

# Сессия 6 Составление бизнес-плана



# Функции бизнес-плана

- Планирование начала бизнеса
- Планирование развития бизнеса
- Привлечение финансирования
- Привлечение потенциальных партнеров

# Содержание бизнес-плана

- 1. Общие положения**
- 2. Описание продукции**
- 3. Расчет стоимости проекта**
- 4. Производственный план**
- 5. План по маркетингу и объему продаж**
- 6. Ценовая политика**
- 7. Анализ рисков**
- 8. Расчет потребности в персонале**
- 9. Финансовый план**

# Общие положения

- **Название проекта:** «Альфа-Студио»
- **Дата регистрации и организационно-правовая форма:** Общество с ограниченной ответственностью
- **Адрес:** г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 53
- **Учредители (если есть):** Иванов И.И.
- **Основные виды деятельности:** производство встроенной мебели

ОКВЭД: 36.14 Производство прочей мебели

- **Общая стоимость проекта:** 5 969 000 руб.

## 2. Описание продукции

№	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Себестоимость	Отпускная цена
1	Стол	9 300	12 000
2	Тумба	2 300	3 000
3	Кровать	14 000	18 000
4	Стеллаж	15 400	20 000
5	Шкаф-купе	19 500	25 000

# 3. Расчет стоимости проекта

**Стоимость  
проекта**

=

Расходы, произведенные с момента государственной регистрации до момента регистрации заявки на предоставление субсидии

+

Расходы, планируемые к реализации в течение срока окупаемости бизнес-проекта начинающего предпринимателя

## Расходы, произведенные с момента государственной регистрации начинающего предпринимателя до момента регистрации заявки на предоставление субсидии

№	Наименование расходов	Цена, руб.	Количество	Стоимость, руб.
1	Форматно-раскроечный станок	20 000	5	100 000
2	Многошпиндельный сверлильно-присадочный станок	20 000	4	80 000
3	Кромкооблицовочный станок	70 000	1	70 000
4	Арендная плата	50 000	1	50 000
5	Оргтехника	30 000	1	30 000
6	1С: Предприятие	7 000	1	7 000
7	Мебель	40 000	1	40 000
	<b>ИТОГО</b>			<b>300 000</b>

# Расходы, планируемые к реализации в течение срока окупаемости бизнес-проекта начинающего предпринимателя

№ п/п	Наименование расходов	Цена, руб.	Количество	Стоимость, Руб.
1	Сырье и материалы (ежемесячно)		12	4 510 000
2	ФОТ	80 000	12	960 000
3	Арендная плата	50 000	11	550 000
4	Коммунальные расходы	8 000	12	96 000
5	Транспортные расходы	15 000	12	180 000
6	Налоги	30 000	12	360 000
	<b>ИТОГО</b>			<b>5 696 000</b>



## 4. Производственный план включает

- Где территориально будут осуществляться различные стадии технологического процесса
- Какие технические средства для этого необходимы;
- Поставщики оборудования
- Поставщики сырья и материалов
- Описание технологических процессов
- Затраты на строительство и приобретение оборудования
- График строительства, ввода и освоения мощностей

## 4. Производственный план

- Анализ ростовского рынка мебели показал, что импортная продукция вытесняется более дешевой и конкурентоспособной мебелью отечественных производителей. При организации предприятия основной акцент будет уделен производству недорогой, современной и удобной корпусной мебели, которая предназначена как для населения, так и для компаний.
- Ценовой ряд выпускаемой продукции будет ориентирован на население и фирмы со средним уровнем доходов. Планируется, что реализация мебели будет осуществляться через торговую сеть, а так же производиться и реализовываться по индивидуальным заказам.

## 5. План по маркетингу и объему продаж

- Отрасль деятельности
- Описание рынка и выбор целевых сегментов
- Конкуренция
- Стратегия позиционирования предприятия
- Каналы сбыта
- Продвижение товаров/услуг
- Стратегии ценообразования

# 5. План по маркетингу и объему продаж

Компания-конкурент	Достоинства	Недостатки	Действия «Алфа-Студио»
Компания «XXX»	Общепризнанный лидер рынка, в товарном ряду компании известная, широко рекламируемая по всему миру марка встроеной мебели.	Невнятное позиционирование – желание укрепиться сразу на всех сегментах рынка; отсутствие четких процедур принятия решений и негибкая кадровая политика; недооценка работы с местными дизайнерами по интерьерам.	Четкая ориентация на средний сегмент рынка; возможность переманить к себе наиболее квалифицированные кадры и связанных с ними клиентов; работы по индивидуальным заказам с привлечением дизайнеров.
Компания «XX»	Собственная производственная база с очень хорошим оборудованием.	Высокие цены.	Стратегия «ценового прорыва» – выход на рынок с заниженными ценами.
Компания «X»	Удобно расположенные точки продаж.	Специализация на изготовлении кухонной мебели.	Возможность привлечения клиентов за счет широкого ассортимента.

