

Винный бутик



Инвестиций в проект – 13,8 млн тг.
Срок выхода в безубыточность - 8
месяцев

Срок окупаемости проекта - 29 месяцев

от Гаптулганиева Данияра

Резюме проекта

- Цель проекта – открытие винного магазина в городе Караганда с населением больше 500 тыс. человек для ведения розничной торговли.
- Проект призван удовлетворить спрос жителей с различным уровнем достатка на качественную винодельческую продукцию отечественного и зарубежного производства.



Описание отрасли и компании



Структура семейного потребления алкоголя в литрах по категориям

Ассортимент магазина включает 131 наименований
алкогольной продукции

- Сладкие вина
- Полусладкие вина
- Сухие вина
- Полусухие вина
- Крепкие алкогольные напитки 15%
- Сопутствующий товар 20%

65%



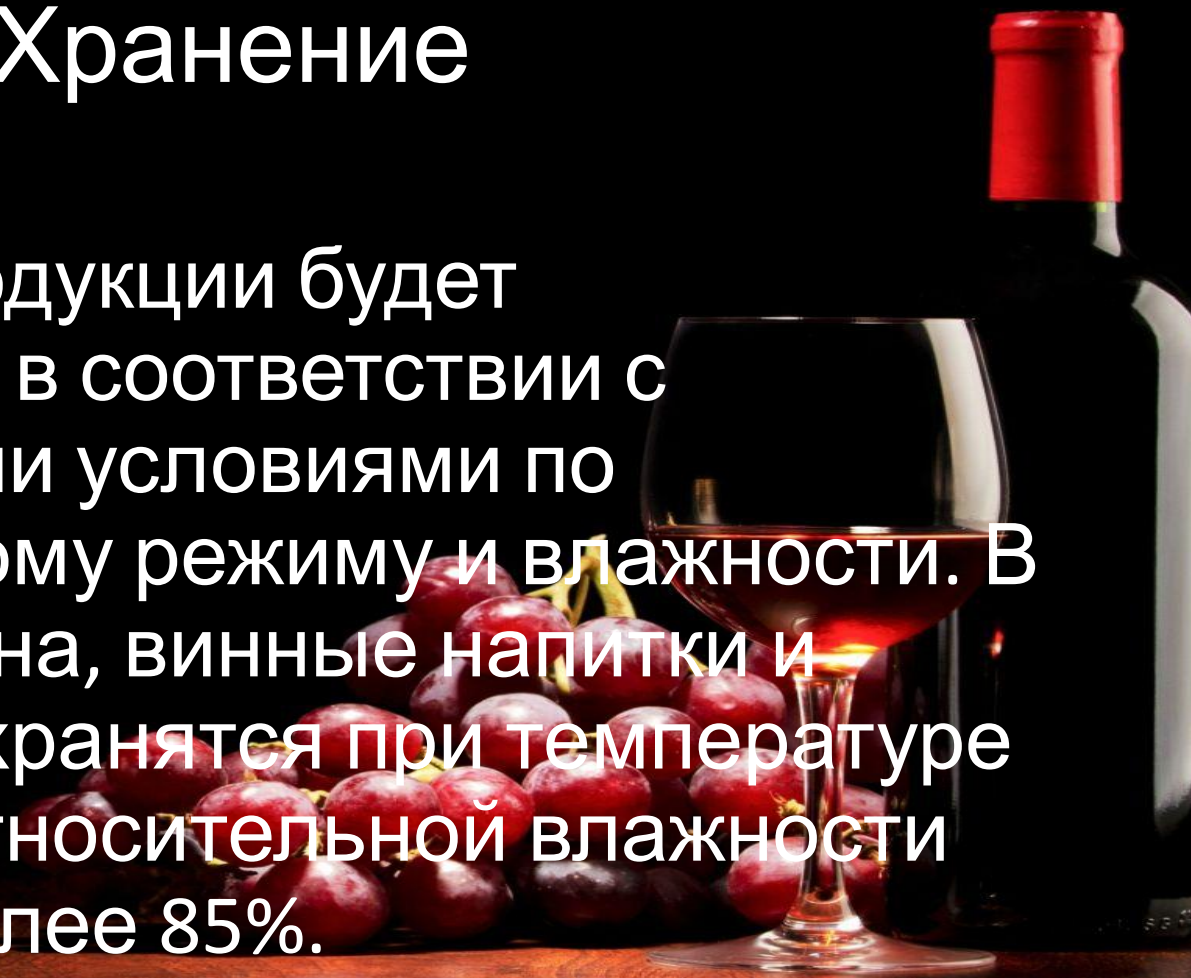
Перечень товаров и диапазон цен на продукцию

