

Бизнес - план магазина молодежной одежды «Ультрадизайн»»



Резюме проекта

**Создание магазина
«Ультрадизайн»,
специализирующегося на продаже
качественной молодежной одежды**

Студия

Идея, качество, сервис для
каждого проекта



ULTRADESING

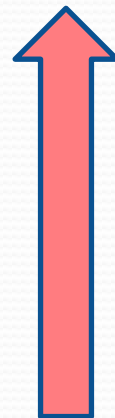
Продукция магазина
ориентирована на школьников и
студентов.

Объем собственных вложений
– 241210 рублей.

Срок окупаемости проекта – 8
месяцев.

Анализ рынка

Рынок молодежной одежды в России считается одним из наиболее перспективных и быстро развивающихся



Темп роста
рынка - 25%

Маркетинговый план

Основные требования покупателей

- 1
 - Процесс покупки должен быть комфортным
 - Стиль должен быть индивидуальным
 - Время должно быть потрачено максимально эффективно



Покупатели



- Школьники и студенты
- Суперноваторы
- Обыкновенные покупатели
- Новаторы

Продвижение продукции

Плакаты в проходимых местах (рекламные щиты, остановки и т.д.)

Листовки на улицах, дублированные на английском языке

Буклеты в торговых центрах

Брошюры в ночных клубах



Интернет

Ценообразование

Футболка	
Себестоимость	≈ 180 р.
Наценка	320 р.
Цена	500 р.

Толстовка	
Себестоимость	≈ 430 р.
Наценка	570 р.
Цена с НДС	1000 р.

Организационный план

1. Название предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Ультрадизайн».
2. Адрес места нахождения предприятия – Россия, Кировская обл, г. Кирово-Чепецк, улица Школьная, дом 12.
3. Режим налогообложения – упрощённая система налогообложения.
4. Сумма уставного капитала – 10000 руб.
5. Вид деятельности – производство и реализация молодежной одежды.

Штат магазина «Ультрадизайн»

Должность	Количество человек	Зарплата, р./мес.
Бухгалтер	1	10000
Продавец	2	15000

Производственный план

Наименование	Сумма рублей в месяц	Сумма рублей в год
Зарплата продавцам (2)	30000	360000
Зарплата бухгалтеру	10000	120000
Социальные отчисления 30%	13600	163200
Аренда помещения	6600	79200
Обслуживание кассового аппарата	400	4800
Коммунальные услуги	600	7200
Интернет	500	6000
Непредвиденные расходы	2300	27600
Реклама	2000	24000
Итого	66000	792000



Финансовый план

План продаж на 2014-2015 гг

Операция	2014 г.	2015 г.
Прогноз продаж футболок, шт.	1900	2300
Закупка новых футболок, шт.	1300	2300
Прогноз продаж толстовок, шт.	540	650
Закупка новых толстовок, шт.	300	650
Закупка термотрансферной бумаги, шт.	1500	3000
Выручка, руб.	1485000	1800000
Переменные издержки, руб.	265185	473870
Постоянные издержки, руб.	792000	792000
Прибыль, руб.	427815	518770

Расчет прибылей и убытков на 2014 г.

Доходы и расходы	За месяц, руб.	За год, руб.
Выручка	123750	1485000
Постоянные затраты	66000	792000
Переменные затраты	22100	265185
Валовая прибыль	34370	412440
УСН(6%)	2062	24746
Чистая прибыль	31028	387696

Окупаемость проекта

Определение срока окупаемости проекта (PBP):

$$\frac{\text{Первичные вложения}}{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}} = \frac{251210}{(32308 + 1280)} \approx 7,8$$



Срок окупаемости проекта
составляет 8 месяцев



*Благодарю за
внимание!*

