

Как составить бизнес-план



Целью данного бизнес-плана является – показать, что выделяемые Центром занятости денежные средства будут использованы эффективно, и рассчитать показатели, характеризующие экономическую эффективность коммерческой деятельности.

Вид деятельности, которым я планирую заниматься – это коммерция, а именно магазин розничной торговли канцелярскими товарами. В данном виде деятельности, я преследую цель организовать для себя рабочее место, улучшить материальное положение



Моя задача по организации коммерческой деятельности значительно облегчается следующими обстоятельствами:

— наличием отдельного торгового помещения по месту моего жительства, за которое нет необходимости вносить арендную плату;

— владельцем здания, в котором будет открыт магазин, является моя мать, которая уже 7 лет осуществляет успешную торговлю продовольственными товарами и может оказать помощь в ведении бизнеса;

— наличием собственного автомобиля.



Помещение, где будет открыт магазин, расположено непосредственно поблизости от Калиновской общеобразовательной школы и в 10 минутах ходьбы от детского сада и административных зданий органов самоуправления. Ассортимент товаров моего магазина будет рассчитан прежде всего на детей а также будет содержать весь перечень товаров необходимых для каждого жителя населенного пункта.



Единственным моим конкурентом является магазин «Валюшка». Преимуществом конкурента является то, что он уже ведет свою хозяйственную деятельность и имеет наработанную клиентскую базу сложенную годами. Но ассортимент канцелярских товаров в этом магазине существенно ограничен, поскольку основная категория его товаров это хозяйственные товары парфюмерия и одежда.



Я же планирую осуществлять торговлю именно канцелярскими товарами с постоянным расширением ассортимента, а в ближайшем будущем также предоставлять услуги ксерокопирования, ламинирования и фотопечати.



Финансовые потребности в денежных средствах на старт в данной сфере хозяйствования составляют 16998 руб. Из них 11470 руб. выделяет Центр занятости, а 5528 руб. – собственные средства.

Одним из приоритетных для меня направлений развития является открытие торговых точек в соседних населенных пунктах с. Воскресенск и с. Михайло-Ларино. Так же рассматриваю возможность открытия в своих торговых помещениях платного доступа в интернет для всех желающих.

Желаю



Показатели деятельности за первый год являются таковыми:

- 1) Доход – 180116 руб.
- 2) Затраты – 136740 руб.
- 3) Чистый доход – 43376 руб.
- 4) Рентабельность – 32%
- 5) Окупаемость – 6 месяцев.

2. Описание товара

Моя деятельность будет связана с реализацией канцелярских товаров. На данный момент данная группа товаров является востребованной у широких слоев населения. Такие слои населения как школьники, студенты, воспитанники детских садов и даже пенсионеры и домохозяйки. Трудно представить себе дом в котором нет канцелярских принадлежностей. Моя целевая аудитория – все население страны и ее регионов и невысокая цена, а как известно деньги легче зарабатывать на торговле недорогим но востребованным в обществе товаром.



Ассортимент представленный в моем магазине при старте
будет следующим:

Механические карандаши
Ручки шариковые
Ручки гелиевые
Ручки капиллярные
Ручки роллер
Ручки перьевые
Стержни для ручек
Маркеры для досок и флипчартов
Маркеры перманентные
Маркеры текстовые
Обложки для книг, дневников, тетрадей
Тетради
Аксессуары
Бумага и др.



Для успешных продаж в условиях моего населенного пункта огромную важность имеет цена, но нельзя также оставлять без внимания качество товара. Поэтому товар, продаваемый в моем магазине, будет представлен как отечественными, так и зарубежными заводами-производителями.

Закупка товара будет осуществляться через интернет-портал указанных организаций, оплата в соответствии выставленного счета, доставка через службы доставки.

Зарубежный производитель широко представлен на оптовом рынке г. Одессы «7-й километр». Оплата будет осуществляться непосредственно при покупке, выезд на собственном автомобиле. При получении товарный запас будет храниться в складском помещении.

Реализовывать закупленный товар я буду непосредственно в магазине, расположенном в с. Калиновка по ул. Гоголя 26.

3. План

маркетинга

Целью маркетинговых мероприятий, которые я планирую проводить, является максимальное увеличение дохода.