№	Группа товаров	Стоимость тг.
1	Вина Германии	1030-1665
2	Вина Грузии	1475-5700
3	Вина Испании	845-2290
4	Вина Италии	1040-5975
5	Вина Польши	1185
6	Вина Франции	620-7770
7	Вина Чили	1865
8		
9		
10		
11	Крепкие алкогольные напитки (коньяки, виски, бренди, текила, ром, кальвадос)	700-8855
12	Сопутствующие товары и аксессуары (Бокалы для вина и шампанского, бокалы для виски, штопоры, пробки и прочее)	300



Хранение

- Хранение продукции будет организовано в соответствии с необходимыми условиями по температурному режиму и влажности. В частности, вина, винные напитки и шампанское хранятся при температуре 5-20°C. При относительной влажности воздуха не более 85%.



Персонал

Директор-

Администратор



Торговый
персонал

Вспомогательный
персонал

ТОО (товарищество с ограниченной
ответственностью).



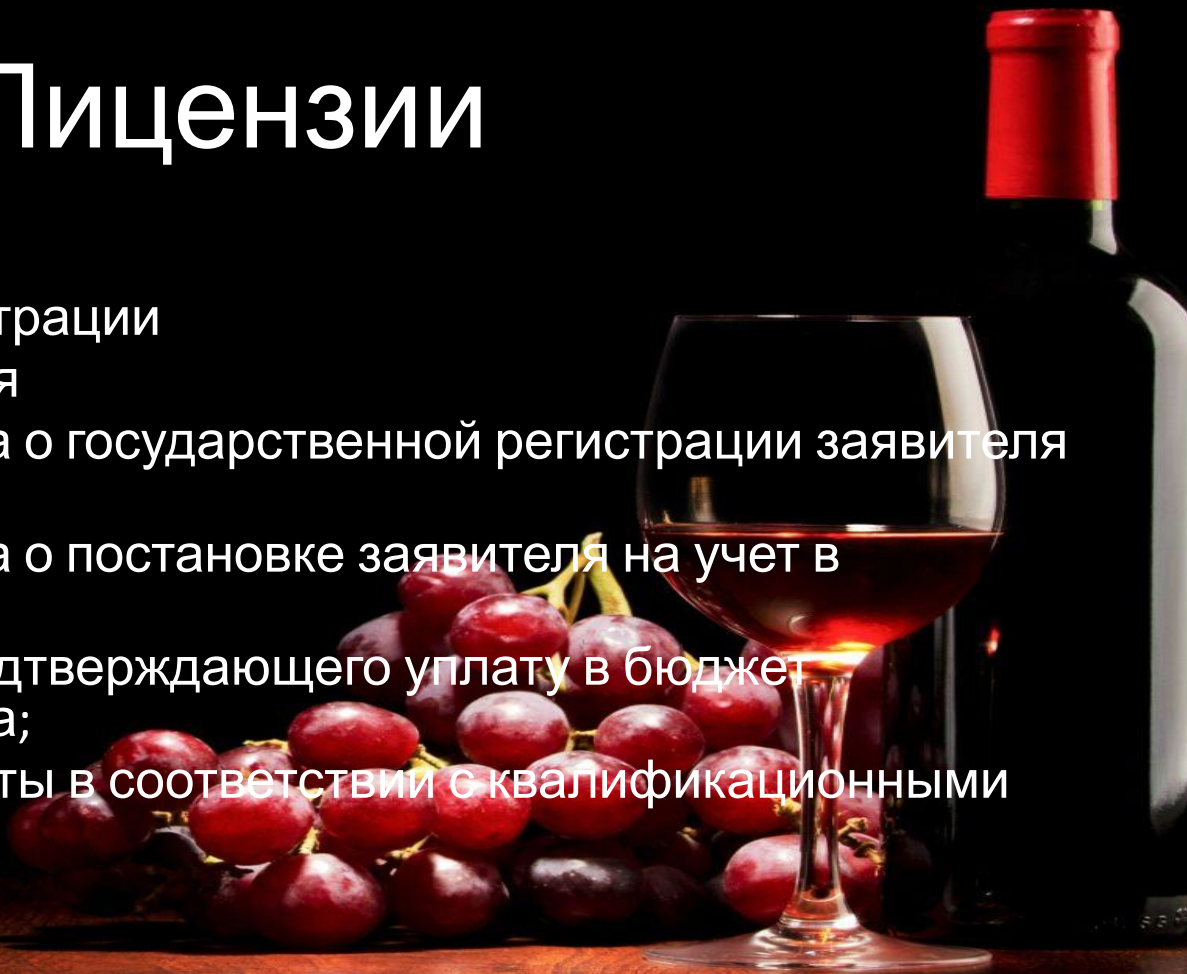
Штатное расписание и фонд оплаты труда

Должность	Кол-во, чел.	Фонд оплаты труда, тг.
Администратор	1	105000
Бухгалтер	1	60000
Продавец-консультант	2	60000
Грузчик	1	45000
Уборщица	1	45000
Итого:		375000
Отчисления:		112500
Итого с отчислениями:		487500



Лицензии

1. Заявление;
2. Справка о гос. регистрации
3. Копия удостоверения
4. Копия свидетельства о государственной регистрации заявителя в качестве ТОО
5. Копия свидетельства о постановке заявителя на учет в налоговом органе
6. Копия документа, подтверждающего уплату в бюджет лицензионного сбора;
7. Сведения и документы в соответствии с квалификационными требованиями.



Продажи и маркетинг

Основные

Потребители:

- Население 25-50 лет
- Средний и высокий уровень дохода
- Женская часть населения 40-50%

Предпочтение в ценовой категории

Основные

Критерии:

- Вкусовые свойства
- Бренд
- Страна- производитель
- Цена
- Сорт винограда
- Оформление бутылки и этикетки



Основные конкуренты

магазина


- Специализированные винные магазины
- Винные бутики и винотеки города

Другие конкуренты

- Продуктовые магазины формата «у дома»,
- Продуктовые супер и гипермаркеты
- Алкогольные супермаркеты



Примерная оценка винного ассортимента в разных форматах торговли



Формат	Ассортимент алкоголя	Доля винного ассортимента, %	Ценовая категория
