

Магазин фермерских продуктов ООО «Подворье»

Козлова Полина

Меморандум о конфиденциальности

Данные, представленные в бизнес-плане «Магазин фермерских продуктов ООО «Подворье» » являются коммерческой тайной.

Запрещается распространять содержащуюся в бизнес-плане информацию без согласия автора.

Запрещается копировать бизнес-план, а также отдельные его части.

Запрещается передавать бизнес-план третьим лицам без согласия автора.

В случае отказа от инвестирования в реализацию данного бизнес-плана, последний подлежит возврату автору.

Краткое описание проектной идеи

Поставка и продажа свежих, качественных продуктов без искусственных красителей и консервантов. Ассортимент будет включать в себя молочные и мясные продукты, а так же свежие овощи и фрукты. Востребованность данного проекта состоит в актуализации ведения здорового образа жизни и восполнении дефицита продуктов, возникшего в связи с санкциями.

Для реализации проекта необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в районе Хамовники. На аренду 420 000 рублей в месяц и на наладку коммуникаций необходимо 400 000 рублей.

Конкурентоспособность проекта заключается в качестве продукции.

Объем внешнего финансирования порядка 11 миллионов рублей.

Цель проекта

Основной целью этого проекта является создание сети магазинов здорового питания.

В перспективе помимо продажи свежих продуктов вероятность наладить производство консервированной и кисломолочной продукции, а так же мясных полуфабрикатов.

Анализ положения дел в отрасли

Основной фактор, влияющий на пищевую отрасль в последние несколько лет это дефицит продуктов питания, вызванный санкциями. Программа импортозамещения предлагает поддержку в развитии малого бизнеса, что значительно увеличивает потенциал поставщиков фермерских продуктов и создает благоприятную среду для нашего проекта в начале своего развития .

Не менее значимым фактором является недоверие, которое «заслужили» многие производители продуктов питания. Согласно исследованию компании "Ромир" 58% россиян готовы покупать именно органические продукты питания и платить за них больше.

Анализ положения предприятия в отрасли

- ▶ Торговая деятельность, фермерские продукты питания: мясо птицы, свинина, говядина, баранина, рыба; молочные продукты: молоко, кефир, ряженка и др. ; свежие овощи : помидоры, огурцы, перец, свежая зелень, грибы-шампиньоны и др; свежие фрукты: яблоки, клубника, груши и тд. Потребители-люди всех возрастных категорий, стремящиеся вести здоровый образ жизни и поддержать состояние здоровья.
- ▶ финансово-экономические показатели деятельности предприятия: на закупку товара необходимо около 1,5 млн. рублей.
- ▶ Необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в районе Хамовники, т.к. в этом районе нет магазинов с аналогичной продукцией, а так же рынков, где можно было бы ее приобрести у частных лиц.
- ▶ специфика работы, сезонность: в летне-осенний период возрастает количество продукции поступающей на рынок, время работы: ежедневно с 9:00 до 22:00.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ТРУДА

Продукты питания: кисломолочная продукция (молоко, ряженка, кефир, простокваша, йогурт), мясо : говядина, свинина , баранина, птица: курица, гусь, утка, и рыба : свежие стерлядь, карп, осетр и тд. Овощи и фрукты: помидоры, огурцы, капуста, картофель, репа, свекла, салаты, сельдерей, яблоки, алыча, клубника, свежая зелень и другое. Так же ассортимент разнообразят домашние колбасы, балыки, буженина и тд. Так же каждый покупатель будет иметь возможность выпить фреш из выбранных им овощей или фруктов, который будет сделан им лично.

Основное конкурентное преимущество заключается в высоком качестве товара и лучшего сервиса относительно конкурентов.

Безопасность и экологичность продукции на первом месте. Поэтому мы тщательно подобрали поставщиков наших продуктов, вовремя прошедших все необходимые контроли и предоставившие заключения санэпидем контроля. Все продукты питания упаковываются и хранятся в соответствии с нормами.

Маркетинг и план сбыта продукции предприятия.

