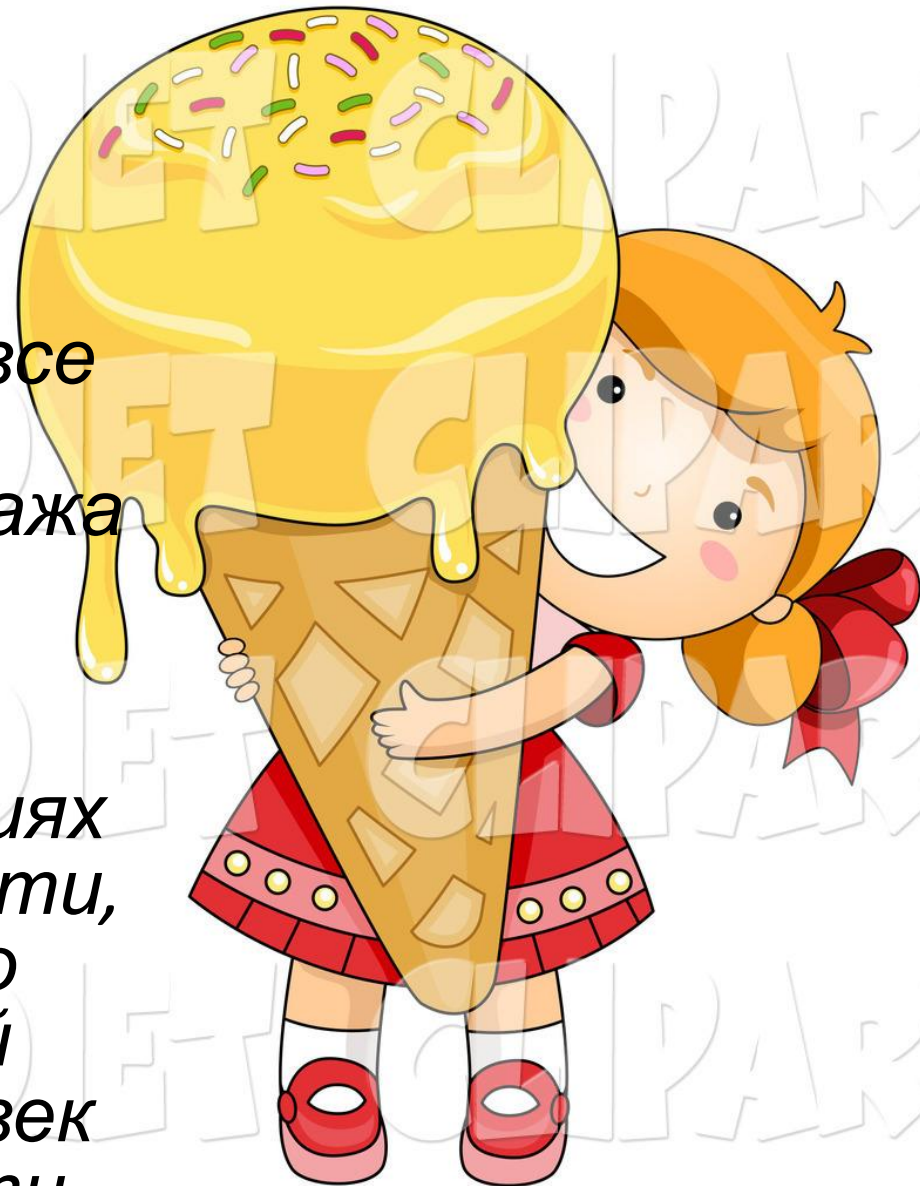


Бизнес план производство и реализация мороженого «ICECREAM»



Выполнили
студенты
группы 73-1
Садыкова,
Туров

- **Мороженое** – это лакомство, которое любят во всем мире. Дети и взрослые, мальчики и девочки, бабушки и дедушки – все любят **мороженое**. Производство и продажа мороженого, один из самых выгодных бизнесов. При минимальных вложениях и быстрой окупаемости, постоянный спрос. По статистике, в нашей стране, каждый человек потребляет до десяти килограмм **мороженого**.



Описание проекта

Цель проекта:

- Производство сливочного мороженого;
- Реализация сливочного мороженого;
- Полное удовлетворение пожеланий клиентов;
- Хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли;
- Привлечение большего числа заказчиков и сотрудников;
- Завоевание лидирующего положения на рынке продаж.

