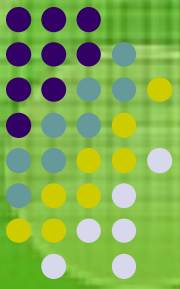


# БИЗНЕС ПЛАН АПТЕКИ



*Выполнили:  
студентки группы МТДб13-1  
Игнатова А., Яценко А.*



# Что такое бизнес-план?

- **Бизнес-план** — план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.







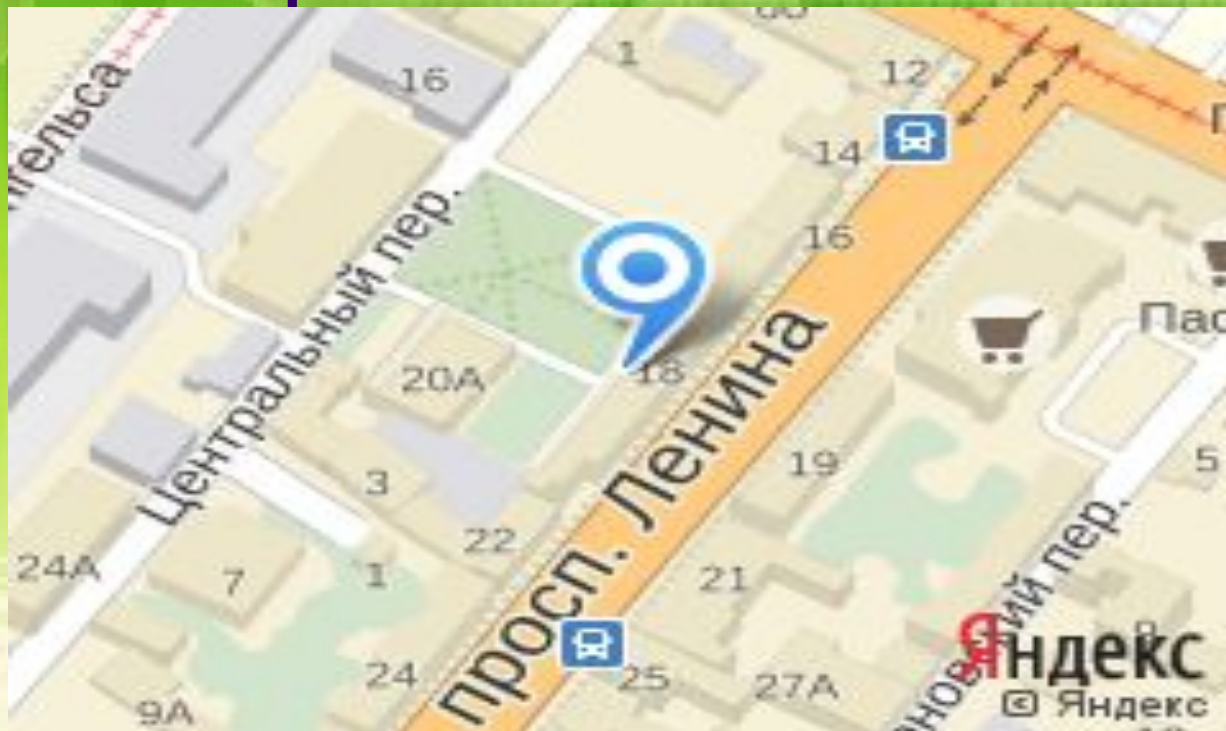
- Компания «Аптека доброго дня» представляет собой общество с ограниченной ответственностью, действующее на основании учредительного договора и устава и принадлежащее двум акционерам:
- Игнатовой Анне Юрьевне (руководитель аптеки)
- Яценко Анне Сергеевне (провизор)





- Компания находится на стадии формирования и будет владеть аптекой, осуществляющей продажу лекарственных препаратов, изделий медицинского назначения, лекарственного растительного сырья, минеральных вод, детского и диетического питания, парафармацевтической продукции.
- Так же будет организована справочная служба и осуществление приема заказов.

## Месторасположение аптеки.



Пр-т Ленина, 18.

Вход расположен напротив ТЦ  
«РИО».

