

БИЗНЕС-ПЛАН МАГАЗИНА КАНЦЕЛЯРСКИХ ТОВАРОВ «БЛЕСК»



**ВЫПОЛНИЛА:
СТУДЕНТКА ГРУППЫ
Б-18/11-О
ГОРОВАЯ АННА
МИХАЙЛОВНА**

1. РЕЗЮМЕ

Цель проекта является открытие канцелярского магазина для розничной реализации канцелярских принадлежностей под названием «Блеск» в городе Смоленске. Целевой аудиторией магазина являются школьники, студенты и корпоративные клиенты.

Главным преимуществом бизнеса является высокий спрос на продукцию. Сложностью ведения канцелярского бизнеса считается необходимость постоянного участия владельца.

Инвестиционные затраты направлены на приобретение оборудования, первоначальную закупку товара и формирование оборотных средств, за счет которых будут покрываться убытки начальных периодов.

Финансовые расчеты охватывают трехлетний период функционирования проекта.

Планируется, что по истечении этого времени потребуются расширение бизнеса.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Цель проекта является открытие канцелярского магазина для розничной реализации канцелярских принадлежностей «Блеск» в городе Смоленске. Необходимые условия для открытия данного магазина - это чтобы месторасположение было как можно более удобным для будущих покупателей, но в тоже время необходимо учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе. Для осуществления данного проекта планируется арендовать помещение на правах долгосрочной аренды площадью 100 квадратных метров, расположенное в непосредственной близости от учебных заведений и небольших организаций. Также необходимо провести ремонт арендуемого помещения. Планируется, что это предприятие будет заниматься не только продажей канцелярских принадлежностей, но и продажей сопутствующих товаров. Первое время ассортименты будут не велики. Но в последствии, по мере завоевания потребителя, объем товаров увеличится. Ценовая политика ориентирована на потребителя со средним и низким уровнем дохода. В ассортимент магазина входит: тетради, блокноты, альбомы, ручки, карандаши, книги, журналы, сувениры и много других товаров. Помимо этого, в нашем магазине доступна цветная и черно-белая распечатка на принтере и еще в нашем магазине есть доставка.

3. ТОВАРЫ И УСЛУГИ

Основные ассортимент продукции включает в себя различные товарные группы, ориентированные на широкую целевую аудиторию. Большую часть ассортимента, около 70%, составляют самые ходовые и дешевые канцелярские принадлежности (ручки, карандаши, тетради, бумага для принтеров), а остальные 30% приходятся на товары для детского творчества, ученические принадлежности и т.д. Магазин, специализируется на продаже товаров для школьников и работников офисов. У нас очень широкий ассортимент брендовых канцелярских принадлежностей (Berlingo, OfficeSpace, Action, Profit и другие). Также наши посетитель могут воспользоваться следующими услугами: цветная и черно-белая печать на принтере, ксерокопия и доставка товаров.

