

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
	ИТОГО			300 000

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
	ИТОГО			5 696 000

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
Налоги:	34400	34400	50540	34400	34400	50540	34400	34400	50540	34400	34400	34416	461236
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	
Выручка от реализации	0	200000	300000	400000	500000	600000	700000	750000	800000	900000	950000	1000000	7100000
Себестоимость продукции	653000	273000	333000	393000	453000	513000	573000	603000	633000	693000	723000	753000	6596000
Налоги	34400	34400	50540	34400	34400	50540	34400	34400	50540	34400	34400	34416,1	461236
Чистая прибыль	-687400	-107400	-83540	-27400	12600	36460	92600	112600	116460	172600	192600	212584	42764
ЧП с нарастающим итогом	-687400	-794800	-878340	-905740	-893140	-856680	-764080	-651480	-535020	-362420	-169820	42764	

Срок окупаемости

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**