План действий по открытию организации ООО «Icecream»:

-
- Аренда помещения площадью 200 кв.м.;
- Регистрация фирмы во всех необходимых инстанциях;
- Заключение договоров с поставщиками;
- Подбор высококвалифицированного персонала;
- Проведение рекламной компании;
- Начало непосредственной работы.



Маркетинговый раздел

- Хорошее настроение желает получить каждый человек, вне зависимости от пола и возраста.

Приводятся данные исследования портрета потребителей мороженого.

Женщины	
в возрасте до 20 лет	29%
в возрасте от 21-30 лет	26%
в возрасте от 31-40 лет	21%
в возрасте от 41-50 лет	12%
в возрасте от 56-65 лет	9%
в возрасте от 65 и более лет	3%
Мужчины	
в возрасте от 21-30 лет	28%
в возрасте от 31-40 лет	25%
в возрасте до 20 лет	18%
в возрасте от 41-50 лет	15%
в возрасте от 51 до 60 лет	9%
в возрасте от 65 и более лет	5%

Реализация мороженого

- Представленный Бизнес план предусматривает реализацию мороженого в крупных Торгово-развлекательных центрах.
- Исходя из средней ежедневной посещаемости 1-го торгово-развлекательного центра 7 - 10 тысяч человек в среднем на одну торговую точку в одном ТРЦ в день приходится 70 – 100 клиентов. В регионах посещаемость варьируется от 1,5 тысячи до 5 тысяч человек в день и ввиду малого количества ТРЦ и относительной небольших расстояний в данных городах, существует специфика привлечения потенциального клиента с любой части города.

Прогнозные данные по развитию торговой точки, с учётом специфики ведения бизнеса в регионах и темпами роста основанных на фактических данных:

Наименование	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май
Шариков в среднем на 1 клиента, шт.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Клиентов в день, чел.	74	91	83	124	172	205	232	237	242	243	256
темп роста, %	30%	30%	30%	30%	30%	16,7%	0%	1%	1%	1%	1%
Сезонность, %	107%	94%	70%	116%	106%	102%	113%	101%	101%	99%	104%
Календарных дней	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Цена 1 шарика, рубл	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Оборот в день, рубл	36 914	45 307	41 346	62 088	85 776	102 602	115 817	118 351	120 885	121 316	127 980
Оборот в месяц, тыс. рубл	1 123	1 378	1 258	1 889	2 609	3 121	3 523	3 600	3 677	3 690	3 893
Клиентов на 1 точку в час	5	6	5	8	11	13	14	15	15	15	16
Разрыв во времени м/у обслуживанием клиентов, минут	13	10,59	11,61	7,73	5,6	4,68	4,14	4,06	3,97	3,96	3,75

- Обращаем внимание на отсутствие зависимости спроса на мороженное Icecream от природной сезонности, т.к. продвижение мороженого происходит в крытых помещениях, торгово-развлекательных центрах и кинотеатрах, и неразрывно связано с развлечениями (которые не зависят от сезонности). Скорее получается, что сезонность Icecream зависит от настроения и желания, и единственный месяц в котором происходит спад спроса до 70% осенний, после насыщенного разными вкусами жизни лета, клиент снижает интерес к мороженому только в сентябре.

Анализ сильных и слабых сторон проекта (Swot анализ)

