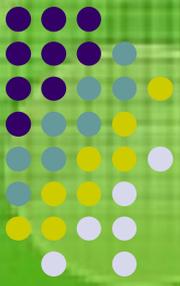
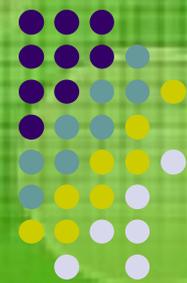


БИЗНЕС ПЛАН АПТЕКИ



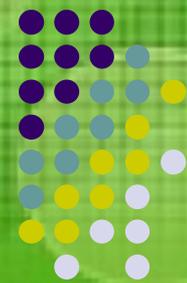
*Выполнили:
студентки группы МТДб13-1
Игнатова А., Яценко А.*



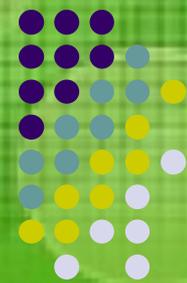
Что такое бизнес-план?

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



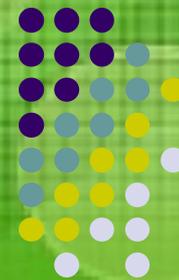
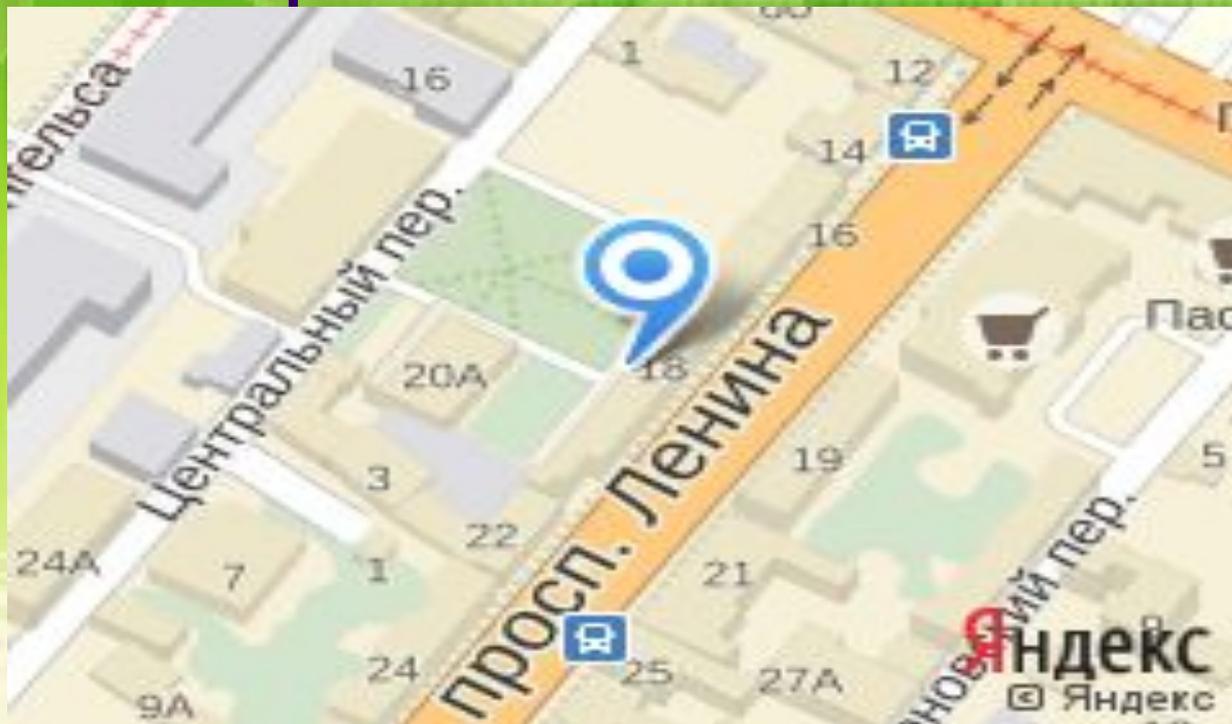


- Компания «Аптека доброго дня» представляет собой общество с ограниченной ответственностью, действующее на основании учредительного договора и устава и принадлежащее двум акционерам:
- Игнатовой Анне Юрьевне (руководитель аптеки)
- Яценко Анне Сергеевне (провизор)



- 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.



