

Магазин фермерских продуктов «Farmer's barn»

Козлова Полина

Меморандум о конфиденциальности

Данные, представленные в бизнес-плане «Магазин фермерских продуктов «Farmer's barn» » 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 и наладку коммуникаций необходимо 10 миллионов.

Конкурентоспособность проекта заключается в качестве продукции.

Объем внешнего финансирования 7 миллионов.

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; молочные продукты: молоко, кефир, ряженка; свежие овощи : помидоры, огурцы, перец, свежая зелень, грибы-шампиньоны; свежие фрукты: яблоки, клубника, груши и тд. Потребители- родители, люди всех возрастных категорий, стремящиеся вести здоровый образ жизни и поддержать состояние здоровья.
- финансово-экономические показатели деятельности предприятия: на закупку товара необходимо 4млн, средняя прибыль от чего составит 1,5 млн.
- 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 весенне-осенний период возрастает количество продукции поступающей на рынок, время работы: ежедневно с 9:00 до 22:00.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА ТРУДА

- Продукты питания
- Конкурентоспособность заключается в высоком качестве товара и лучшего сервиса относительно конкурентов
- Необходимость соблюдения норм, установленных государством, наличие лицензии на торговую деятельность.
- наличие сертификата качества продукции – заключение торгово-промышленной палаты
- безопасность и экологичность;
- Все продукты питания упаковываются и хранятся в соответствии с нормами.
- Предусмотрен срок годности

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.)

Производственный план.

- Для реализации проекта необходимо помещение размером минимум 100 кв метров, в районе Хамовники- Купить сам павильон можно примерно за 1млн рублей, а вот арендовать — от 200 000 рублей
- На закупку оборудования (холодильников, витрин, стеллажей, кассового оборудования, шкафов, столов и др.) понадобится 200 000–500 000 рублей, на приобретение товаров — 180 000–500 000 рублей. На зарплату продавцов будет уходить не менее 160 000 рублей в месяц (при наличии 4-х работников со средней зарплатой порядка 40 000 рублей), так же должность бухгалтера зп около 50 000, грузчики 2 человека, зп 30 000 рублей
- К дополнительным статьям расходов можно отнести зарплату уборщицы, пожарную сигнализацию, охрану, а также получение лицензий, оформление документов по пожарной безопасности, наладки коммуникаций и т.д. Так же закупка продуктов на 2,5 млн. Соответственно, затраты на открытие продуктовой точки составят никак не менее 6 000 000 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 или ИП;
- 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](#) (если вы будете размещать не просто вывеску-табличку).

Финансовый план.

Регистрация ИФНС, согласование СЭС, пожарная служба 50 000

Подготовка площадки для размещения магазина (ремонт) 400 000

Покупка и монтаж систем, кондиционерная, пожарная сигнализация, системы видео наблюдения 300 000

Приобретение торгового оборудования (витрины, стеллажи, прилавки, холодильное оборудование, кассовые аппараты) 550 000

Создание товарного запаса 600 000

Финансирование текущих затрат до выхода предприятия на окупаемость 200 000

Прочие расходы 150 000

Итого: 2 250 000 рублей

Подсчет приблизительной прибыли при реализации 85% товара

(с учетом наценки на все товары 35%) составит

$3\ 100\ 000 \times 0,85 \times 1,35 = 3\ 557\ 250$ выручка,

Из неё $3\ 557\ 250 - 3\ 100\ 000 - 200\ 000 = 257\ 250 - 51\ 450$ (налог 20%)=205 800 рублей в месяц.

Предполагается, что через год объемы реализации увеличатся минимум в 1,5 раза.

При условии, что прирост в реализации будет составлять минимум 30% предприятие полностью окупится через 3 года.

Анализ риска.

Пожар (например, у соседей).

Затопление помещения.

Месть конкурентов при крайне успешной реализации проекта.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!