

2022

Бизнес-план курьерской доставки в США



Оглавление

1. Резюме	3
1.1. Сущность и цели проекта.....	3
1.2. Эффективность реализации проекта	3
1.3. Источники финансирования.....	4
2. Определение основной идеи и целей проекта	5
3. Обзор рынка	6
4. Маркетинговый план	9
4.1. Концепция маркетинга	9
4.2. План продаж.....	10
4.3. Тактика маркетинга.....	10
4.3.1. Развитие продукта.....	10
4.3.2. Каналы сбыта.....	11
4.3.3. Ценообразование	11
4.3.4. Программа рекламы и продвижения	11
5. Организационный план	11
5.1. Разрешительные документы	11
5.2. Штатное расписание.....	11
5.3. Календарное осуществление проекта	11
6. Материальные ресурсы	11
6.1. Инвестиционные расходы	11
6.2. Косвенные расходы	12
6.3. Прямые расходы	12
6.4. Налоговое окружение	12
7. Финансовый анализ	12
7.1. Бюджет движения денежных средств	13
7.2. Прогнозный баланс	13
7.3. Бюджет доходов и расходов	14
7.4. Финансовые показатели.....	14
7.5. Показатели эффективности	14
7.6. Анализ безубыточности.....	15
7.7. Анализ чувствительности	16
8. Анализ рисков	16
8.1. Технологические риски	16
8.2. Организационный и управленческий риск	16
8.3. Риск материально-технического обеспечения	17
8.4. Финансовые риски.....	18
8.5. Экономические риски.....	18

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

Как следствие в ХХХе растёт спрос на доставку и отправку корреспонденции и мелких грузов.

Для реализации своей бизнес-идеи инициаторам проекта необходимо решить следующие задачи:

-

Инициаторы проекта планируют достичь точки безубыточности на *-й месяц деятельности проекта, а за последующий год увеличить выручку в *,* раза. Это обеспечит выручку от продажи услуг более *,* млн USD. и чистую прибыль *** тыс. USD на *-ий год работы.

Инициатор проекта

....

3. Обзор рынка

Рынок услуг курьерской и местной доставки в США фрагментирован, и поставщики внедряют стратегии органического и неорганического роста, чтобы конкурировать на рынке.

Ключевые показатели рынка курьерских и местных услуг доставки в США³:

1. Рост рынка ****-****: **,** млн долларов США
2. Импульс роста и CAGR: ускорение при CAGR *%
3. Рост г / Г (%): *,**%
4. Ключевые страны-потребители: США

...

Рисунок 2. Ключевые показатели рынка курьерских и местных услуг доставки в США

Согласно последнему отчету ... рост доли рынка услуг курьерской и местной доставки в США по наземному сегменту будет значительным в течение ближайших лет. Сектор бытовой электроники является одним из ключевых участников этого сегмента. Ожидается, что продажи бытовой электроники электронной коммерции достигнут около ** миллиардов долларов к **** году в течение прогнозируемого периода. Ожидается, что рост сегмента бытовой электроники увеличит потребность в услугах наземной доставки.

Крупнейшая международная курьерская служба доставки: USPS — оператор почтовых услуг США⁴.

USPS (United States Postal Service) — это независимый оператор почтовых услуг на территории США с крупнейшим штатом сотрудников (более полумиллиона человек).

³ *****.//*** *****. ***/***** /*****_*****_*****_*****_*****_040000247.****

⁴ *****.//*****. ***/**/***** /*****_*****_*****_*****_*****_*****_****

Автопарк USPS сегодня насчитывает более *** тысяч единиц транспортных средств. Нужно отметить, что этот оператор почтовых услуг при всей масштабности своей организации потерял часть рынка в период развития электронной почты и частных компаний UPS и FedEx. Чтобы удерживаться на плаву, организация проводила политику оптимизации, автоматизации и консолидации. USPS имеют исключительное монопольное право на доставку несрочных (обычных) писем и использование частных и коммерческих почтовых ящиков.

Сейчас на предприятии трудятся ***** сотрудников, а доставка грузов совершается ежедневно в *** стран мира⁵. Доставка из большинства американских интернет-магазинов осуществляется через USPS.

Достоинства и недостатки USPS⁶:

...

UPS (United Parcel Service, Inc.) была основана в США в **** году. UPS специализируется на транспортировке и логистике более чем в *** странах мира, а штат сотрудников насчитывает *** тыс. человек. Помимо предоставления почтовых услуг (качественной и быстрой доставки грузов), они также выполняют услуги консалтинга, управление операциями с ценными бумагами, создания сетей доставки. Сегодня это одна из крупнейших мировых корпораций с оборотом в \$** млрд по состоянию на **** год.