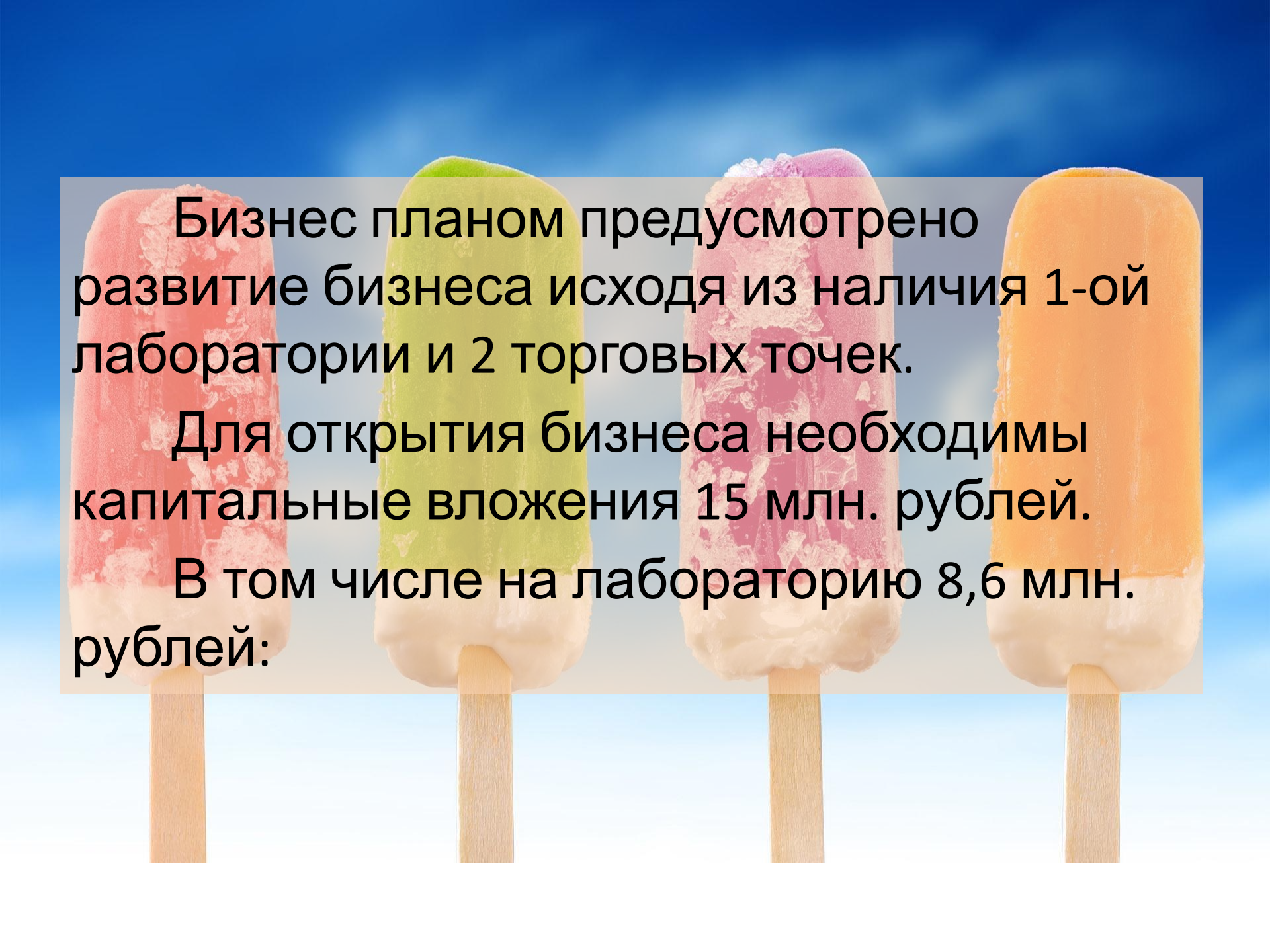
	Сильные стороны	Слабые стороны
Продукт	Востребованный (тенденция потребления более качественных продуктов)	
	Свежий продукт (производство на местах, отсутствие отходов, высокое качество)	Вкус продукта зависит от предпочтений клиентов того или иного региона
	Наличие выбора (ассортимент – 40 сортов мороженого)	Необходима привычка клиентов к
	Привлекательный внешний вид (цвета вкусов)	потреблению именно предложенного мороженого
Цена	Конкурентоспособная цена продажи	
	Фиксированная цена реализации через все каналы продаж	
Продвижение	Использования разнообразных каналов продвижения	Падение спроса в осенний период после отпусков (сентябрь – ноябрь)
	Использование узконаправленных источников, без распыления бюджетов на затратные СМИ	
	Наличие данных по рынку на основе действующего бизнеса	
Сервис/персонал	Использование западных канонов продаж	Недостаток квалифицированного торгового персонала на рынке труда
Торговая марка	Известная всему миру	
	Узнаваема и легко произносимая	
Сбыт и маркетинг	Хранение непосредственно в точках продаж (витрины холодильники)	
	Возможность выбора различных вкусов	
	Возможность покупки разного количества	



Технический раздел

Общая характеристика проекта





Бизнес планом предусмотрено развитие бизнеса исходя из наличия 1-ой лаборатории и 2 торговых точек.

