



БИЗНЕС ПЛАН ООО «STARHOUSE»

ВЫПОЛНИЛИ:

ВОЛОДИНА АННА МАКСИМОВНА 1352 РУМЯНЦЕВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА 1352

ПОЛЯНСКАЯ ИРИНА СЕРГЕЕВНА 1352 БОГДАНОВ АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВИЧ 1352-К

АНДРЕЕВА АНАСТАСИЯ ИГОРЕВНА 1352-К

РЕЗЮМЕ

КОМПАНИЯ «STARHOUSE» НАПРАВЛЕННАЯ НА ОТДЫХ ЗАГОРОДОМ
НА ЛЮБОЙ СРОК

ФИРМА ЗАНИМАЕТСЯ АРЕНДОЙ УЮТНЫХ КОТТЕДЖЕЙ И
ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ

ДАННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ОПИСАНИЕ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ФИРМЫ,
ПРЕДОСТАВЛЯЮЩУЮ ПОСУТОЧНО АРЕНДУ ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ СО СРОКОМ ОКУПАЕМОСТИ – **5 ЛЕТ.**

ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ:

РЕЗЮМЕ

- СОЗДАНИЕ ПОСТОЯННОЙ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ
- ПРИЗНАНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ.
- ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛОВ «STARHOUSE» В ДРУГИХ ГОРОДАХ И ВЫХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ
- СОЗДАНИЕ ВЫСОКОДОХОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С НЕБОЛЬШИМ СРОКОМ ОКУПАЕМОСТИ
- НАСЫЩЕНИЕ СПРОСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В СФЕРЕ УСЛУГ ПО АРЕНДЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ПОЛУЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОГО ДОХОДА

ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ: СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА В РАЗМЕРЕ

8 000 000 РУБЛЕЙ.

РЕЗЮМЕ

ФОРМА ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: **ООО**

ФОРМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: **УПРОЩЁННАЯ**

ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА: **2 230 829 РУБЛЕЙ**



РЕЗЮМЕ

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ, РАЗРАБОТАННЫЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ:

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ЗА СЧЕТ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕКЛАМЫ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ, И СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК ЗА СЧЕТ УМЕНЬШЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПОСТРОЙКУ КОТТЕДЖЕЙ

ГЛАВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ, БУДУЧИ ПРОВЕДЕНЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДАННОЙ СТРАТЕГИИ:

- ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВЗАИМОВЫГОДНОГО СОЮЗА СО СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ, ЧТО ПОМОЖЕТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ
- УМНОЖИТЬ В РАЗЫ ПЕРВОНАЧАЛЬНУЮ РЕКЛАМУ ДЛЯ ОЖИВЛЕНИЯ ТОРГОВЛИ И АКТИВИРОВАТЬ ЦЕНОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЗА СЧЕТ ВРЕМЕННОГО ВВЕДЕНИЯ СКИДОК

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА «STARHOUSE»

- ВОЛОДИНА А.М. – УЧРЕДИТЕЛЬ, ДИРЕКТОР
- РУМЯНЦЕНА В.Ю. – УЧРЕДИТЕЛЬ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
- ПОЛЯНСКАЯ И.С. – УЧРЕДИТЕЛЬ, ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР
- БОГДАНОВ А.Д. - УЧРЕДИТЕЛЬ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ
- АНДРЕЕВА А.И. - УЧРЕДИТЕЛЬ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА



УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА

- КОМПАНИИ, ЗАКАЗЫВАЮЩИЕ КОРПОРАТИВЫ ДЛЯ СВОИХ СОТРУДНИКОВ
- УЧАЩИЕСЯ И СТУДЕНТЫ ЗАКАЗЫВАЮЩИЕ ВЫПУСКНЫЕ И ПРАЗДНИКИ
- ЛЮДИ БИЗНЕС КЛАССА ЖЕЛАЮЩИЕ ПРОВЕСТИ ОТДЫХ ЗА ГОРОДОМ, КОРПОРАТИВЫ
- ГРАЖДАНЕ ЖЕЛАЮЩИЕ ОТДОХНУТЬ ОТ ГОРОДСКОЙ СУЕТЫ
- СЕМЬИ ПЛАНИРУЮЩИЕ ОТДЫХ НА ПРИРОДЕ



ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СОГЛАСНО СТАТЬЕ 12 ЗАКОНА
«ОБ ООО» УСТАВ - ЯВЛЯЕТСЯ
ЕДИНСТВЕННЫМ
УЧРЕДИТЕЛЬНЫМ
ДОКУМЕНТОМ ОБЩЕСТВА

ОФИС ООО «STARHOUSE»
ЗАРЕГИСТРИРОВАН ПО АДРЕСУ: РОССИЯ,
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. БАЛТИЙСКАЯ Д. 35,
ОФИС 221.