Магазин формата «у дома»	70-150	35	Ниже среднего, средняя
Продуктовый супермаркет/гипермаркет	700-1000	40-50	Ниже среднего, средняя, средняя +
Алкогольный супермаркет	300	20	Ниже среднего, средняя, средняя +
Алкогольный дискаунтер	1000-1500	40-60	Ниже среднего, средняя, средняя +

Специализированный магазин

- Профессиональные продавцы-консультанты
- Основные характеристики каждого вина на сайте



Реклама

- Интернет-реклама
- Наружная реклама
- Раздаточная реклама



Расположение

- Густонаселенный район
- Площадь для реализации проекта - 85 кв. метров
- Договор аренды – не менее 1 года



Финансовые показатели проекта

- Инвестиции в проект – 13,8 млн. тенге

Ремонт и оборудование
помещения →
– 4 110 000 тенге →

– 1 650 000 тенге
на ремонт помещения

– 2 460 000 тенге
на оснащение магазина

Формирование стартового
ассортимента

– 6 000 000 тенге

оборотные
средства

– 2 700 000 тенге

Процедуры регистрации
и лицензирования

– 990 000 тенге



Финансовые показатели

- **7,5 млн тг. собственных средств,**
- **6,3 млн тг. – заемных.**
- **Срок кредита – 36 месяцев.**
- **Процентная ставка – 18% годовых.**
- **Отсрочка по выплате первого платежа – 3 месяца.**
- **Объем ежемесячных выплат – 313,5 тыс. тг.**



Расчет финансовых показателей на 5 лет Средний чек 6900тг.

Ключевые финансовые показатели проекта	
Ставка дисконтирования, %	20
Чистая приведенная стоимость (NPV), тенге.	16789140
Чистая прибыль проекта, тенге	966000
Рентабельность продаж, %	6,21
Срок окупаемости (PP), мес	29
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес	35
Индекс прибыльности (PI)%	1,22

Затраты основного периода

- Арендная плата
- Коммунальные платежи
- ФОТ с отчислениями
- Выплата кредита
- Закупка продукции
- Реклама
- Охрана
- Прочие расходы



Затраты на оборудование

Наименование	Цена	Кол-во	Стоимость
Стеллаж винный	36000	16	576000
Островок двусторонний	120000	2	240000
POS-система	315000	1	315000
Элементы декора	60000	1	60000
Сантехника	120000	1	120000
Наружная вывеска	60000	1	60000
Прилавок	39000	1	39000
Приточно-вытяжная система	750000	1	750000
Измерительные приборы	30000	1	30000
Световое оборудование	120000	1	120000
Прилавок	60000	1	60000
Прочее	90000	1	90000
Итого			2 460 000