Для открытия бизнеса необходимы капитальные вложения 15 млн. рублей.

В том числе на лабораторию 8,6 млн. рублей:

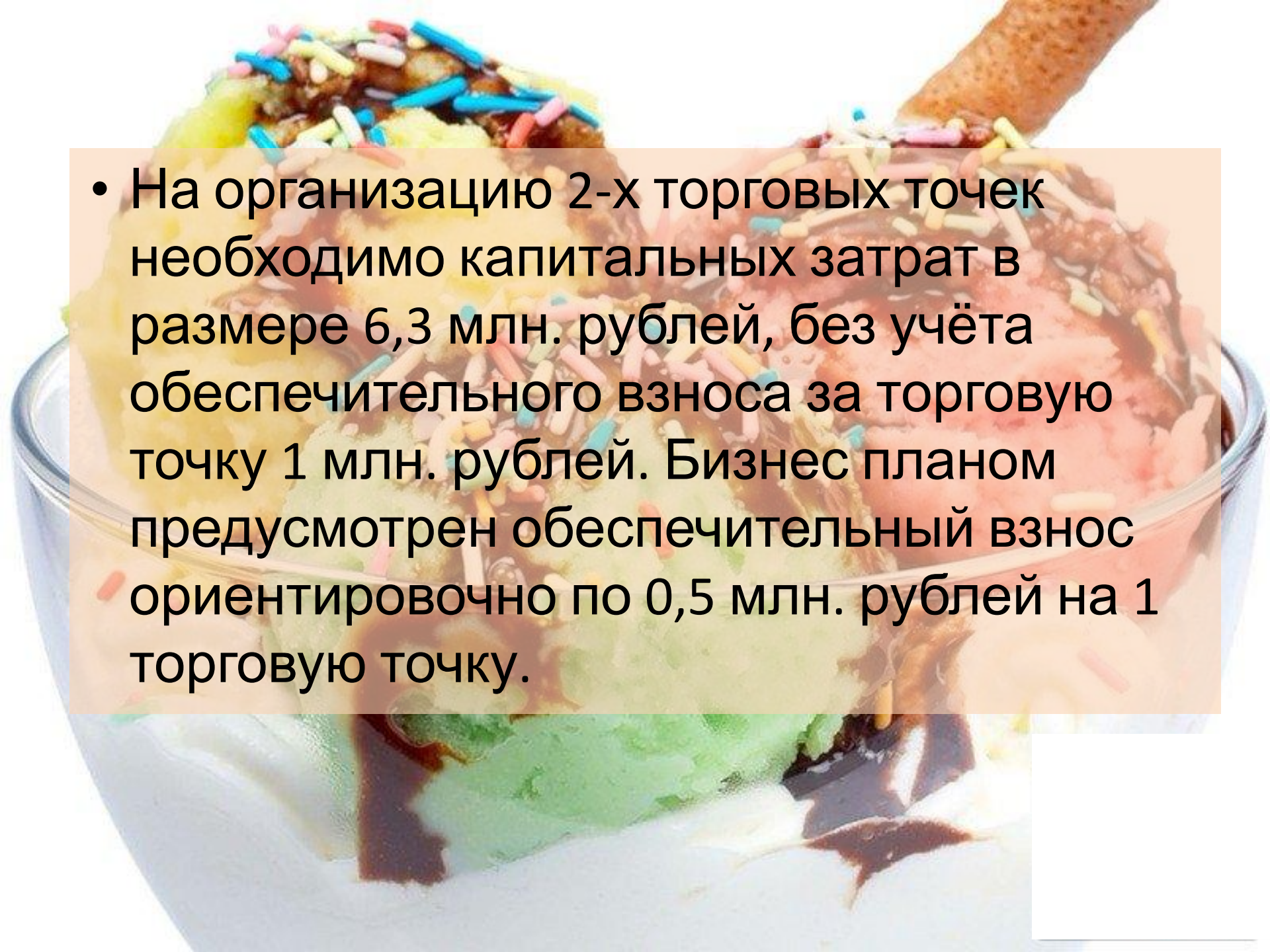
(лаборатория)