ВИДЫ ТОВАРОВ

Основные

- Аренда Коттеджей Премиум класса
- Аренда Коттеджей Комфорт класса
- Аренда Коттеджей Эконом класса

Дополнительные

- Найм фотографа
- Организация праздника
- Аренда гидроскутера, снегохода, спортивного инвентаря

ВИДЫ ТОВАРОВ

КОТТЕДЖИ ПРЕМИУМ КЛАССА **47 000** РУБЛЕЙ В СУТКИ



ВИДЫ ТОВАРОВ

КОТТЕДЖИ КОМФОРТ КЛАССА **22 000** РУБЛЕЙ В СУТКИ



ВИДЫ ТОВАРОВ

КОТТЕДЖИ ЭКОНОМ КЛАССА **11 000** РУБЛЕЙ В СУТКИ



ВИДЫ ТОВАРОВ

- **НАЙМ ФОТОГРАФА 5000 РУБЛЕЙ**
- **АРЕНДА ГИДРОСКУТЕРА 4000 РУБЛЕЙ**
- **АРЕНДА СНЕГОХОДА 4000 РУБЛЕЙ**
- **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРАЗДНИКА 7000 РУБЛЕЙ**



РЫНКИ СБЫТА ТОВАРОВ

Рынок недвижимости

- ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ
- ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ
- ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКАХ СБЫТА

В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ:

- БОРЬБА ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ
- ПОЛНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЕГО ПОТРЕБНОСТЕЙ



Это борьба за долю на рынке, успех который зависит от дешевизны и качества товаров

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ ФИРМЫ

Название фирмы	Расположение	Доля рынка	Предполагаемые потери
ООО «ДомХоум»	Санкт-Петербург, ул. Пушкинская, д.35	25%	Потеря потенциальных покупателей
ООО «Алжир»	Санкт-Петербург, ул.Юрия Гагарина, д.1	15%	
ООО «Уютный домик»	Санкт-Петербург, ул.Космонавтов, д.45	10%	

НЕОБХОДИМЫЕ МЕРЫ

ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ООО «STARHOUSE» НЕ ПРОИГРАЛ БОРЬБУ КОНКУРЕНЦИИ, НЕОБХОДИМО ПРИНИМАТЬ ТАКИЕ МЕРЫ, КАК:

- ОБНОВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ И УСЛУГ;
- РАСШИРЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА КОТТЕДЖЕЙ;
- РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ;
- ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНЫХ АКЦИЙ

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

СТРУКТУРА ФИРМЫ



ХАРАКТЕРИСТИКА СОТРУДНИКОВ

Отдел	Кол-во работников	Описание выполняемой работы	Форма привлечения	Уровень квалификации	Средняя заработная плата
1 Администрация	3	Управление компанией и ее рабочими, проверка качества оформления документов, распределение документов по должностным лицам	Постоянная работа	Средне-профессиональный	50,000 руб.
2 Бухгалтерия	3	Учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, контролирование целевых расходов денежных средств и материальных ценностей	Постоянная работа	Средне-профессиональный	40,000 руб.
3 Отдел покупок и склад	3	Принятие решения о закупке товаров, заключение контрактов на поставку продукции, выбора поставщика	Постоянная работа	Средне-профессиональный	40,000 руб.
4 Рекламный отдел	3	Проведение мероприятий в сфере маркетинговых коммуникаций и реализация выбранной маркетинговой стратегии	Постоянная работа	Средне-профессиональный	30,000 руб.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ФИРМЫ

- ОТБОР СОТРУДНИКОВ
- НАЙМ СОТРУДНИКОВ
- СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
- ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ