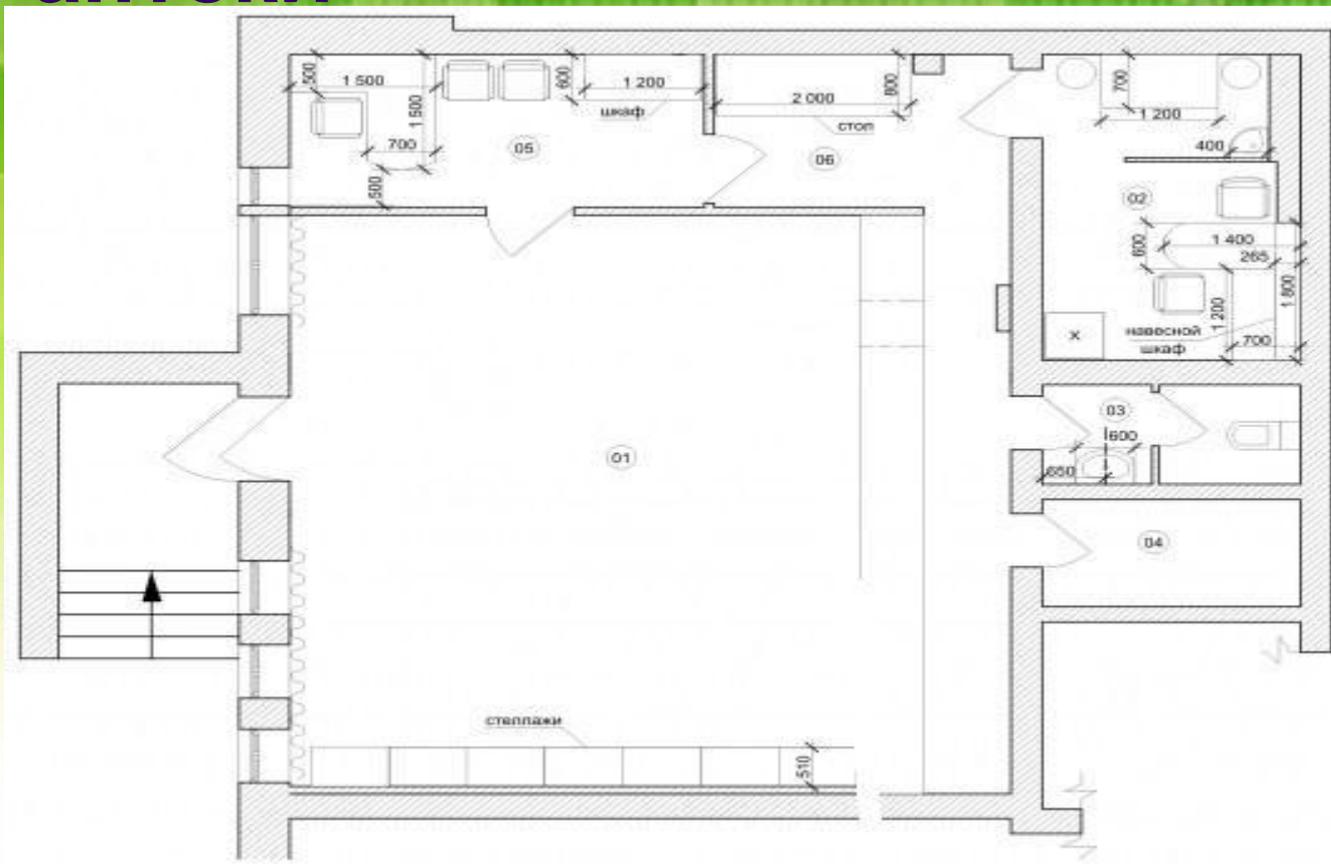
Расположение аптеки в месте с высокой проходимостью (рядом с ТЦ) позволяет ей быть на виду у 10 тысяч человек ежедневно. Примерно 2% из них станут непосредственными посетителями. Таким образом, средняя количество посетителей в день – около 200 человек.