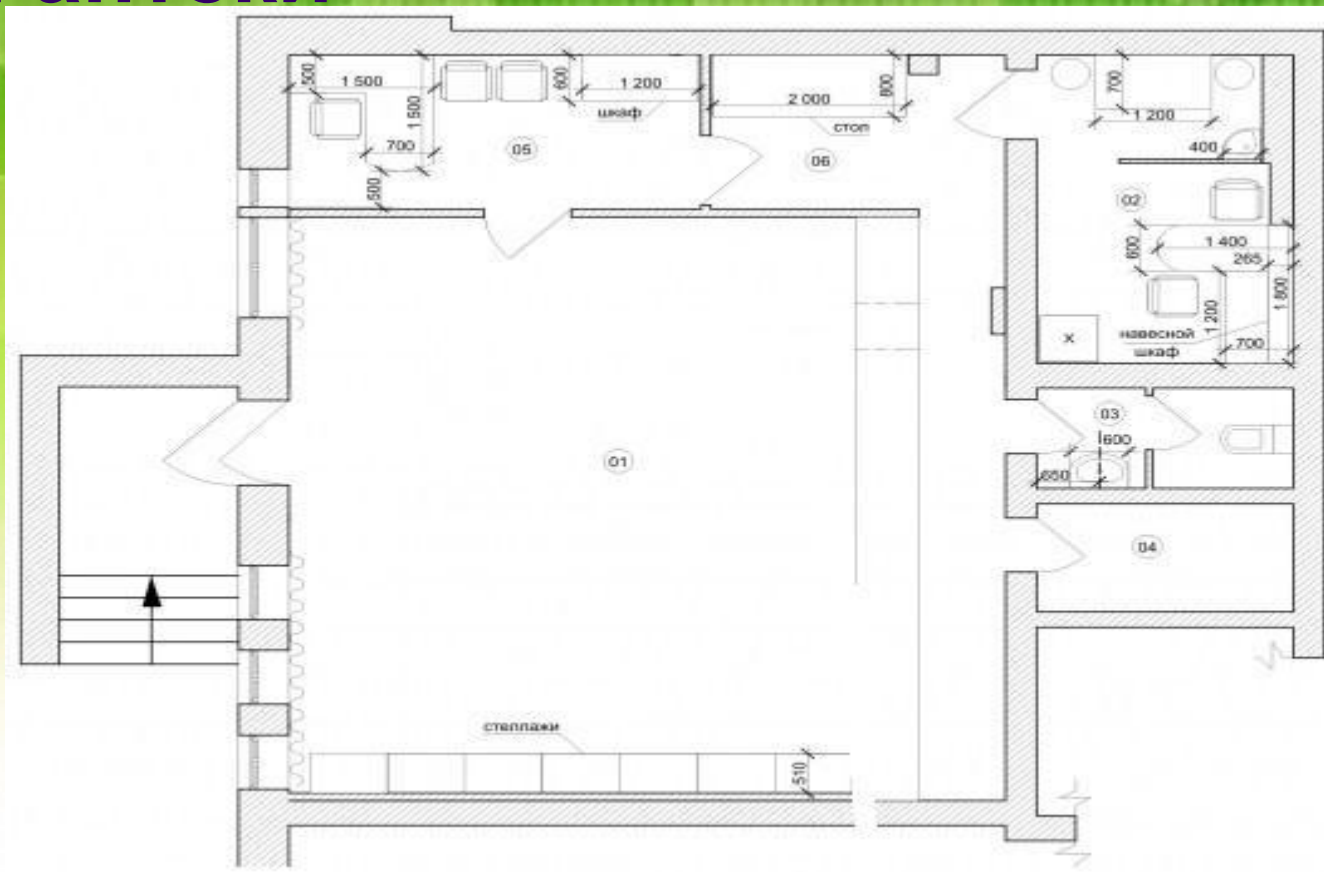
Территориальное местоположение:  
центральный  
район города.



Расположение аптеки в месте с высокой проходимостью (рядом с ТЦ) позволяет ей быть на виду у 10 тысяч человек ежедневно. Примерно 2% из них станут непосредственными посетителями. Таким образом, средняя количество посетителей в день – около 200 человек.



# План аптеки



- 01-Торговый зал(55 кв.м.)
- 02- Комната персонала(10 кв.м.)
- 03-Сан. Узел(3,5 кв.м.)
- 04-Склад( 4 кв.м.)
- 05-Кабинет заведующей(8 кв.м)
- 06- Помещение для разбора товара(5,5 кв.м)
- Общая площадь-86 кв.м.