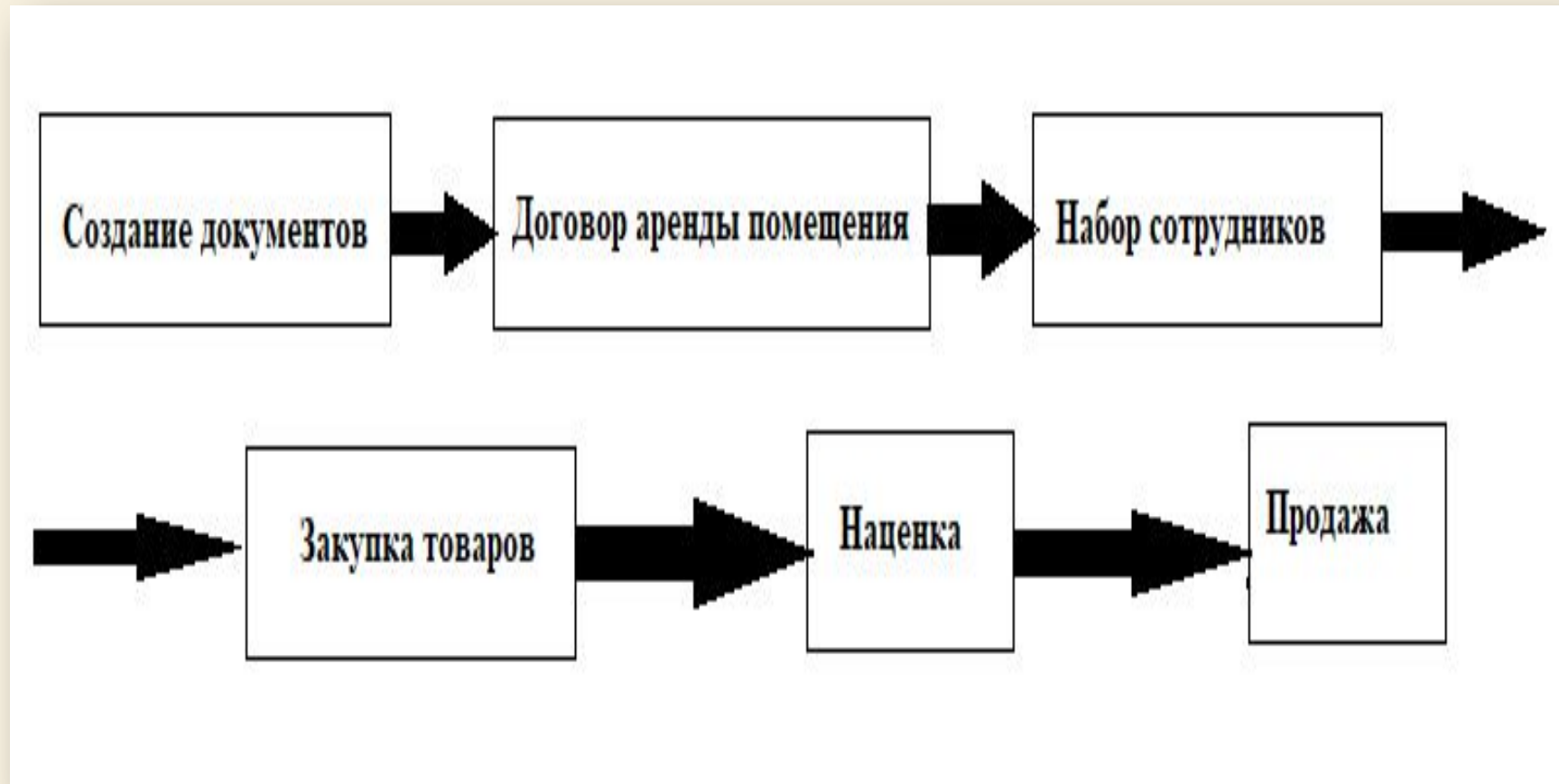
4. ПЛАН МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Главной целью является максимально возможную прибыль от продаж канцелярских товаров. Данной стратегией маркетинга является завоевание рынка, стратегией средней цены. Под максимально возможной мы понимаем прибыль, получаемую при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов направленных на увеличение объема продаж. Нанимая рабочих, мы берем на себя ответственность за их уровень жизни. Соответственно, чем выше этот уровень, тем значительнее кажется организация. Следовательно, в наших интересах обеспечить своих рабочих, прежде всего конкурентно-способной зарплатой, а так же другими возможными благами.