- ▶ Реклама в социальных сетях (Вконтакте, facebook, Instagram и т.д.)
- ▶ Акции, скидки, программа лояльности
- ▶ Рекламные стенды, объявления
- ▶ Реклама у популярных личностей (блогеры, актеры и т.д.)
- ▶ По мере развития бренда создать фирменные знаки и упаковки

Производственный план.

- ▶ Для реализации проекта необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в районе Хамовники- Купить помещение (тц или первый этаж) можно примерно за 40 млн рублей, а вот арендовать – от 420 000 рублей в месяц.
- ▶ На закупку оборудования (холодильников, витрин, стеллажей, кассового оборудования, шкафов, столов и др.) понадобится 1 800 000 рублей, на приобретение товаров – 1 500 000 рублей. На зарплату продавцов будет уходить не менее 120 000 рублей в месяц (при наличии 4-х работников со средней зарплатой порядка 30 000 рублей), так же должность бухгалтера зп около 40 000 рублей, грузчик зп 30 000 рублей, товаровед 40 000, мясник 30 000. Охрана и уборка помещения включены в стоимость аренды.
- ▶ К дополнительным статьям расходов можно отнести пожарную сигнализацию, охрану, а также получение лицензий, оформление документов по пожарной безопасности, наладки коммуникаций и т.д.. Соответственно, затраты на открытие продуктовой точки составят никак не менее 11 000 000 рублей.

Организационный план.

В перечень документации для открытия продуктового магазина с нуля входят:

заявление в местную администрацию на выдачу свидетельства о внесении магазина в торговый реестр;

свидетельство о государственной регистрации ООО
устав ООО;

свидетельство о постановке на налоговый учет;

заключение МЧС о соответствии помещения магазина требованиям пожарной безопасности;

заключение СЭС (Роспотребнадзор) о соответствии санитарным нормам;

карточка регистрации кассового аппарата (кроме плательщиков ЕНВД и ПСН);

договор с организацией, вывозящей мусор;

копии документов на право пользования помещением (договор аренды или свидетельство на право собственности);

разрешение на [наружную рекламу](#)

Финансовый план.

Регистрация ИФНС, согласование СЭС, пожарная служба 50 000 рублей

Подготовка площадки для размещения магазина (ремонт) 400 000 рублей

Аренда за год 5 000 000 рублей

Покупка и монтаж систем, кондиционерная, пожарная сигнализация, системы видеонаблюдения 300 000 рублей

Приобретение торгового оборудования (витрины, стеллажи, прилавки, холодильное оборудование, кассовые аппараты) 1 800 000 рублей

Создание товарного запаса 1 500 000 рублей

Финансирование текущих затрат до выхода предприятия на окупаемость 400 000

Прочие расходы 300 000 рублей в месяц (уплата налогов с зарплаты сотрудников и т.д.)

Зарплата сотрудников 260 000 рублей в месяц

Аутсерсинг компания- 300 000 рублей в год.

Реклама 1 000 000 рублей

Итого: 11 110 000 рублей

Расчет приблизительной прибыли

Подсчет приблизительной прибыли при реализации 85% товара (с учетом наценки на все товары 30%) составит
 $1\,500\,000 \times 0,85 \times 1,30 = 1\,657\,500$ выручка, за первый месяц.

Предполагается, что каждый месяц объемы реализации будут увеличиваться минимум в 1,2 раза, по крайней мере в течение первого года.

И тогда прибыль за первый год составит примерно 8,5 минус 6 млн издержки и налоги, итого: 2,5 миллиона чистой прибыли за год.

Таким образом, предприятие полностью окупит себя в течение 4-5 лет.

Анализ риска.

- ▶ Пожар (например, у соседей), затопление помещения и т.д.- страховые случаи.
- ▶ Увеличение арендной платы свыше 20% сможет нанести значительный ущерб нашему предприятию, в связи с чем необходимо будет искать другое помещение.
- ▶ Повышение налогообложения- на ранних стадиях развития бизнеса не критично, а на стадии активного роста сильно, т.кю налоги исчисляются исходя из оборота предприятия.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!