Пр-т Ленина, 18.

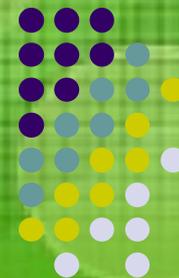
Вход расположен напротив ТЦ «РИО».

Территориальное местоположение: центральный район города.

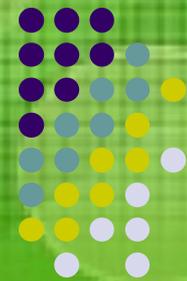
План аптеки



- 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:



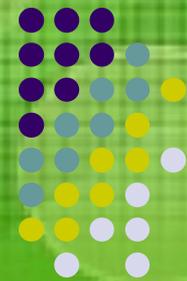
- 9.00- 21.00
- Без перерывов на обед и выходных.

Цели компании:

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



Задачи компании:



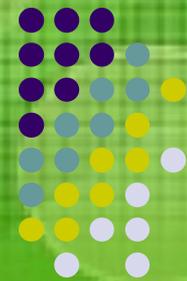
- предоставление качественных и эффективных лекарственных препаратов, высокий уровень обслуживания.

Миссия компании:

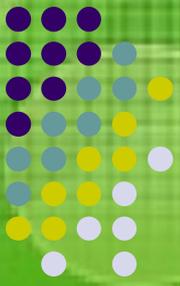
Оказание фармацевтической помощи на высоком уровне.

Концепция:

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



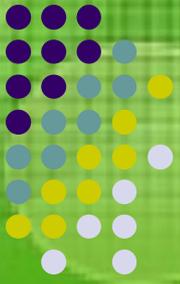
Реклама:



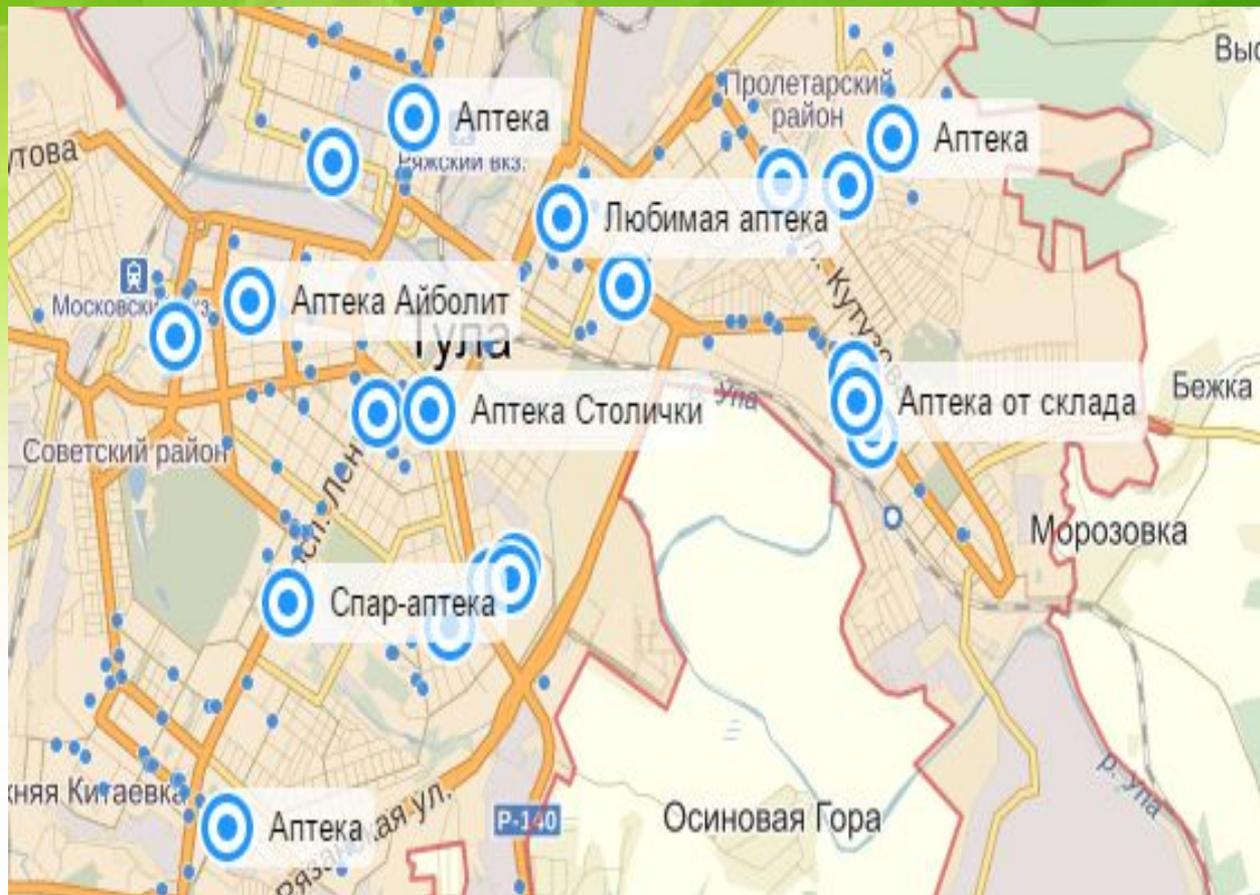
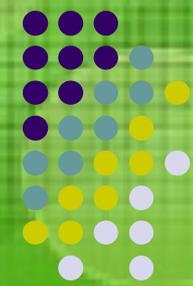
- **Логотип и торговая марка.**
- **Реклама в средствах массовой информации.** Компания планирует разместить большое количество рекламных объявлений в средствах массовой информации: газетах, в радиопередачах и на телевидении.
- **Web-сайт.** Важным фактором популярности компании является собственный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

