

Бизнес-план

Частный магазин «Handy craft»

Цель проекта – открытие магазина креативных вещей ручной работы в ТРК «Сити-парк Град» г. Воронеж.

ЧП «Handy craft» будет ориентировано на продажу товаров народного промысла для потребителей, имеющих средний уровень дохода

Торговое оборудование и мебель

Наименование	Количество	Цена за ед. тыс.руб.	
Стеллаж	7	1800	
Стол для мастер-классов	1	2500	
Стол для детей	1	900	
Стол рабочий	1	3000	
Стул рабочий	1	1300	
Стул для клиента	6	700	
Терминал R-Keeper	1	25 000	
Сканер Штрих-кода	1	2500	
Ноутбук	1	17 000	
Принтер	1	3200	
Прочие торговое оборудование	10	3000	
Вывеска	1	4000	
Визитки	500	1500	
Создание сайта	1	30000	
Закупка товаров		100000	
Общая сумма			210700

Источники, квалификация и набор рабочей силы

Методы подбора персонала

- бюро трудоустройства,
- подача объявлений в газеты,
- Личные связи.

Таблица 1. Персонал магазина

Должность	Кол.(чел)	тыс. руб.	Выплаты
Продавец	2	20000	ежемес.

Дополнительно к заработной плате будут выплачиваться премии.

Анализ и расчёт промежуточных показателей для реализации бизнес плана инвестиционного проекта

Аренда помещения за год	420000
Оборудование и мебель	210700
з/п сотрудникам за год	450000
Итого	1080700

$$\begin{aligned}\text{ЧПС} &= \frac{-1080700}{(1 + 0,32)^0} + \frac{1300000}{(1 + 0,32)^1} + \frac{1350000}{(1 + 0,32)^2} + \frac{1300000}{(1 + 0,32)^3} + \frac{1450000}{(1 + 0,32)^4} \\ &\quad + \frac{1450000}{(1 + 0,32)^5} \\ &= -1080700 + 984848 + 774793 + 565225 + 477609 + 361825 \\ &= \mathbf{2083600}\end{aligned}$$

Расчёт дисконтированного периода окупаемости инвестиционного периода

Год	Денежные потоки по проекту
0	- 1080700
1	1300000
2	1350000
3	1300000
4	1450000
5	1450000

$$P = \frac{\frac{1080700}{(1+0,32)^0}}{\frac{1300000}{(1+0,32)^1} + \frac{1350000}{(1+0,32)^2} + \frac{1300000}{(1+0,32)^3} + \frac{1450000}{(1+0,32)^4} + \frac{1450000}{(1+0,32)^5}} = \frac{1080700}{3479452} = 0,31$$

Расчёт эффективности инвестиционного проекта

Денежные потоки по данным учёта	1	2	3	4	5	6
Инвестиционные издержки	-1080700	-	-	-	-	-
Рост эксплуатационных издержек	-	-	-	-	-	-
Экономия фонда оплаты труда	-	3000	3000	3000	3000	3000
Выручка от продажи оборудования	-	-	-	-	-	-
Общегодовые денежные потоки	-1080700	1297000	1347000	1297000	1447000	1447000

$$\begin{aligned}
 ЧДД &= \frac{-1080700}{(1+0,32)^1} + \frac{1300000}{(1+0,32)^2} + \frac{1350000}{(1+0,32)^3} + \frac{1300000}{(1+0,32)^4} + \frac{1450000}{(1+0,32)^5} \\
 &\quad + \frac{1450000}{(1+0,32)^6} \\
 &= -818712 + 746097 + 568964 + 428201 + 361825 \\
 &\quad + 274110 = 1560485
 \end{aligned}$$

$$\text{ЧС} = -1080700 + 1297000 + 1347000 + 1347000 + 1447000 + 1447000 = 4457300$$

Оценка эффективности инвестиционного проекта

$$\text{НПК} = \frac{(1560485)/5}{1080700} = 144\%$$

$$\text{Кост} = 1080700 - 5000 * 5 =$$
$$1055700$$

Расчёт чистой прибыли

Средняя выручка 28000р. за 7 дней
Себестоимость 15000р. за 7 дней

$$\text{Пр}_{30} = 4000 * 30 - 1080700 / 12 / 5 * 1,44 = \mathbf{94063}$$

$$\text{Пр}_7 = 28000 - 15000 = \mathbf{13000}$$

Анализ рынка

Конкуренты по продажам

- Интернет-магазины: «Ярмарка мастеров» и др
- частные лица

Конкуренты в оказании услуг по проведению мастер-классов

- магазин «Леонардо» (ТРЦ «Сити-парк Град»),
- «Большая корзина» (пр.Революции),
- «Masterina» (ТЦ «Дом Быта»)

Калькуляция переменных затрат

Переменные затраты – затраты, которые напрямую зависят от объемов продаж. К указанным затратам относятся затраты на аренду, материалы для проведения мастер-классов.

Таблица 3. Переменные затраты, тыс.руб.

Переменные затраты	2017												Итого 2017	Итого 2018
	я	ф	м	а	м	и	и	а	с	о	н	д		
аренда	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	6
материалы	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	2	15	30
Итого затрат	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	5	18	36

Калькуляция условно-постоянных затрат

Постоянные затраты	2017												2018	Итого 2017	Итого 2018
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь			
З/п продавцам	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480	480	480
З/п мастерам	5	3	3	0	0	0	0	1	0	3	0	5	20	18	20
Затраты на маркетинг	30	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	5	8	38	8