



**ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ПИВА
ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ**



Настоящий бизнес-план представляет интересы индивидуального предпринимателя Павлова Александра Сергеевича (далее – ИП Павлов А.С.) с целью привлечения инвестиций в размере 600,000 (шестьсот тысяч) рублей, позволяющих реализовать проект открытия магазина разливного пива «Пиватория» на территории Промышленного района г. Смоленска.

Рентабельность

Среди существующих в Промышленном районе торговых точек, реализующих разливное пиво, имеется большое количество магазинов с товаром низкого и среднего качества.

Наша задача создать конкурентоспособную торговую точку с товаром высокого качества по доступным ценам.



Характеристика проекта

Помещение

Площадь магазина составляет 60м^2 , из них на торговая площадь 20м^2 , технические помещения и помещения для хранения товара 40м^2 .

Помещение арендовано на 1 этаже жилого дома по ул. Крупской д. 14.

Данное место экономически выгодно т.к. находится в центре города вблизи от торговых центров. Это гарантирует большой поток клиентов.

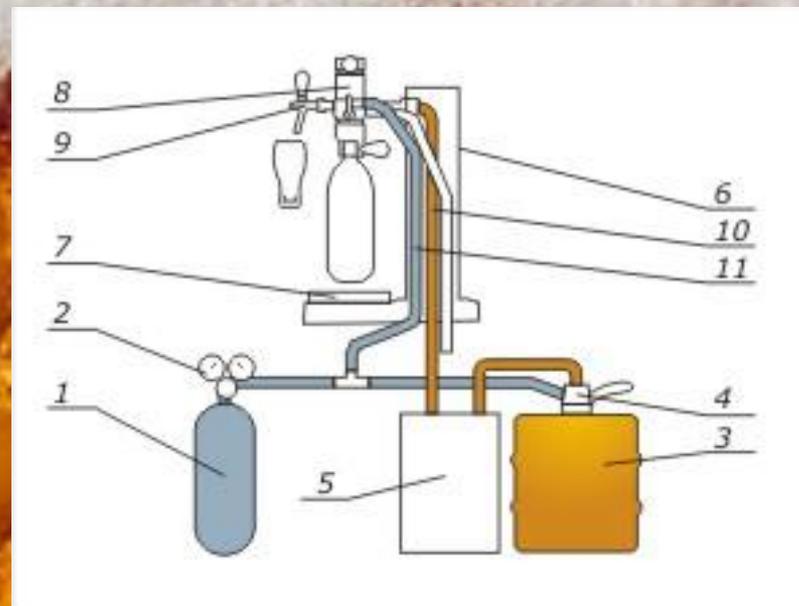
Торговая площадь

В магазине находится барная стойка с витринами, на которой расположены пивные колонки. На витринах представлен ассортимент закусок. За барной стойкой расположен стенд с пивными кранами. В левой части торговой площади расположены 3 стола.

Характеристика проекта

Оборудование

- 1 - Баллоны с газом
- 2 - Редуктор
- 3 - Кеги
- 4 - Заборная головка
- 5 - Охладитель
- 6 - Пивная колонна
- 7 - Каплесборник
- 8 - Пеногасители
- 9 - Пивной кран
- 10 - Пивной шланг
- 11 - Газовый шланг



Технические помещения

На территории магазина имеются следующие технические помещения:

1. Склад товара
2. Аппаратная
3. Комната отдыха персонала
4. Санитарное помещение

Анализ рынка

В радиусе 500м от предполагаемого размещения магазина располагаются следующие торговые точки, реализующие разливное пиво:

1. ПАО «Пивовар», предлагает большой ассортимент разливного пива в средней ценовой категории. В ассортименте преобладает товар от импортных производителей.
2. «Биршоп», предлагает небольшой ассортимент разливного пива преимущественно местных производителей.



Методы продвижения

1. «Пивная пятница» - скидка 10% на весь ассортимент пива с 16:00 до 22:00
2. Спецпредложение: при покупке 10 литров пива – фирменная пивная кружка в подарок
3. Организация оптовых закупок у производителей разливного пива по сниженным ценам
4. Рекламная деятельность, привлечение СМИ
5. Создание дисконтной накопительной системы для привлечения постоянных покупателей.

Режим работы

С понедельника по пятницу с 9:00 до 23:00
Суббота, воскресенье с 10:00 до 23:00



Клиенты

Клиентами нашего магазина являются лица строго старше 18 лет. Продажа пива осуществляется при предъявлении документа, удостоверяющего личность. Основная возрастная группа клиентов – лица с 18 до 40 лет, имеющие средний заработок.



SWOT-аналитика

Сильные стороны	Возможности
1. Широкий ассортимент разливного пива	1. Удобное расположение вблизи мест массового скопления людей
2. Доступная ценовая категория продукции	2. Отсутствие значительной конкуренции
3. Доброжелательный персонал	
4. Высокая заработная плата	
5. Ориентация на высокое качество продукции	

SWOT-аналитика

Слабые стороны	Угрозы
1. Отсутствие клиентской базы на начальном этапе	1. Конкуренция со стороны ПАО «Пивовар»
2. Высокая арендная плата	2. Возможность появления новых конкурентов
3. Сложность организации оптовых закупок у производителей по сниженным ценам	3. Введение «сухого закона» на территории РФ

Внешние риски

1. Изменение общей экономической ситуации в стране, (изменения системы налогообложения, валютного курса и т.д.)
2. Повышение закупочных цен на товар
3. Возникновение непредвиденных расходов и резервирование средств для их покрытия

Финансовые риски

1. Непредвиденные расходы
2. Повышение стоимости денежных знаков (дефляция) и, как следствие, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов

Финансовый план

Единовременные затраты

Наименование	Количество, шт	Цена за 1 шт, руб	Сумма, руб
Оборудование	2	70 000	140 000
Барная стойка	1	150 000	150 000
Ремонт и отделка помещений	1	100 000	100 000
Стол для торгового зала	3	5 000	15 000
Стулья для торгового зала	12	1 500	18 000
Кассовый аппарат	1	20 000	20 000
Витрина	2	13 500	27 000
Система видеонаблюдения	1	50 000	50 000
Итого:			530 000

Финансовый план

Постоянные затраты

Наименование	Количество, шт	Цена за 1 шт, руб	Сумма, руб
Пиво	40 бочек по 50л	2 000	80 000
Закуски в ассортименте, пакеты по 500г	100	150	15 000
Закуски в ассортименте, пакеты по 1000г	50	300	15 000
Аренда	1	20 000	20 000
Заработная плата кассиру	2	20 000	40 000
Заработная плата управляющему	1	30 000	30 000
Реклама	1	20 000	20 000
Пластиковая тара	1500	0,75	1 000
Итого:			221 000

Ежемесячная прибыль

Наименование	Количество, чел	Цена, руб	Сумма, руб
Реализация разливного пива	1000	200	200 000
Реализация закусок	1000	110	110 000
Реализация пластиковой тары 1л	1000	5	5 000
Реализация пластиковой тары 2л	500	8	4 500
Итого:			319 500

Общая сводка расходов и прибыли. Расчет чистой прибыли в 1 месяц.

Наименование	Расходы, руб	Прибыль, руб
Сумма инвестиций		600 000
Собственные вложения		200 000
Единовременные затраты	530 000	
Ежемесячные затраты	221 000	
Непредвиденные расходы (фонд)	49 000	
Ежемесячная прибыль		319 000
Затраты на следующий месяц	221 000	
<u>Подитог:</u>		98 000
Налоговые отчисления	12 740	
Итого:		85 260

Благодарим за внимание!