Наименование	Количество	Цена, тг	Стоимость, тг
Комбинированный фризер 7 smart quick	1	6 250 000	6 250 000
Камера шоковой заморозки	1	733 969	733 969
Морозильный шкаф ШН 1.4	1	258 029	258 029
Стол охлаждаемый SCH -3	1	325 465	325 465
Ларь морозильный	2	30 000	60 000
Миксер	1	149 000	149 000
Весы	1	25 000	25 000
Соковыжималка	1	20 990	20 990
Кофемолка	1	3 590	3 590
Стол профессиональный СРЦН 1200/600	2	38 035	76 070
Полка настенная открытая ПК-1200/300	2	9 578	19 156
Ванна моечная ВМ-1 1/530 R (530x530/870)	1	28 746	28 746
Ванна моечная ВСМ 2/530	1	49 784	49 784
Стеллаж для продуктов и посуды	3	8 000	24 000
Шкаф для одежды	1	16 270	16 270
Посуда и инвентарь	1	167 515	167 515
Испытания, согласования, пуско-наладка	1	100 000	100 000
Прочие	1	300 000	300 000
ИТОГО, руб:			8 607 584
ИТОГО, \$:			58 159

Средние производственные показатели:

Производственные показатели	
ванна, шт	48
килограмм на 1 ванну	5
килограмм в неделю	72
килограмм в день	10
шариков на 1 кг.	20
шариков в день	206

Итого в среднем в день производится и реализуется 10 кг. мороженого, соответственно себестоимость 300 кг. мороженого в месяц составляет 187,7 тыс. рублей без НДС.

- 
- На организацию 2-х торговых точек необходимо капитальных затрат в размере 6,3 млн. рублей, без учёта обеспечительного взноса за торговую точку 1 млн. рублей. Бизнес планом предусмотрен обеспечительный взнос ориентировочно по 0,5 млн. рублей на 1 торговую точку.

Комплектация 1-ой торговой точки на 12-15 м кв без водопровода

Наименование	Кол-во	Сумма
Согласования, испытания, пуско-наладка	1	50 000
Обеспечительный взнос за 2 месяца		500 000
Барная стойка		300 000
Стул барный	1	8 000
Рекламное оформление		150 000
Монтаж электропроводки, включая материалы		35 000
Витрина для мороженого	1	2 000 000
Холодильник	1	40 000
Моющая мобильная установка	1	120 000
Весы GAS на 10 кг	1	16 500
Кассовый аппарат	1	49 000
Денежный ящик	1	20 000
Сенсорный моноблок	1	155 000
Программное обеспечение	1	120 000
Стойки рекламные А4	4	10 800
Таблички с названием мороженого	30	2 000
Монетница	11	350
Вазы для рожков	2	5 600
Подставка из оргстекла для рожков	1	3 500
Банки для посыпок	5	6 000
Ложка для мороженого	1	10 050
футболки по 2 шт, бейсболки по 1 шт	4	40 400
Пломбиратор	1	1 500
ИТОГО, тг:		3 678 700
ИТОГО, \$:		25 025

Расходы по реализации состоят из аренды, оплаты труда 3-х барменов, коммунальных, общеадминистративных и прочих накладных расходов.

