что компания будет ежемесячно выплачивать кредит в размере 300 000 рублей под 18,5% на 3 года. Таким образом, ежемесячный платеж по кредиту составит $355500/36 = 9875$ рублей.

8.3. План денежных потоков

Основными видами ежемесячных доходов магазина будут являться:

- средний чек на 5000 рублей,
- торговая наценка – 200%,
- средний доход с продажи – 2000 рублей,
- количество покупателей в день – до 20 человек,
- общий доход в день составит 40 000 рублей, в месяц – 1 200 000 руб.

8.4. Прогнозный план

Планируемый срок возврата инвестиций составляет 6 – 12 месяцев.

Фактический срок возврата инвестиций составляет 5 – 7 месяцев.

Ожидаемая чистая прибыль за вычетом всех расходов в месяц составляет 600 000 рублей.

Выручка ювелирного салона подвержена значительным колебаниям и зависит от наличия в том или ином месяце праздничных дат, на которое принято делать подарки (14 февраля, 8 марта, Новогодние праздники).

8.5. Инвестиционный план и финансирование проекта

Таким образом, необходимый размер инвестиций для открытия ювелирного магазина «Сияние солнца» по франшизе компании «Silver & Silver» составляет 2 461 400 рублей (2 161 400 – собственных средств и 300 000 заемных средств от Сбербанка). Паушальные взносы, роялти и иные скрытые дополнительные платежи отсутствуют.

В стоимость франшизы входят все затраты на открытие бизнеса:

- использование технологий,
- оборудование на 2 человека,
- обучение персонала,
- расходные материалы на 1 месяц работы,
- аренда помещения,
- проведение первой рекламной кампании,
- маркетинговая поддержка (плакаты, посты).

8.6. Расчет NPV и точки безубыточности

Рентабельность инвестиций составит в среднем 15%.

Чистая текущая стоимость инвестиций рассчитывается как произведение полных инвестиционных затрат по проекту на индекс рентабельности инвестиций.

$PI = 369\ 210 / 2\ 461\ 400 = 0,15$.

Расчет дисконтированного срока окупаемости инвестиций представлен в Таблице ниже. Ставка дисконтирования равна 10%.

Учитывая, что первоначальные инвестиции равны 2 461 тыс.руб., то вложенные средства окупятся в 4 период. $DPP = 4$.

Таким образом, проект окупается в первый год. Выход на точку безубыточности будет обеспечен при ежемесячной выручке в 720 000 рублей.

9. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РИСКОВ

9.1. Виды рисков

Необходимо отметить, что риски ювелирного магазина достаточно минимизированы на стадии запуска, поскольку процесс открытия нового магазина «Сияние солнца» производится компанией известной и крупной «Silver & Silver».

Особое внимание компании необходимо обратить на вероятные риски, связанные с созданием спроса на ювелирные изделия. Риски, связанные с продажей низкокачественных товаров несущественны, поскольку технологии создания изделия оптимально отлажены и подтверждены Государственной Инспекцией пробирного надзора Российской государственной пробирной палаты и собственным отделом контроля качества компании.

Также стоит отметить, что все – таки по сравнению с более ранними годами спрос на ювелирные изделия в России начал падать с 2014 года. Это следствие кризиса - девальвации, санкций и сокращения доходов от продажи нефти. Спрос на драгоценности в 2015 году упал на 39% до самого низкого уровня за последние 14 лет - 67 тонн. Крупнейшие ювелирные сети столкнулись не только с финансовыми трудностями, но и с перспективой банкротства.

10. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Эффективность проекта заключается в тех экономических показателях, которые ему удастся достичь.

Проект направлен, главным образом, на удовлетворение существующего спроса населения г.СПб на ювелирные изделия и драгоценные камни. Компания является популярной среди клиентов и основных покупателей таких изделий.

Задача компании «Сияние солнца» заключается в максимальном обслуживании потребностей всех типов клиентов. Чистота металлов и подлинность камней, из которых изготовлены украшения Silver & Silver, подтверждены Государственной Инспекцией пробирного надзора Российской государственной пробирной палаты и собственным отделом контроля качества компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе были поставлены следующие основные задачи:

- определить экономическую сущность бизнес – процессов, протекающих на современных предприятиях,
- исследовать основные виды и цели бизнес – планирования,
- рассмотреть модели бизнес – анализа, наиболее часто применяемые на предприятиях,
- проанализировать с помощью различных моделей финансовое и экономическое состояние конкретного предприятия с целью анализа эффективности организации его бизнес – процессов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Бариленко В. И. и др. Основы бизнес — анализа: учебное пособие. / под ред. В. И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2014. — 272 с.
- 2) Бердников В. Основы бизнес - анализа. - М.: КНОРУС, 2014. - 495 с.
- 3) Воробьев С.Н. Управленческие решения - М: Юнити-Дана, 2013. - 447 с.
- 4) Дафт Ричард Л. Управленческое решение - СПб: Питер, 2011. - 231 с.
- 5) Конрад К. Бизнес - анализ. - М.: Вильямс, 2014. - 576 с.
- 6) Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. 4-е издание, с испр. - М: Дело, 2013. - 309 с.
- 7) Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование. - Таганрог: ТРТУ, 2013. - 277 с.
- 8) Новиков Н.В. Разработка бизнес - плана проекта. - М.: Экономика, 2012. - 525 с.
- 9) Паклин Н., Орешков В. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям. - М.: Дело, 2014. - 371 с.
- 10) Савельев Ю.В. Бизнес - планирование и разработка инвестиционных проектов. - М.: Юнити-Дана, 2014. - 429 с.
- 11) <http://www.aup.ru/> - административно - управленческий портал
- 12) <http://www.j-analytics.ru/> - научный журнал «Аналитика»
- 13) <http://www.iiba.org/> - Международный Институт Бизнес - Анализа
- 14) <http://institutiones.com/> - экономический портал
- 15) <http://silverandsilver.ru/> - компания «Silver & Silver»

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/15585>