МЕТОД ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ

ОЦЕНКА СОТРУДНИКОВ ПРОИЗВОДИТСЯ ПО СЛЕДУЮЩИМ
КРИТЕРИЯМ:

- КАЧЕСТВО ВЫПОЛНЯЕМЫХ РАБОТ
- ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ
- ТВОРЧЕСТВО
- УМЕНИЕ РЕШАТЬ СЛОЖНЫЕ СИТУАЦИИ
- УМЕНИЕ СЛУШАТЬ





ПЛАН МАРКЕТИНГА

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ТОВАРА ПРЕСЛЕДУЕТ НЕСКОЛЬКО ЦЕЛЕЙ КОТОРЫЕ ДОСТИГАЮТСЯ С ПОМОЩЬЮ СРЕДСТВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ – РЕКЛАМОЙ. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА КОТОРОЙ -СДЕЛАТЬ ПРОДУКЦИЮ УЗНАВАЕМОЙ СРЕДИ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ.

ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЕ

Возможные риски данной организации можно разделить на 3 пункта:

- Внешние риски
- Внутренние риски
- Финансовые риски

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ КАНАЛОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Канал маркетинговых коммуникации	Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
Реклама на радио ,телевидении	+	
Наружная реклама	+	
Создание сайта ,реклама в интернете	+	
Телефонный маркетинг		-
Участие в специализированных выставках	+	
Тематические каталоги ,справочники	+	

РАБОТЫ ПО ПРОЕКТУ

- Регистрация фирмы
- Выбор офисного помещения
- Составление общей схемы расположения всех объектов
- Реклама
- Работа с клиентами (Поиск клиентской базы)
- Разработка интернет сайта
- Составление графика работы
- Разработать план мероприятий на ближайшее время
- Опрос выборочных людей для развития бизнеса

СРОКИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТЫ:

Виды работы	Срок работы
Сбор документов	14 рабочих дней
Регистрация фирмы	7 рабочих дней
Выбор офисного помещения (переезд, обстановка офиса)	3 дня
Составление общей схемы, расположение всех объектов	2 дня
Работа с клиентами	174 дней (5 месяца)
Реклама	174 дней (5 месяца)
График работы	2 дня
Разработка интернет сайта	7 рабочих дней

СРОКИ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ



ПЛАН РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА 2017-2019 ГОД

Название	Итог	Название	Итог	Название	Итог
Аренда офиса	180000	З.п. работников	2148000	Вывоз мусора	7200
Канц. товары	1200	Услуги банка	6000	Коммуналь ные услуги	147000
Обслуж. Эл. Об.	6000	Амортизация комп.	12000	Отч. Во внебюдж. фонды	644400
Налог на землю	54000	Аморт. Скан.и принт.	1404	Итого	3463204
Рекламный щит	112000	Уборка коттеджей	60000		
Реклама в интернете	9000	Ремонт коттеджей	12000		
Листовки и буклеты	48000	Благ-во участков	15000		

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА РАСХОДОВ И ДОХОДОВ

	2017 год	2018 год	2019 год
Расход	3 463 204	3 463 204	3 463 204
Налог	72 900	207 792,2	180 660
Чистая прибыль	-2 321 104	-795 996,2	-632 864

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ПРОДАЖ КОМПАНИИ

- ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВЫХ ТОВАРОВ
- СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА ПРОДАВАЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ
- ГАРАНТИЮ ВОЗВРАТА ДЕНЕГ
- ПРИЗЫ, ПОДАРКИ, СКИДКИ ПОСТОЯННЫМ КЛИЕНТАМ
- ПРИЗЫ ПО РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЛОТЕРЕЙ И КОНКУРСОВ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!



БИЗНЕС ПЛАН ООО «STARHOUSE»

ВЫПОЛНИЛИ:

ВОЛОДИНА АННА МАКСИМОВНА 1352 РУМЯНЦЕВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА 1352

ПОЛЯНСКАЯ ИРИНА СЕРГЕЕВНА 1352 БОГДАНОВ АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВИЧ 1352-К

АНДРЕЕВА АНАСТАСИЯ ИГОРЕВНА 1352-К