Риски:

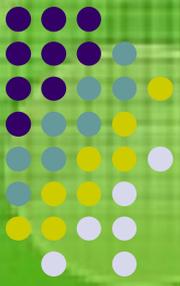
- конкуренция;
- нестабильность валютного курса;
- инфляция;
- ограниченные наличные средства.



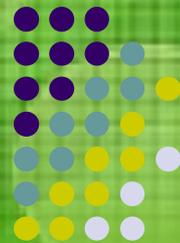
Обзор конкурентов:



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.

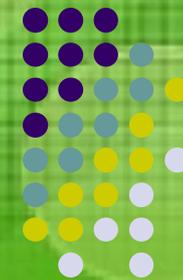
Затраты на создание компании



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.

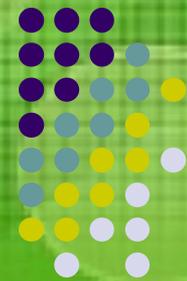
Затраты на штат



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.;

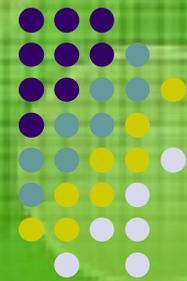
Коммунальные платежи: ~ 8 000 руб.;

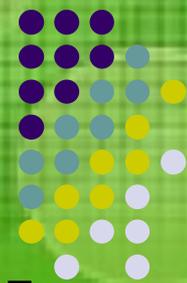
Расходы на транспорт: 14 000 руб.;

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.

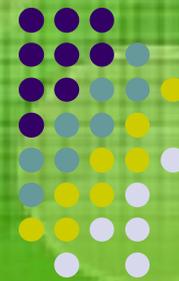




Система налогообложения для предприятия такого рода – ЕНВД.

- 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**

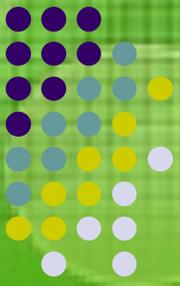
Расчет потенциальной выручки



- 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.

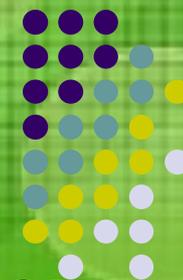
Ориентировочный расчёт валовой и чистой прибыли предприятия в год:



- 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.**



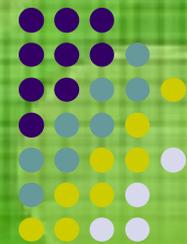
Срок окупаемости

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*