## 5. План по маркетингу и объему продаж

- Особое внимание работе с клиентами и информированию потенциальных клиентов о продукции мебельной компании, т.н. «прямой маркетинг».
- Для этого специалист составит базу данных потенциальных клиентов и будет обзванивать и объезжать клиентов, информируя представителей компании о продукции, выпускаемой компанией.
- Продукция будет представлена в выставочном зале. Выставочный зал, который непосредственно примыкает к производственным помещениям, позволит демонстрировать образцы мебели для клиентов и принимать заказы на производство корпусной мебели.
- По желанию клиента специалист будет выезжать в офис или на дом, консультировать по возможным вариантам планировки, оговаривать размеры, цвет, оформлять заказ и заключать соответствующий

## 6. Ценовая политика

- Цены на мебель были рассчитаны, исходя из затрат на производство и сравнительного анализа цен конкурентов. Средняя наценка на производимые товары составляет 30% себестоимости.

Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Средняя цена в фирменном магазине производственного комбината, руб.	Средняя цена в магазинах города, руб.	Отпускная цена «Альфа-Студио», руб.
Стол	10 500	12 200	12 000
Тумба	2 500	3 500	3 000
Кровать	17 000	18 200	18 000
Стеллаж	19 500	21 000	20 000
Шкаф-купе	24 000	26 500	25 000

Предполагается, что уровень цен будет соответствовать выбранному имиджу компании: качественная мебель по низким ценам для малых предприятий, муниципальных организаций, жителей с низким и средним уровнем доходов.

Планируется предоставлять дополнительные услуги клиентам, такие как доставка мебели и сборка.

Предполагается, что цена услуг по:

- доставке будет складываться из расчета 230 руб. за час использования автотранспортного средства (для услуги по доставке грузов будут привлекаться водители с собственным автотранспортным средством по трудовому соглашению)
- погрузке мебели будет складываться из расчета 5 % от стоимости покупки
- сборке мебели из расчета 10 % от стоимости покупки

Руководство предприятия приняло решение осуществлять бесплатную сборку мебели в случае покупки изделий на сумму от 40 000 рублей.

## 8. Расчет потребности в персонале

№	Должность	Заработная плата в месяц	Дата (месяц) ввода рабочего места
<i>На постоянной основе</i>			
1	Директор	30 000	Май
2	Менеджер по продажам	15 000	Май
3	Столяр (мастер по сборке, производству мебели)	17 500	Май





# Налоги

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Ито го
<b>Налоги:</b>	<b>34400</b>	<b>34400</b>	<b>50540</b>	<b>34400</b>	<b>34400</b>	<b>50540</b>	<b>34400</b>	<b>34400</b>	<b>50540</b>	<b>34400</b>	<b>34400</b>	<b>34416</b>	<b>461236</b>
ЕНВД			16 140			16 140			16 140			16,137	48436
Начислени я на ФОТ	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	288000
НДФЛ	10400	10400	10400	10400	10400	10400	10400	10400	10400	10400	10400	10400	124800

**Размер  
поступлений в  
бюджет**

	Месяцы												Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
<b>Выручка от реализации</b>	0	200000	300000	400000	500000	600000	700000	750000	800000	900000	950000	1000000	7100000
<b>Себестоимость продукции</b>	653000	273000	333000	393000	453000	513000	573000	603000	633000	693000	723000	753000	6596000
<b>Налоги</b>	34400	34400	50540	34400	34400	50540	34400	34400	50540	34400	34400	34416,1	461236
<b>Чистая прибыль</b>	-687400	-107400	-83540	-27400	12600	36460	92600	112600	116460	172600	192600	212584	42764
<b>ЧП с нарастающим итогом</b>	-687400	-794800	-878340	-905740	-893140	-856680	-764080	-651480	-535020	-362420	-169820	42764	

Срок окупаемости

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!!!**