Каналом продвижения товара является цепь ПРОИЗВОДИТЕЛЬ, ОПТОВЫЙ ПРОДАВЕЦ -> РОЗНИЧНЫЙ ПРОДАВЕЦ -> ПОКУПАТЕЛЬ, где главным

возможным является как он оплачивает и мою работу и работу производителя.



Ценообразование будет осуществляться с учетом спроса и предложения, собственных затрат и цен конкурентов. При ценообразовании планирую действовать по методу средних цен на рынке, но и математический метод средние затраты + прибыль буду использовать регулярно. Согласно всего вышеизложенного средняя наценка на товар составляет 48%.

Для стимулирования продаж, считаю необходимым проведение рекламных мероприятий. Важным фактором успешной работы является необходимость информирования жителей населенного пункта о появлении новой специализированной торговой точки. Для этого планируется изготовление фасадной вывески и наружного плаката с информацией о ассортименте товара, реклама непосредственно внутри магазина (выкладка товара, ценники с названием ЧП).

Кроме этого планируется расклеивание объявлений по всему населенному пункту, а также изготовление визиток и мимоходов.

Ориентировочно затраты на рекламу составят 1060 руб. из них:

— вывеска – 550 руб.



— визитки – 75

Открылся магазин

Канцтовары
Книги
Сувениры
Игрушки

ул. Лазурная, 27/1

УПАКОВОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ
КАНЦТОВАРЫ
ОДНОРАЗОВАЯ ПОСУДА

м. Дмитровская, ул. Тимирязевская, дом 2/3
Башиловская ярмарка
тел. 8-910-490-49-35
ул. Часовая пав. 12-13
тел. 8-910-490-49-33



— изготовление ценников – 100 руб.
— изготовление визиток (500 шт.) – 335 руб. Транспортные расходы составят 230 руб. из расчета: выезд в Одессу на личном автомобиле, расход топлива 8 л на 100 км, общий пробег 250 км, общий расход топлива 20 л, цена одного литра 11,5 руб. Также буду использовать услуги службы доставки «ПОЧТА РОССИИ» из расчета одна доставка в месяц. Одна посылка на 30 кг = 30 руб., 1 кг = 1 руб.



Планируемый объем продаж в первый год работы предоставлен в таблице 1.

Таблица 1. Планируемый объем продаж товара за 1-й год деятельности

Август 2012	16132
Сентябрь 2012	16132
Октябрь 2012	16132
Ноябрь 2012	16132
Декабрь 2012	16132
Январь 2013	16132
Февраль 2013	16132
Март 2013	16132
Апрель 2013	16132
Май 2013	13320
Июнь 2013	11840
Июль 2013	11840

Таблица 3. Планирование затрат и прибыли,

руб.

Показатели	авг.12	сен.12	окт.12	ноя.12	дек.12	январь.13	февр.13	мар.13	апр.13	май.13	июн.13	июль.13	Итого
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА	16998												
Центр занятости	11470												
Собственные сбережения	5528												
ЗАТРАТЫ													
Регистрация	34												34
Налог	161	161	161	161	161	161	161	161	161	161	161	161	1 932
ЕСВ	383	383	388	388	394	394	394	394	394	394	394	394	4694
Транспорт	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	2760
Курьерская служба	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Реклама	1060												1060
Торговое оборудование	3700												3700
Закупка товара	10900	10900	10900	10900	9500	10900	10900	10900	10900	9000	8000	8000	121700
Прочие	500												500
ИТОГО ЗАТРАТ	16998	11704	11709	11709	10315	11715	11715	11715	11715	9815	8815	8815	136740
ДОХОД	16132	16132	16132	16132	14060	16132	16132	16132	16132	13320	11840	11840	180116
ЧИСТЫЙ ДОХОД	-866	4428	4423	4423	3745	4417	4417	4417	4417	3505	3025	3025	43376
ЧИСТЫЙ ДОХОД НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ	-866	3562	7985	12408	16153	20570	24987	29404	33821	37326	40351	43376	—

По приведенным в таблице данным, рентабельность составляет 32% ($43376 : 136740 \times 100 = 32\%$), что в условиях нестабильной экономической ситуации является приемлемым результатом. Срок окупаемости 6 месяцев.

