

2017

Бизнес-план создания сети магазинов шаговой доступности



Питер-Консалт

2.03.2017

Оглавление

1. Резюме	2
1.1. Сущность и цели проекта	2
1.2. Эффективность реализации проекта.....	2
1.3. Источники финансирования.....	2
2. Инициатор проекта.....	3
3. Анализ рынка и концепция маркетинга.....	3
3.1. Определение основной идеи бизнеса и целей развития	3
3.2. Обзор рынка	3
3.3. План продаж.....	5
3.4. Тактика маркетинга	5
4. Материальные ресурсы	6
4.1. Инвестиционные расходы	6
4.2. Прямые расходы периода эксплуатации.....	6
4.3. Косвенные расходы периода эксплуатации	6
5. Организация	7
5.1. Организационная структура	7
5.2. Штатное расписание.....	7
5.3. Календарное осуществление проекта.....	7
6. Финансовый анализ.....	7
6.1. Бюджет движения денежных средств.....	7
6.2. Прогнозный баланс.....	8
6.3. Бюджет доходов и расходов	8
7. Эффективность проекта	27
7.1. Финансовые показатели	27
7.2. Показатели эффективности.....	29
7.3. Анализ безубыточности	30

1. Резюме

1.1. Сущность и цели проекта

Идеей проекта является создание сети магазинов шаговой доступности в формате «у дома».

Основными направлениями деятельности будут являться:

-

Особенностью предлагаемой сети магазинов будет

В качестве дополнительных услуг рассматриваются:

-

Цели проекта включают в себя:

- Открыть * магазинов шаговой доступности площадью ***-***м² в пяти жилых комплексах Санкт-Петербурга в течение года.
- Достичь объёма выручки по сети в **** году ***,* млн. руб.
- Открыть кулинарию площадью ***м², в которой будут производиться заготовки для магазинов сети, в течение года.
- Создать в течение года Интернет-магазин доставки продуктов, продажи в котором будут составлять не менее **% от оборота. Радиус доставки будет не более одного километра от магазинов сети.

1.2. Эффективность реализации проекта

Всего объем инвестиций в создание сети магазинов шаговой доступности оценивается в ** *** тыс. руб.

По итогам финансового моделирования получены следующие результаты при условии ставки дисконтирования равной ** %:

- Чистая приведенная стоимость (NPV) ** *** тыс. руб.
- Простой срок окупаемости *,** года
- Дисконтированный срок окупаемости *,** года
- Внутренняя норма рентабельности (IRR) **, **%
- Норма доходности дисконтированных затрат (PI) *,**

Таким образом, проект является инвестиционно привлекательным, так как

- Проект окупается в течение периода планирования, как без учета дисконта, так и с учетом дисконта.

- Чистая приведенная стоимость (NPV) существенно более *.
- Норма доходности дисконтированных затрат более *.

1.3. Источники финансирования

Для финансирования проекта планируется использование средств инвестора.

2. Инициатор проекта

.....

3. Анализ рынка и концепция маркетинга

3.1. Определение основной идеи бизнеса и целей развития

В последние годы в городах России развивались в основном крупные форматы продовольственных магазинов. Сейчас наблюдается недостаток магазинов у дома¹. Создание сети магазинов шаговой доступности – это не только перспектива развития малого бизнеса, но и создание комфортной среды для проживания людей.

Цели развития бизнеса:

- Открыть * магазинов шаговой доступности, включающих кафе на их территории, и кулинарию в пяти жилых комплексах Санкт-Петербурга в течение года.
- Достичь объёма выручки по сети в ***** году ***,* млн. руб.
- Создать в течение года Интернет-магазин доставки продуктов на расстояние не более одного километра от магазинов сети, продажи в котором будут составлять не менее **% от оборота.

Для достижения этих целей нужно будет решить следующие задачи:

-

3.2. Обзор рынка

Наблюдается тенденция уменьшения количества покупателей в крупных магазинах². Причины такого изменения:

- Нежелание клиентов тратить много времени на поездку в гипермаркет, поиск парковки, товаров и стояние в очередях.
- Экономия денег на бензин.
- Минимальная польза от продавцов-консультантов в гипермаркете, так как сотрудники в крупном магазине априори не могут быть экспертами во всех товарных категориях;
- Развитие Интернет-магазинов по доставке продуктов. Можно заказать все, что нужно, сидя дома.

Популярность магазинов «у дома» обусловлена желанием покупателей экономить на покупке продуктов питания, а также психологической установкой «меньше средний чек - больше экономия». Все объясняется тем, что значительная часть покупателей не ведет учета затрат на приобретения, а ориентируется на стоимость разовой закупки, которая в магазинах у дома составляет ***-*** рублей. Средний чек в гипермаркетах существенно выше³.

¹: //...../2016/04/14/.....-.....-.....-.....-.....

² «.....» –: //...-

...../...../....._....._....._....._....._....._3791/

³ «.»:/...../63593-....._....._....._...../

Среди конкурентов с похожими форматами работы можно выделить магазины

Таблица 1. Преимущества и недостатки конкурентов магазинов шаговой доступности

.....
Таким образом,
.....
.....

Рисунок 1. Динамика количества магазинов⁴

.....

Можно предположить, что формат «магазин у дома» останется самым востребованным и быстроразвивающимся сегментом розничного рынка. Единичные «магазины у дома», которые держит один хозяин, постепенно уйдут с территории спальных районов и жилых кварталов. А их место займут небольшие, но качественные и удобные магазины с современным оборудованием и расширенной ассортиментной матрицей⁵.