## Режим работы аптеки:



- 9.00- 21.00
- Без перерывов на обед и выходных.



## Цели компании:

- Получение прибыли;
- Увеличение объема продаж путем расширения ассортимента лекарств ;
- Признание покупателей.
- Сотрудничество с ведущими поставщиками лекарственных препаратов.



# Задачи компании:



- предоставление качественных и эффективных лекарственных препаратов, высокий уровень обслуживания.



## Миссия компании:

Оказание фармацевтической помощи на высоком уровне.

## Концепция:

Высокое качество лекарств, высококвалифицированный персонал, конкурентоспособные цены должны создать устойчивую клиентскую базу.



## Реклама:

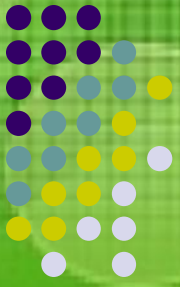


- **Логотип и торговая марка.**
- **Реклама в средствах массовой информации.** Компания планирует разместить большое количество рекламных объявлений в средствах массовой информации: газетах, в радиопередачах и на телевидении.
- **Web-сайт.** Важным фактором популярности компании является собственный Web-сайт, обеспечивающий обратную связь с клиентами.

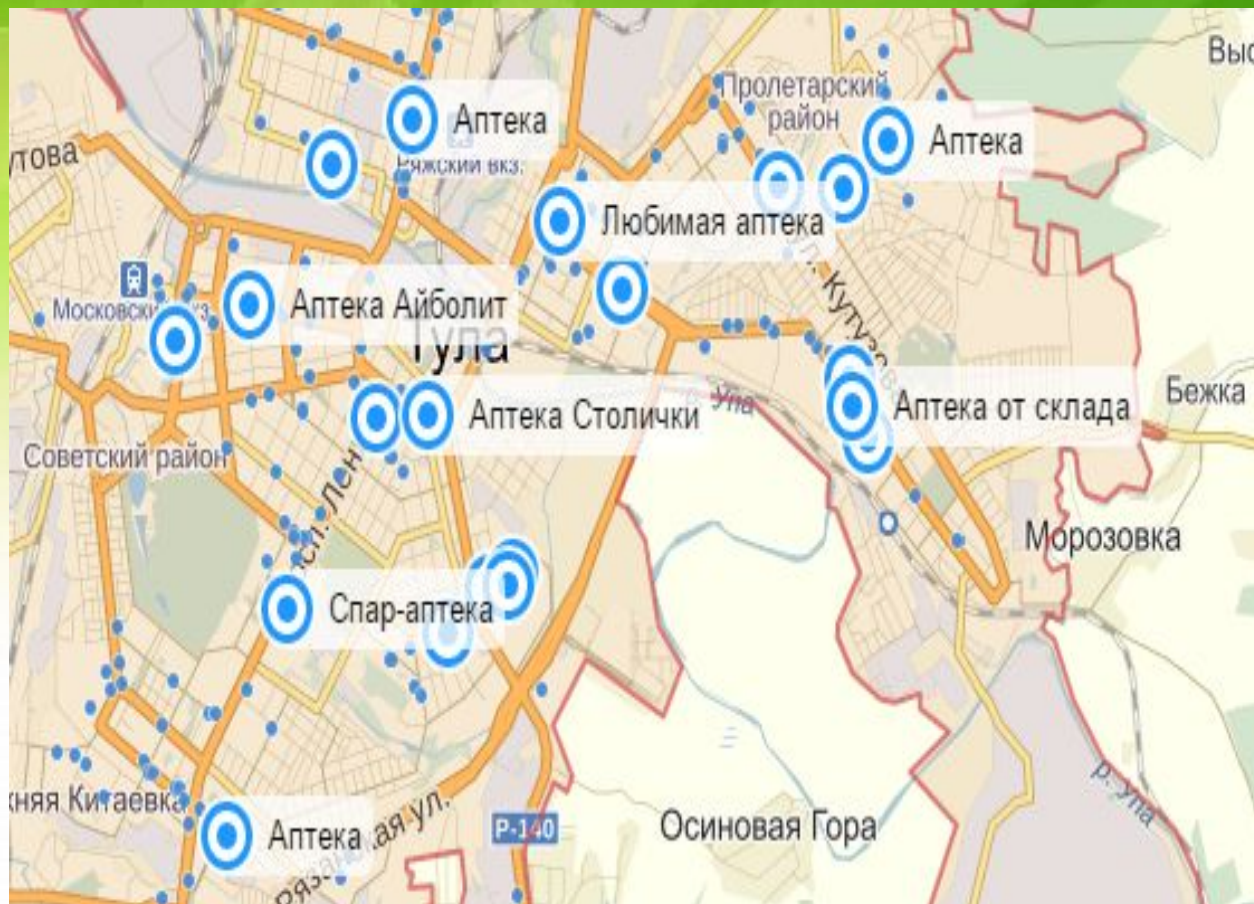


## Риски:

- конкуренция;
- нестабильность валютного курса;
- инфляция;
- ограниченные наличные средства.

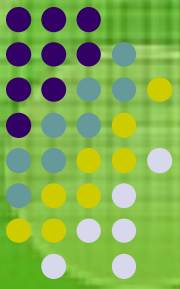


# Обзор конкурентов:

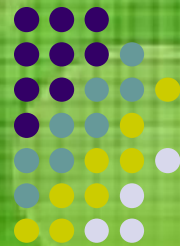




## Конкурентное преимущество:



- Высокий уровень обслуживания, качественные и высокоэффективные препараты, система скидок, карта постоянного клиента, подарочные сертификаты, акции и бонусы, дополнительные бесплатные услуги:
  - измерение АД
  - массажное кресло



На рынке прослеживается довольно жёсткая конкуренция, обусловленная большим числом сетевых магазинов, киосков и частных аптечных пунктов. Отдельно выделяются два ключевых конкурента в аптечном бизнесе: «Спар-аптека» и «Аптека Айболит». Рассмотрим их преимущества и слабые стороны.

«Спар-аптека»



Данный конкурент характерен тем, что имеет давно утверждённый, проверенный временем и общественным спросом ассортимент. Также имеется стабильная база клиентов. Среди слабых сторон можно выделить почти полное отсутствие специальных лекарств и консультаций клиентов, а также завышенные расценки на продукцию. Импортного производства. Справиться с таким конкурентом можно за счёт снижения цен на редкие лекарства и улучшения справочной поддержки клиентов