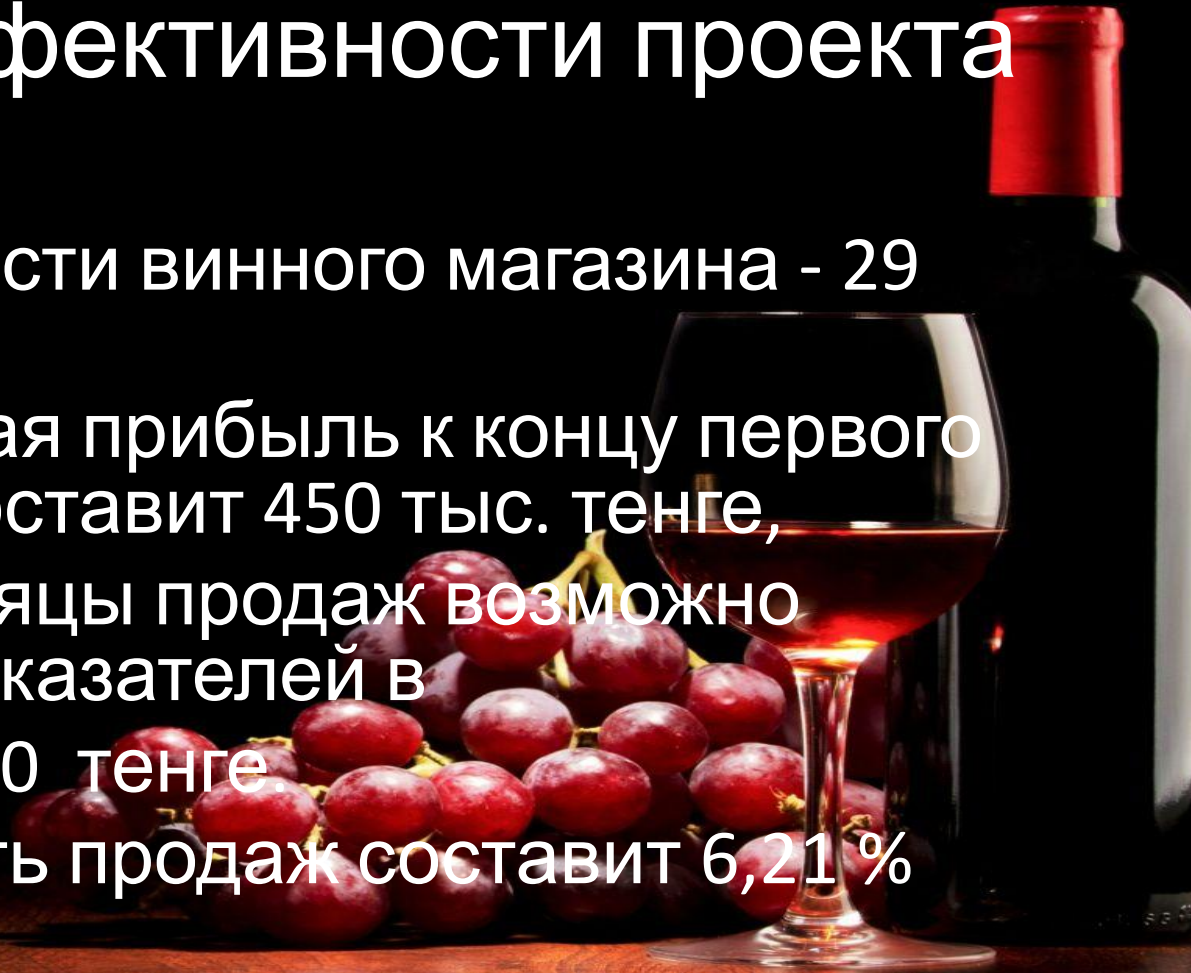
Организационный план

- Подготовительный период – 90 дней
- Срок рассмотрения лицензии – 30 дней



Оценка эффективности проекта

- Срок окупаемости винного магазина - 29 месяцев.
- Прогнозируемая прибыль к концу первого года работы составит 450 тыс. тенге,
- В пиковые месяцы продаж возможно достижение показателей в 1 800 000-2 700 000 тенге
- Рентабельность продаж составит 6,21 %



Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
Затягивание сроков открытия, рост стартовых вложений	низкая	средняя	Пользование услугами юристов при оформлении документов
Удорожание импортной продукции вследствие ослабления	средняя	средняя	Увеличение объемов закупки вина из стран-производителей
Рост числа конкурентов	низкая	средняя	Расширение ассортимента, пересмотр ценовой политики, графика работы, развитие программ, повышающих лояльность клиентов
Падение продаж вследствие снижения платежеспособности населения	средняя	средняя	Пересмотр ассортиментного предложение, развитие программ, повышающих лояльность клиентов

ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Maximum-2014

Караганда

Дистрибьютор



🕒 Мин. сумма заказа	50000 тг	Хранение	×
💰 Способ оплаты	Нал./безнал.	Проба	×
🚚 Доставка	есть ?		
📦 Консигнация	нет ?		