4. Организационный план

Моя непосредственная деятельность будет осуществляться на принципах хозяйственного расчета, и ориентироваться на запросы потребителей.

Организационно-правовая форма деятельности – индивидуальная, физическое лицо -предприниматель.

К преимуществам данного вида деятельности можно причислить следующее:

- быстрота создания бизнеса;
- высокая мотивация;
- небольшие капиталовложения;
- самостоятельность действий;
- гибкость в проводимой стратегии хозяйствования.



К недостаткам я бы отнес следующее:

- недостаточность ресурсов для скоростного роста;
- невозможность закупки большими партиями и соответственно получения максимальных скидок у поставщиков;
- постоянное высокое умственное и физическое напряжение



Моя деятельность относится ко второй группе и предусматривает уплату налогов в размере 15% от минимальной заработной платы, которая на 01.01.2012 составляет 1073 руб. , а именно $1073 \times 0,15 = 160,95$ руб. , согласно классификатору видов экономической деятельности. Для простоты расчетов округлим сумму налога до 161 руб. .

Также я буду уплачивать единый социальный взнос (ЕСВ) 34,7 % от минимальной заработной платы соответствующего периода, а именно:

- с 08.2012 – 383 руб.
- с 10.2012 – 388 руб. ;
- с 12.2012 – 394 руб.

Свою предпринимательскую деятельность буду осуществлять на основании действующего законодательства РФ:

1. Конституция РФ.
2. Хозяйственный Кодекс РФ.
3. Налоговый Кодекс РФ.
4. Кодекс РФ об Административных правонарушениях.
5. Закон РФ «О защите прав потребителей».
6. Закон РФ «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное социальное страхование».
7. Постановление Кабинета Министров РФ «Порядок занятия торговой деятельностью и правила торгового обслуживания населения».
8. Правила розничной торговли непродовольственными товарами.
9. Закон РФ «О внесении изменений к Налоговому Кодексу РФ относительно упрощенной системы налогообложения».

Этапами организации моей предпринимательской деятельности являются:

1. Регистрация как субъекта предпринимательской деятельности.
2. Постановка на учет в налоговой инспекции и пенсионном фонде.
3. Закупка торгового оборудования.
4. Изготовление рекламы.
5. Закупка товара.

5. Оценка возможных рисков.

Я осознаю, что риски есть неотделимой частью предпринимательской деятельности. Тщательно проанализировав существующие виды рисков, классифицирую их по виду действия – прямого действия и непрямого.

К рискам непрямого действия можно отнести:

- экономическую и политическую ситуацию в стране;
- изменение законодательства;
- изменение налоговой системы;
- форс-мажорные обстоятельства



Риски соответственно нужно предугадывать и разрабатывать мероприятия по снижению негативного воздействия на мой вид предпринимательства, которое может подвергаться воздействию:

- инфляции;
- возможности появления на рынке конкурента с более низкой ценой на товар;
- состояние здоровья;
- риск кражи или пожара;
- потеря поставщиков.



Если инфляцию, изменение законодательства или изменение налоговой системы предугадать практически невозможно, то по остальным возможным рискам необходимо проводить превентивные меры. А именно:

- регулирование цены;
- придерживаться техники безопасности;
- проведение маркетинговых исследований на постоянной основе;
- повышение профессионального уровня, самообразование;
- создание денежного резервного фонда.



6. Финансовый план

Для организации предпринимательской деятельности мне необходимы денежные средства в сумме – 17003 руб. Из них 11470 руб. выделяет Центр занятости Жовтневого района и 5533 руб. из собственных источников.

Затраты на первый месяц деятельности составят 17003 руб., из них:

1. Государственная регистрация – 34 руб.
2. Налог – 161 руб.
3. Единый социальный взнос – 383 руб.
4. Транспортные затраты – 230 руб.
5. Оплата курьерской службы – 30 руб.
6. Реклама – 1060 руб.
7. Закупка торгового оборудования – 3700 руб. в т. ч.:
 - витрины (2 шт.) – 1500 руб.
 - прилавков (2 шт.) – 1200 руб.
 - тумбы (2 шт.) – 1000 руб.
8. Закупка товара – 10900 руб.
10. Прочие расходы – 500 руб.