«Аптека Айболит»

Преимущества этого конкурента заключаются в низких ценах и шаговой доступностью точек, раскинувшихся по всему городу. С другой стороны, в сети работает персонал с сомнительной квалификацией, к тому же там весьма сомнительная справочная система по рецептам и препаратам. Чтобы создать достойную конкуренцию сети, нужно нанять опытный персонал, проводить регулярные тренинги, мотивировать труд.



# Затраты на создание компании



## Начальные затраты

|   |             |
|---|-------------|
| Аренда помещения                                    | 100 000 р.  |
| Стеллажи  | 30 000 р.   |
| Витрины стеклянные                                  | 142 000 р.  |
| Холодильник   | 15 000 р.   |
| Отделочные работы, дизайн                           | 80 000 р.   |
| Кондиционер, система пожарной безопасности и охраны | 60 000 р.   |
| Регистрация деятельности, оформление лицензии       | 80 000 р.   |
| Реклама (каждый месяц первые пол года)              | 15 000р.    |
| Кассовый аппарат, прочая оргтехника                 | 40 000 р.   |
| Формирование базового ассортимента товаров          | 850 000 р.  |
| Прочее  | 100 000р.   |
| Всего затрат:                                       | 1 512 000р. |

## Затраты на штат



|                       |            |
|-----------------------|------------|
| Директор              | 40 000 р.  |
| Провизор(2)           | 50 000 р.  |
| Консультант           | 15 000 р.  |
| Бухгалтер             | 15 000 р.  |
| Санитарка(2)          | 20 000 р.  |
| Общие расходы на штат | 140 000 р. |

Планируется выплачивать премии каждый месяц в размере 10 % от оклада всему персоналу за исключением уборщицы..



# Ассортимент и услуги



Услуги, предоставляемые аптекой:

1. Реализация лекарственных препаратов;
2. Консультация посетителей о способах применения лекарств и их наличие в ассортименте;
3. Отпуск лекарств по рецептам на льготных условиях (за счёт профилактических учреждений) отдельным категориям клиентов;
4. Приём заказов на поставку препаратов специального назначения

Планируется, что в аптеке будут продаваться лекарства, травы, средства личной гигиены, медицинские приборы и БАД-ы. Средний уровень наценки на ассортимент аптеки составляет примерно 30%

Фармацевтическая продукция будет поставляться в аптеку через крупные региональные организации.