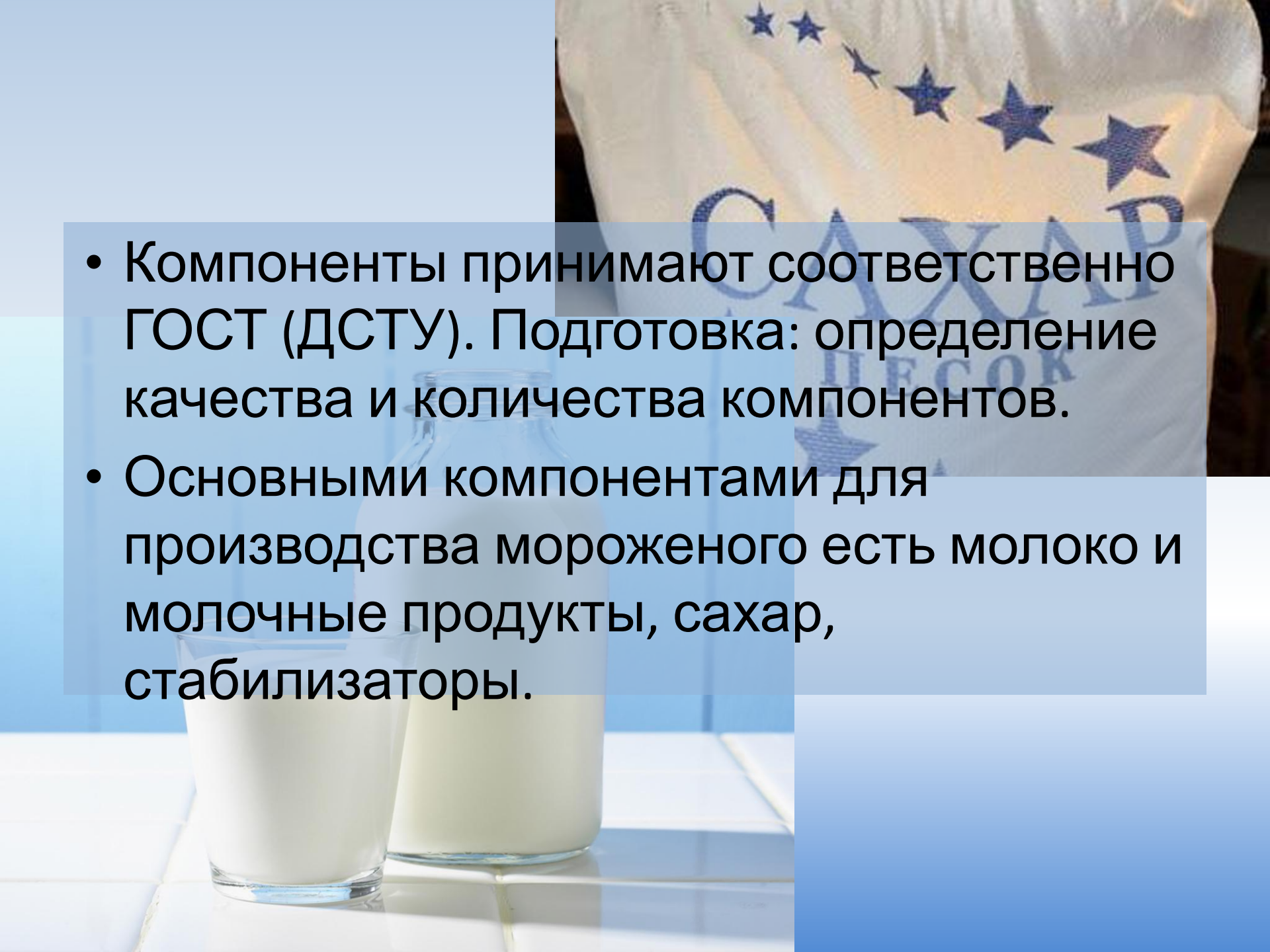
Аренда			Кол-во точек, шт.	Расход в месяц, тыс. тг.			
Комплектация 1-ой торговой точка на 12-15 м кв без водопровода			2	700			
Расходу по труда (производственные)							
№	Наименование должности	Кол-во сотр-ков, чел	Кол-во точек, шт.	Заработная плата, руб.	Социальный налог, руб.	ФОТ, в месяц тыс руб	Соц. Налог, тыс. руб.
1	Бармен, чел	3	2	42350	8004	254	48
	Всего					254	48

Производственный процесс



Для настоящего мороженого требуется линия для его производства. Весь процесс включает в себя такие технологические операции:

- 1. приемка и подготовка сырья и вспомогательных компонентов;
- 2. приготовление смеси;
- 3. фильтрование смеси;
- 4. пастеризация смеси;
- 5. гомогенизацию смеси;
- 6. охлаждение смеси;
- 7. хранение смеси;
- 8. фризерование смеси, фасовка;

- 
- The background of the slide features a white paper bag with a blue star pattern and the word 'САХАР' (SUGAR) printed in blue Cyrillic letters. In the foreground, there is a clear glass filled with white milk, sitting on a white surface. The entire scene is set against a light blue gradient background.
- Компоненты принимают соответственно ГОСТ (ДСТУ). Подготовка: определение качества и количества компонентов.
 - Основными компонентами для производства мороженого есть молоко и молочные продукты, сахар, стабилизаторы.