Статистика говорит о том, что ежедневно через UPS доставляется ** миллионов грузов по всему миру, а сумма этого оборота составляет более *% ВВП США.

Информация о каждой посылке хранится в самой крупной базе данных планеты — DB-*. UPS не только один из крупнейших работодателей США, но и самый большой корпоративный пользователь сотовой связи. Последние ** лет UPS признается журналом Fortune лучшей транспортной компанией США.

Компания запустила удобную систему трекинг-отслеживания посылок, которой ежедневно пользуются **, * млн человек⁷.

Достоинства и недостатки UPS⁸

...

FedEx — корпорация, которая предоставляет транспортные услуги в *** странах мира с крупнейшим авиапарком — более *** самолетов.

Основное направление — быстрая доставка грузов (наземная доставка небольших отправок, наземная доставка особо срочных грузов, региональная экспресс-перевозка) и логистические операции (создание комплексных программных решений, управление транспортными потоками и складскими задачами).

5 *****://*****.***/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*

6 *****://**.******.***/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*

7 *****://*****.***/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*

8 *****://**.******.***/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*/*

Из всех служб доставки мира самый большой авиапарк принадлежит американской компании FedEx⁹. В *** стран компания отправляет грузы на *** собственных самолетах. Кстати, именно эта компания первая в мире ввела на своем сайте систему отслеживания почтовых отправлений. FedEx может перевезти абсолютно любой груз – от шариковой ручки до гиппопотама (такой опыт у нее, действительно, был).

Достоинства и недостатки FedEx¹⁰

...

DHL Express — крупная немецкая компания экспресс-доставки грузов по всему миру, которая появилась в **** году (практически одновременно с FedEx). Штаб-квартира компании расположена в Бонне (Германия).

В **** году задолго до штрих-кодов была реализована интересная инновация по исключению ошибок в процессе сортировки отправлений.

Упаковочные мешки определенного цвета предназначались для отдельных маршрутов. DHL также стала первой компанией, которая обеспечила потребителей сервисом смс-трекинга для отслеживания маршрута. Сегодня в штате компании числится более *** тысяч человек. Грузы отправляются в *** стран. В сеть доставки входит *** тысяч пунктов назначения.

Достоинства и недостатки DHL¹¹

...

TNT — компания, основанная Кеном Томасом в **** году в Австралии.

С **** года компания была поглощена голландской телекоммуникационной компанией KPN, которая с начала XIX века держала монополию на почтовые услуги в Нидерландах. Сегодня штаб-квартира находится в Хофдорпе, Нидерланды. Штат сотрудников: более ** тыс. человек. Грузы отправляются в более чем *** стран мира. Инфраструктура включает ** самолетов и свыше ** тыс. автомобилей.

4. Маркетинговый план

4.1. Концепция маркетинга

Концепция маркетинга базируется на следующих характеристиках проекта и рынка.

Сильные стороны проекта

- ...

Слабые стороны проекта

- ...

Возможности рынка

- ...

Угрозы рынка

9 *****://*****.*** /***** /***** /*****

10 *****://** .***** .*** /** /**** /*****_**** /***_**_*****_*_*****_*****_**_***_**

11 *****://** .***** .*** /** /**** /*****_**** /***_**_*****_*_*****_*****_**_***_**

- ...

С учётом этого инициаторы рассматривают как целевых клиентов следующие сегменты.

1. ...

В первую очередь инициаторы проекта планируют заключить соглашения с

Имея набор таких соглашений, Компания будет иметь возможность предложить своим клиентам

Основной объём курьерских услуг на рынке В*С – это ...

На рынке В*В клиент ставит логистическую задачу, а курьерская компания должна

Таким образом, если на рынке В*С продукт Компании – это ..., то на рынке В*В Компания будет предлагать

4.2. План продаж

Инициаторы проекта планируют достичь точки безубыточности на *-й месяц деятельности проекта, а за последующий год увеличить выручку в *,* раза. Рассчитанный на основании этих данных план продаж с учётом инфляции – см. Рисунок 3.

...