# Финансовые вопросы

- Для того чтобы открыть аптеку потребуется порядка 1, 512 млн. руб . Доля личных средств предпринимателя составит 700 тыс. руб., остальные – кредит.

## Регулярные (ежемесячные) расходы:

Аренда участка: 100 000 руб.;

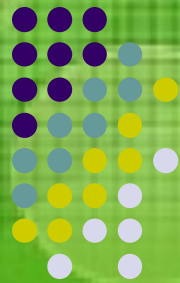
Зарплата сотрудникам: 140 000 руб.;

Коммунальные платежи: ~ 8 000 руб.;

Расходы на транспорт: 14 000 руб.;

Реклама: 15 000 руб.

Общее число постоянных расходов предприятия составят 277 000 рублей. Выплата зарплаты составляет основную долю расходов, на втором месте стоит аренда помещения.







Система налогообложения для предприятия такого рода – ЕНВД.

- Размер единого налога на вменённый доход вычисляется по следующей формуле:  $15\% * (1800 * S) * N1 * N2$ .
- 1800 – показатель базовой доходности.
- S – показатель площади помещения. Планируемая площадь – 86 кв.м.
- N1 – коэффициент-дефлятор. По данным на 2016 год он был равен 1,798.
- N2 – коэффициент розничной торговли товарами медицинского назначения в районе предоставления услуг (Тульская область) = 0,6.
- **После подстановки значений и произведения расчётов, получаем следующую сумму налоговых отчислений: 19 806 рублей 77 копеек ежемесячно**

# Расчет потенциальной выручки

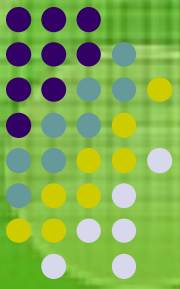


- Средней аптечный чек будет обходиться клиенту ~ в 100 рублей. При стабильном уровне ежедневной посещаемости выручка за смену составит 20 000 рублей ( $100 \cdot 200 \text{ чел.}$ ). В месяц аптека будет приносить порядка 600 000 рублей прибыли ( $20\,000 \cdot 30 \text{ дней}$ )

На данный уровень доход поднимется после выхода предприятия на проектную величину продаж (примерно после истечения 6 месяцев), когда все рекламные мероприятия будут произведены, сформирован полноценный штат сотрудников и упорядочится клиентская база. В первое же время средний уровень ежедневной выручки будет составлять 14 000 рублей, т.е. в месяц ~420 тыс. руб. С течением времени (после истечения полугода) выручка возрастет, после чего выйдет на заявленный уровень доходности.



# Ориентировочный расчёт валовой и чистой прибыли предприятия в год:



- Выручка с продаж: первые пол года – **2 520 000** р.;  
последующие пол года – **3 600 000** р.

Итого: **6 120 000** руб.

- Себестоимость продаж (сумма всех расходов):  
 $277\ 000 * 12 \text{ мес} = \mathbf{3\ 324\ 000 \text{ руб.}}$  (Где 277 000р. ~затраты в месяц)
- Валовая прибыль(без учета налогов) = выручка  
- себестоимость реализованной продукции или услуги=  
 $6\ 120\ 000 - 3\ 324\ 000 = \mathbf{2\ 796\ 000 \text{ руб.}}$
- Налоговые отчисления по системе ЕНВД: **237 681, 24руб.**
- Чистая прибыль = выручка - себестоимость продаж –  
налоги= **2 558 318, 76 руб.**



## Срок окупаемости

В 1-ые пол года ~ **прибыль в месяц**(с учетом всех затрат) = 420 000(прибыль)- 277 000 (расход с учетом рекламы)= **143 000р.**

Во 2-ом полугодии ~ **прибыль в месяц** = 600 000(прибыль) – 218 000 (расходы без учета рекламы) = **338 000р.**

**Затраты на открытие аптеки 1 512 000 р., соответственно срок окупаемости составит 9 месяцев.**



- В перспективе планируется создать отдел оптики.







*БЛАГОДАРИМ  
ЗА  
ВНИМАНИЕ*