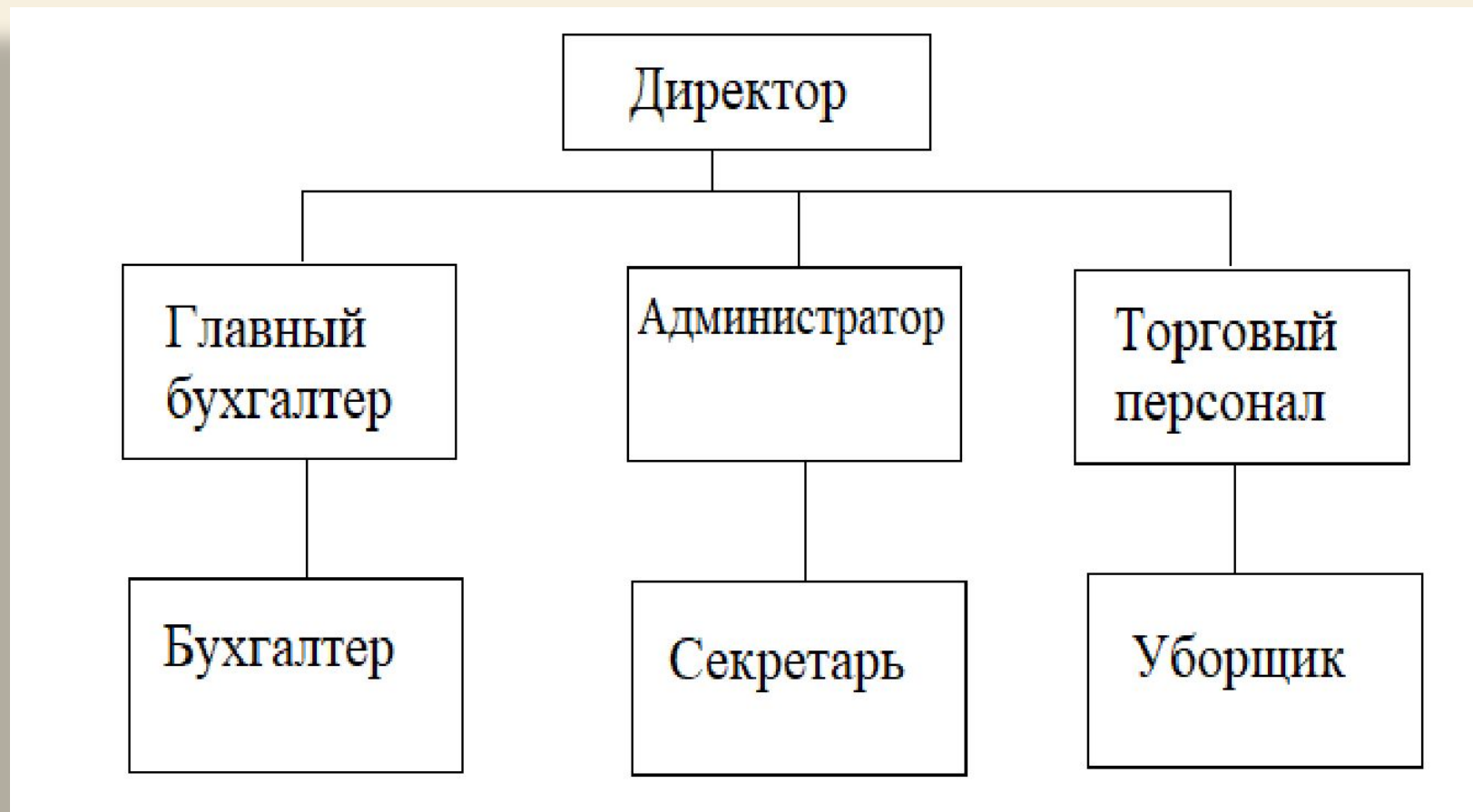
Конкурентами данного предприятия являются два крупных книжных магазина:

1. Кругозор, который находится по адресу г. Смоленск, ул. Октябрьской Революции, д. 13.
2. Читай-город, который находится в ТЦ «Юнона», ТРЦ «Галактика» и в ТРЦ «Макси».

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА



6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И УПРАВЛЕНИЕ



7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Я составляю программу прогнозируемого объема продаж на 3 года, состоящего из минимального, реального и максимального объема сбыта. В 2019 году (год открытия магазина) планируется при среднем потоке посетителей 120 человек получить прибыль в размере 1278220 руб. К 2021 году мы планируем увеличить объём продаж хотя бы в 2 раза , так как по нашим прогнозам в течении этих 3-ех лет поток покупателей тоже увеличится, что поможет нам получить максимальную прибыль.

8. ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Финансовый план магазина составлен с учетом тактики продвижения товаров и услуг на рынке. Объем первоначальных инвестиций составляет 751 520 рублей. В соответствии с расчетами, начальные инвестиции окупятся после двенадцати месяцев работы. Среднеотраслевое значение показателя окупаемости составляет 12-16 месяцев. Для реализации проекта будут использованы собственные и накопленные средства. Ежемесячная чистая прибыль проекта при выходе на плановый объем продаж - около 89 600 руб. За первый год реализации проекта чистая прибыль составит около 1075200 руб.