Рисунок 3. План продаж по годам с учётом инфляции, тыс. USD

4.3. Тактика маркетинга

4.3.1. Развитие продукта

Развитие продукта на рынке В*С будет связано с

На рынке В*В развитие будет идти путём

4.3.2. Каналы сбыта

Для заключения соглашений с курьерскими компаниями, предложения услуг юридическим лицам, будут использоваться

Продажа услуг физическим лицам,

4.3.3. Ценообразование

На рынке курьерской доставки целесообразно применять метод ценообразования

Компания планирует работать в ... ценовом сегменте, так как

4.3.4. Программа рекламы и продвижения

Реклама на рынке В*С будет организована в Интернете. С этой целью будет

5. Организационный план

5.1. Разрешительные документы

Для ведения бизнеса необходимо будет

5.2. Штатное расписание

Данные по численности персонала и объему ФОТ приведены в следующей таблице.

Таблица 3. Данные по численности персонала и заработной плате

...

5.3. Календарное осуществление проекта

Все подготовительные работы планируется произвести в

6. Материальные ресурсы

6.1. Инвестиционные расходы

Список инвестиционных расходов приведен в следующей таблице.

Таблица 4. Инвестиционные расходы, USD.

...

6.2. Косвенные расходы

Ставки косвенных расходов указаны в следующей таблице.

Таблица 5. Ставки косвенных расходов

...

6.3. Прямые расходы

Компания планирует получить от логистических операторов среднюю скидку в **%. То есть прямые расходы на оказание услуг составят **%.

6.4. Налоговое окружение

УУУ не имеет индивидуального подоходного налога.

Государственный налог с продаж составляет *,**%. Местности могут добавить к ним свои собственные налоги с продаж, что в некоторых районах составляет до *.** процентов¹².

В расчётах использовалась ставка налога с продаж *,**%.

7. Финансовый анализ

Экономические расчеты выполнены путем разработки финансовой модели проекта в программном обеспечении Microsoft Excel.

Таблица 6. Условия расчета

¹² *****.//**. *****_*****_****/*****_**_*****_*****_***_*****

Показатели	Значения
Прогнозный период, лет	*
Ставка инфляции, %	*%
Ставка дисконта, %	*%

7.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 7. Бюджет движения денежных средств, тыс. USD

Годы	ИТОГО	*	*	*
Основная деятельность				
Поступления от основной деятельности	* **	***	* **	* **
Выручка	* **	***	* **	* **
Выбытия от текущей деятельности	* **	***	* **	* **
Закупка услуг операторов	* **	***	* **	* **
Косвенные расходы	***	***	***	***
Налоги:	**	*	**	**
Налог с продаж	**	*	**	**
Сальдо от основной деятельности	***	*	***	***
Инвестиционная деятельность				
Поступления	**	**	*	*
Вложение средств во внеоборотные активы	*	*	*	*
Пополнение оборотного капитала	**	**	*	*
Выбытия	*	*	*	*
Итого поток по инвестиционной деятельности	**	**	*	*
Финансовая деятельность				
Поступления	*	*	*	*
Выбытия	*	*	*	*
Итого поток по финансовой деятельности	*	*	*	*
Денежные средства на начало периода	*	*	**	***
Итого поступления денежных средств	* **	* **	* **	* **
Итого оттоки денежных средств	* **	***	* **	* **
Денежные средства на конец периода	*	**	***	***
Денежный поток от проекта	***	**	***	***
Чистый денежный поток с накоплением итога	*	**	***	***

БДДС показывает (см. Таблица 7), что при выбранном графике финансирования проект не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более *** тыс. USD.

7.2. Прогнозный баланс

Таблица 8. Прогнозный баланс, USD

Годы	*	*	*
Основные средства	* **	* **	* **
НМА	***	***	**
Денежные средства	** **	*** **	*** **
СУММАРНЫЙ АКТИВ	** **	*** **	*** **
Капитал	** **	** **	** **

Годы	*	*	*
Нераспределенная прибыль	***	*** **	*** **
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	** **	*** **	*** **

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса (см. Таблица 8) начинает накапливаться со *-го года и составляет более *** тыс. USD к концу периода планирования.

7.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 9. Бюджет доходов и расходов, тыс. USD

Годы	ИТОГО	*	*	*
Выручка	* **	***	* **	* **
Расходы	* **	***	* **	* **
Валовая прибыль	***	*	***	***
Амортизация	*	*	*	*
Прибыль до налога	***	*	***	***
Выплаты налога с продаж	**	*	**	**
Чистая прибыль	***	*	***	***
Чистая прибыль с накоплением итога	*	*	***	***

Как видно из таблицы, Компания показывает устойчивую операционную прибыль со второго года работы.