Гомогенизация



Фризерование



Финансовый раздел

Финансирование

Наименование	1 год	2 год	3 год
Сумма кредита (в тыс. руб)	18 200		
Объем капитальных вложений (в тыс. руб)	14 965		
Чистая прибыль (в тыс. тенге)	6 279	17 787	26 080
Сумма Активов (в тыс. руб)	18 413	30 133	50 146
% EBITDA 40% ± 5%	26%	46%	50%
% Net Income > 20%	7%	35%	43%
Total Financial Debt/Consolidated	1,04	0,26	0
EBITDA ≤ 1,5			
Коэффициент текущей ликвидности > 1	0,46	>1	>1
Total Financial Debt/Equity ≤ 1,0	1,93	0,25	0

Кредит

Наименовани	в тыс. рублей
Сумма кредита	18 200
Распределение:	
Объем капитальных вложений (в тыс. тенге)	14 965
Обеспечительный взнос за 2 месяца на 2 точки	1 000
Резерв на возврат основного долга по кредиту на первые 4 месяца	2 022
Итого к распределению:	17 987
Средний запас	213

Анализ эффективности

Прогнозный Баланс (тыс.тенге)	1 год	2 год	3 год
АКТИВЫ			
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ	5 580	19 432	41 578
Денежные средства и их эквиваленты	5 580	19 432	41 578
Товарно-материальные запасы	0	0	0
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	12 833	10 701	8 568
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	0	0	0
ВСЕГО АКТИВЫ	18 413	30 133	50 146
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	12 133	6 067	0
Кредиторская задолженность			
Авансы полученные			
Краткосрочные кредиты	12 133	6 067	0
Задолженность по налогам			
ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	12 133	6 067	0
Уставный капитал			
Нераспределенная прибыль	6 279	24 066	50 146
ВСЕГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	6 279	24 066	50 146
ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	18 413	30 133	50 146

Основные показатели денежного потока по проекту

Горизонт планирования денежного потока	3 года
Ставка дисконтирования	20%
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб	25 056
Внутренняя норма доходности	61,57%
Простой срок окупаемости, лет	1,41
Дисконтированный срок окупаемости, лет	1,57
Рентабельность инвестиций	2,67

Прогноз бюджета доходов и расходов.

Наименование	1 год				2 год				3 год			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Доходы от реализации продукции	3758	7618	10800	11583	11321	10823	13186	14143	13882	12150	16100	1269
Прямые расходы - по реализованной продукции	3823	4513	5088	8238	5199	5117	5558	5744	593	5496	6142	6373
сырье	452	922	1314	1418	1394	1340	1644	1774	1908	1607	2056	2218
дополнительные продукты в месяц	45	92	131	142	139	134	164	17	191	161	206	222
расход по труду (производительность)	762	762	762	762	762	762	762	762	762	762	762	762
социальный налог	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144
Сдельная оплата труда	169	343	486	521	509	487	593	636	682	572	725	777
коммунальные	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
аренда	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
Валовый доход	-64	3105	5711	6346	6122	5696	7629	8399	7886	6654	9958	10895
Уд. Вес. Валового дохода (прибыль) в доходах от основной деятельности. В %	-2%	41%	53%	55%	54%	53%	58%	59%	57%	55%	62%	63%
Косвенные расходы	376	762	1080	1158	1132	1081	1319	1414	1515	1271	1610	1727
общедминистративные	263	533	756	811	792	757	923	990	1061	890	1127	1209
накладные, тех обслуживание	75	152	216	232	226	216	264	283	303	254	322	345
Реклама и продвижение	32	76	108	116	113	108	192	141	152	127	167	173
ЕВITDA	-440	2343	4632	5187	4989	4615	6310	6985	6370	5383	8348	9168
ЕВITDA margin в %	-12%	31%	43%	45%	44%	43%	48%	49%	46%	44%	52%	53%
Амортизационные отчисления	533	533	533	533	533	533	533	533	533	533	533	533
Расходы по процентам	708	647	586	526	465	404	344	283	243	202	101	40
Доход (убыток) от основной деятельности (операционная прибыль)	-1681	1163	3512	4128	3991	3678	5433	6169	5595	4648	7714	8595
Уд. вес к доходам от основной деятельности. В %	-45%	15%	33%	36%	35%	34%	41%	44%	40%	38%	48%	50%
налог с оборота	0	172	324	347	340	324	396	424	455	381	483	518
Чистый доход (убыток)	-1681	991	3188	3781	3652	3353	5037	5745	5140	4266	7231	8077
Уд. вес к доходам от основной деятельности. В%	-45%	13%	30%	33%	32%	31%	8%	41%	37%	35%	45%	47%