4 «.....»://...../.....

5 : «.....» — ://...../...../...../.....-.....-.....-.....-
..-.....-.....

3.3. План продаж

План продаж на период август **** г. – декабрь **** г. представлен в таблицах.

.....

3.4. Тактика маркетинга

Основные элементы концепции создаваемой сети магазинов:

-

Конкурентные преимущества:

-

Программа продвижения сети магазинов:

1.

Основные положения по составлению ассортимента товаров сети магазинов шаговой доступности:

-

Отличительные особенности продуктов сети:

-

.....

Рисунок 2. Структура ассортимента предлагаемой сети магазинов шаговой доступности

Состав категорий ассортимента сети магазинов:

*. Товары «Фреш»:

-

*. Товары регулярного спроса сухого хранения (узкий ассортимент товаров, не представленных в сетевых магазинах):

.....

*. Товары низкотемпературного хранения

.....

Целевые показатели продаж:

- Средняя покупка – ***-*** руб. на один чек.
- Среднее количество чеков в день – ***-*** штук.
- Прогноз средней выручки в день – **-***,* тыс. руб.

Ценообразование

.....

На товары будут установлены следующие наценки.

Таблица 2. Наценки на группы товаров

.....

4. Материальные ресурсы

4.1. Инвестиционные расходы

Список инвестиционных расходов приведен ниже.

Таблица 3. Затраты на открытие сети, тыс. руб.

.....

Таблица 4. Затраты на открытие * магазина, тыс. руб.

.....

Следовательно, для * магазинов потребуется ***** тыс. руб.

Таблица 5. Затраты на открытие кулинарного цеха, тыс. руб.

.....

Кроме этого требуются дополнительные инвестиции для пополнения оборотных средств.

План финансирования представлен ниже.

Таблица 6. План финансирования

.....

Итого требуются инвестиции в размере ** *** тыс. руб.

4.2. Прямые расходы периода эксплуатации

В состав прямых расходов вошли закупочные цены.

Таблица 7. Прямые расходы, тыс. руб.

.....

4.3. Косвенные расходы периода эксплуатации

К косвенным расходам относятся все расходы, не входящие в состав прямых расходов.

Таблица 8. Расходы * магазина в месяц, тыс. руб.

.....

Таблица 9. Расходы офиса сети в месяц, тыс. руб.

.....

Таблица 10. Расходы кулинарного цеха в месяц, тыс. руб.

.....

Предполагается, что продукцией кулинарии, выпечкой * магазинов снабжает кулинарный цех. Кулинарный цех отгружает продукцию с наценкой, которая позволяет покрывать операционные затраты производства. Таким образом, операционные расходы на кулинарный цех в дальнейшем не учитываются, так как они уже включены в закупочную стоимость товаров.

В соответствии с планом открытия магазинов, косвенные расходы будут распределены следующим образом.

Таблица 11. Косвенные расходы, тыс. руб.

.....

5. Организация

5.1. Организационная структура

.....

Рисунок 3. Организационная структура сети магазинов

5.2. Штатное расписание

Таблица 12. Штатное расписание сети магазинов

.....

5.3. Календарное осуществление проекта

.....

Рисунок 4. Календарное осуществление проекта

6. Финансовый анализ

6.1. Бюджет движения денежных средств

Таблица 13. Денежные потоки, тыс. руб.

.....

С учётом рассчитанных инвестиций проект не испытывает дефицита финансирования на всём периоде планирования. Свободные денежные средства планомерно растут, составляя к концу периода планирования величину около ** млн. руб.

.....

Рисунок 5. Суммарный денежный поток, тыс. руб.

Ежемесячный денежный поток составляет к концу периода более * млн. в месяц. Снижение этого показателя в летние месяцы объясняется сезонностью продаж.

6.2. Прогнозный баланс

Таблица 14. Прогнозный баланс, тыс. руб.

.....

Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться в **** году и к концу периода планирования составляет почти ** млн. руб.

6.3. Бюджет доходов и расходов

Таблица 15. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

.....

7. Эффективность проекта

7.1. Финансовые показатели

Таблица 16. Финансовые показатели

.....

Прибыльность продаж

Рентабельность по чистой прибыли

Коэффициент общей ликвидности

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости)

7.2. Показатели эффективности

Основные показатели экономической эффективности на периоде расчета ** мес.

- Простой срок окупаемости – *, ** года
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – ** *** тыс. руб.
- Дисконтированный срок окупаемости (PBP) – *, ** года
- Внутренняя норма рентабельности (IRR) – **, % (без учета инфляции)
- Норма доходности дисконтированных затрат (PI) – *, **

.....

Рисунок 6. Дисконтированный поток, тыс. руб.

Проект окупается в течение прогнозного периода, как без учета дисконта, так и с учетом дисконта.

Чистая приведенная стоимость (NPV) более *.

Норма доходности дисконтированных затрат более *.

Прогнозные показатели экономической эффективности проекта свидетельствуют о его достаточной инвестиционной привлекательности.

7.3. Анализ безубыточности

Точка безубыточности характеризует объем выручки, который должен быть заработан предприятием для обеспечения текущей безубыточности проекта. «Запас прочности» показывает на сколько прогнозная выручка отличается от точки безубыточности.

Таблица 17. Показатели безубыточности проекта

.....

«Запас прочности» не опускается ниже нуля с сентября **** г., что является показателем безубыточности проекта.