7.4. Финансовые показатели

Таблица 10. Показатели рентабельности

Годы	*	*	*
Коэффициент рентабельности валовой прибыли	*,**%	*,**%	*,**%
Коэффициент рентабельности операционной прибыли	*,**%	*,**%	*,**%
Коэффициент рентабельности чистой прибыли	*,**%	*,**%	*,**%

Как видно из приведенной выше таблицы, после выхода на безубыточность Компания имеет хорошие показатели рентабельности по чистой прибыли.

7.5. Показатели эффективности

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

Таблица 11. Показатели эффективности инвестиций

Показатели	Единица измерения	Значение
Период планирования	мес.	**
Чистый Доход без учета дисконта (PV)	USD	*** **

Показатели	Единица измерения	Значение
ВНД (IRR), % в год.	%	***, %
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	USD	*** **
Чистый Дисконтированный Доход (NPV) с терминальной стоимостью (TV)	USD	* *** **
Срок окупаемости	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом	мес.	**
Индекс доходности за период планирования		**

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности свидетельствует об инвестиционной привлекательности проекта, о чем говорят следующие данные:

- Положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД), составляющее более *** тыс. USD без учета терминальной стоимости и более *,* млн. USD с учетом терминальной стоимости.
- Высокое значение внутренней нормы доходности (ВНД), составляющее **%, %.
- Проект окупается в течение ** месяцев с учётом дисконта.

Таким образом, **проект является экономически эффективным и может быть рекомендован к реализации.**

7.6. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

Таблица 12. Расчет уровня безубыточности, USD

Показатели	Среднее значение за период расчета	**%	**%
Средняя выручка, USD в мес.	*** **	** **	** **
Средние расходы, USD в мес.:			
Средние постоянные расходы, USD в мес.	** **	** **	** **
Средние переменные расходы, USD в мес.	** **	** **	** **
Средняя прибыль до налогов, USD в мес.	* **	-***	***

Как видно из приведенной выше таблицы, проект допускает сохранение прибыльности при падении выручки до **% от запланированной.

7.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности показывает, что проект обладает низкой чувствительностью к изменению объёма продаж и косвенных расходов – см. Таблица 13. Даже при снижении объёма продаж на **% проект остаётся рентабельным. Увеличение косвенных расходов оказывает ещё меньшее воздействие на показатели экономической эффективности проекта.

Проект достаточно чувствителен к отклонению прямых расходов от плана. Уже при превышении уровня прямых расходов на *% от плановых, бизнес теряет рентабельность. Это означает, что скидка от логистических операторов является важным параметром.

Таблица 13. Анализ чувствительности

Объём продаж, USD	**%	**%	**%	***%
ЧДД, USD	-** ***	** ***	** ***	*** ***
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	**
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**	**	**
Уровень прямых расходов	***%	***%	***%	***%
ЧДД, USD	-** ***	** ***	*** ***	*** ***
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	**
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**	**	**
Уровень косвенных расходов	***%	***%	***%	***%
ЧДД, USD	-** ***	* ***	*** ***	*** ***
Срок окупаемости, мес.	**	**	**	**
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	**	**	**	**

8. Анализ рисков

8.1. Технологические риски

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

Исправность и ремонтпригодность оборудования

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

8.2. Организационный и управленческий риск

Требуют особого внимания следующие виды рисков:

- Риск ошибок в подборе персонала.
- Риск утраты или порчи имущества.
- Риск высоких цен на услуги
- Риск низкого спроса на услуги.

Риск ошибок в подборе персонала

Недостаточная квалификация персонала может привести к некачественному выполнению функций, срыву планов продаж, убыткам.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

Риск утраты или порчи имущества

Данный вид риска может возникнуть как результат пожара, стихийных бедствий, противоправных действий лиц.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск низкого спроса на услуги

Спрос на услуги спрогнозирован на основе ожидаемого открытия офисов и производств крупных компаний в г. ХХХ. Если такой рост деловой активности в городе произойдет, задача Компании – отвоевать свою долю рынка, является вполне управляемой, и успех будет зависеть только от инициаторов бизнеса.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Риск высоких цен на услуги

Цену для потребителя будут устанавливать логистические операторы. В этой связи возникновение рисков ситуации маловероятно.

Меры по снижению (исключению) риска: ...

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

8.3. Риск материально-технического обеспечения

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – полная.

8.4. Финансовые риски

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Возможность управления риском – полная.

8.5. Экономические риски

Расчёт показал высокую эффективность планируемого предприятия и низкую чувствительность к отклонению основных параметров от плановых значений. Экономические риски могут быть только связаны с невыполнением плана продаж, что в свою очередь может быть следствием риска низкого спроса на услуги, рассмотренного выше.