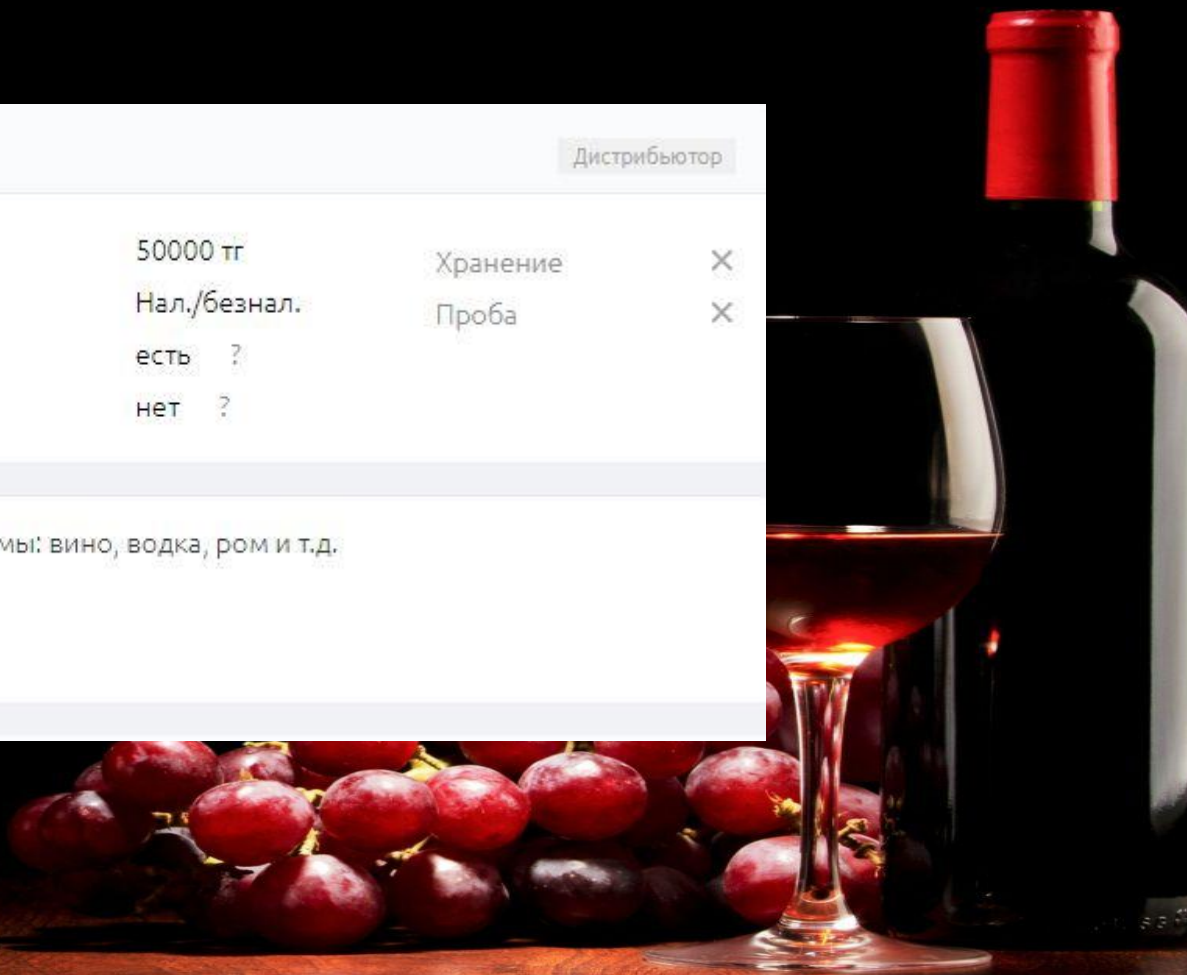
5.0

Заметки



В ассортименте фирмы: вино, водка, ром и т.д.

Развернуть ▾



КОНКУРЕНТЫ

- Monte Bianco
- Винотека DIVINO
- Винный бутик "Винотека"

