

Оглавление

1. [Пояснительная записка 2](#_Toc343787117)

[Основные положения](#_Toc343787118)

[Цели](#_Toc343787119)

[Заявление о миссии](#_Toc343787120)

[Факторы успеха](#_Toc343787121)

1. [Описание бизнеса 3](#_Toc343787122)

[Форма собственности/юридическое лицо](#_Toc343787123)

[Расположение](#_Toc343787124)

[Время работы](#_Toc343787126)

[Поставщики](#_Toc343787128)

Персонал

Финансовые показатели

[Управление финансами](#_Toc343787132)

1. [Маркетинг Ошибка! Закладка не определена.](#_Toc343787134)

[Анализ рынка](#_Toc343787135)

[Сегментация рынка](#_Toc343787136)

[Конкуренция](#_Toc343787137)

[Ценообразование](#_Toc343787138)

1. [Приложение 10](#_Toc343787139)

[Первоначальные расходы](#_Toc343787140)

[Прогнозируемая прибыль](#_Toc343787143)

Пояснительная записка

 Деятельность моей компании будет основываться на товарах для женщин и мужчин, которые надеемся с удовольствием, станут приобретать нашу продукцию, так как она обладает достаточно большим количеством преимуществ. Основная деятельность компании, которая станет называться «Bulletproof», что с английского значит «пуленепробиваемый», будет также основываться на закупке абсолютно новой продукции из Соединенных Штатов, которая была изготовлена в конце 2018 года, и не имела еще своего применения ни в одной стране. Кроме того, в ассортименте будет располагаться качественная, эксклюзивная домашняя одежда для женщин и мужчин. Компания «Bulletproof» намерена наладить торговые связи с изготовителем, который производит новый дизайн колготок для женщин, изготовленных из тех же материалов, из которых производят пуленепробиваемые жилеты. Они настолько прочные, что их можно использовать до 50 раз.

Текстильная компания Sheerly Genius (США) представила самую надежную пару колготок в мире. Благодаря использованию тех же баллистических волокон, из которых изготавливают пуленепробиваемые жилеты, они обладают очень высокой прочностью. Во время тестирования были использованы все предметы, контакт с которыми в повседневной жизни приводит к повреждению обычных колготок: липучки, кольца, ногти, древесные щепки и др. Используемый материал для их производства превосходит сталь, его волокна не рвутся даже при сильном растягивании.

Основные положения

В настоящее время предприятия, располагающиеся в отрасти производства колготок, получают не малую прибыль, что говорит о надобности этого товара. На данной диаграмме, расположенной ниже приведены примерные финансовые показатели одних из лидирующих компаний в данной отрасли, что показывает нам развитость продаж данного товара, и говорит об огромных покупках потребителей.

Цели

 Основными целями в данном проекте является в первую очередь:

* + - * открытие организации, необходимой для организации бизнеса;
* налаживание импорта со страной-изготовителем для долговременных поставок в Россию;
* при необходимости (нехватке оборотных средств) создать условия для привлечения крупных инвестиций;
* наладить логистику скорейшим образом;
* организовать работоспособность организации и скорейшее получение прибыли.

Заявление о миссии

 Важной задачей, которая будет осуществляться во время развития бизнеса, будет являться действительное сокращение расходов потребителей. По данным исследований 2018 года, поясняется, что ежегодно общая сумма затрат на покупку колготок в мире составляет около 8 млрд долларов ( 524,3 млрд рублей). Благодаря продаже нового, еще не вошедшего на мировой рынок, товаров мы не только сократим расходы покупателей, но и получим немалую прибыль. Если сравнить, примерно за год любительницы ношения колготок покупают 130 пар колготок, что составляет примерно 20000-30000 рублей в зависимости от стоимости товара. За 10 лет они тратят около 300000 рублей. Но благодаря новому товару, который заменяет примерно 60-70 пар, одной пары хватает на год, если не больше. То в год покупательницы потратят всего 3310, а за 10 лет 33100 рублей.

Факторы успеха

 Факторами успеха является в первую очередь наличие первоначального денежного капитала, используемого для создания ИП и налаживания связей с США. В дополнение к этому, наименьший процент рисков, что отличает от многих предпринимателей, открывающих свое дело, так как это абсолютно новый товар, который только начинается входить на рынок (наименьший уровень конкуренции или ее отсутствие в принципе).

Описание бизнеса

 Мое предприятие начнет развиваться в сфере одежды для дома и товаров для женщин и мужчин, желающих начать экономить свои денежные средства и пользоваться по-настоящему качественными и долгосрочными товарами, причем имея абсолютно только преимущества.

Форма собственности/юридическое лицо

Моя компания будет являться частным предприятием в форме ИП в сфере торговли, так как, по моему мнению, эта форма для моей деятельности наиболее приемлема.

Преимущества ИП:

* государственная регистрация осуществляется в срок не более чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган;
* возможность использовать упрощенную систему налогообложения (освобождение от уплаты налога на физические лица, налога на имущество физических лиц, налога на добавленную стоимость и др.)
* индивидуальные предприниматели освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет;
* затраты на регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя-минимальные;
* прибыль, полученная от ведения предпринимательской деятельностью, является собственностью индивидуального предпринимателя, которую он может использовать сразу.



Расположение

Свое предприятие я предполагают открывать в таких местах большой проходимости, как мега центры, улицы бутиков и магазинов, или в центре города. Так как мой бюджет не очень велик и ограничен, я буду рассматривать покупку небольшой территории в ТРЦ СБС Мегамолл, так как там по сравнению с ТЦ OZ MOLL цены ниже. В ТРЦ СБС при покупке территории стоимость составляет от 70000 руб. за м2, в ТЦ OZ –около 100000 руб. за м2.

Я предполагаю по своему бюджету выкупить территорию в ТРЦ СБС ( около 30 м2 , 30\*70000=2100000 руб.) В магазине будет располагаться подсобное помещение, санузел, места переодевания.

Время работы

Время работы не отличается от рабочего времени других магазинов ( с 8.00 до 21.00).

Реклама

Портрет нашего клиента – женщины активного возраста от 25 до 40 лет с уровнем доходов «средний» и «средний+».

 С целью привлечения клиентов планируется:

Установить вывеску магазина на фасаде ТЦ;

Оформить витрину магазина внутри ТЦ;

Запустить радио-рекламу по торговому центру;

Осуществить раздачу листовок на первом этаже ТЦ;

Провести обширную рекламную компанию: в прессе, интернете, социальных сетях, разместить наружную рекламу.

Для удержания постоянных клиентов планируется проводить регулярные акции, устанавливать системы скидок, внедрять программу лояльности.

В век информационных технологий нельзя оставить без внимания наличие интернет-магазина (создание сайта выйдет в 10000+15000 – стоимость разработки сайта)=25000 рублей.) Для того, чтобы быть конкурентоспособным участником рынка, обязательно нужно иметь хотя бы странички в социальных сетях, каких как Вконтакте и Instagram. Так, покупатель, заранее подобрав для себя несколько образов и убедившись в их наличии, приедет уже мерить и расплачиваться. Можно также дополнительно запускать рекламу через блогеров, но нужно понимать, что такая реклама рассчитана на целевую аудиторию до 30 лет. Подключение такой услуги, как доставка, также будет отличным маркетинговым ходом.

Наши конкурентные преимущества:

Качественный и стильный товар

Широкий ассортимент

Доступные для среднего класса цены

Опытные и вежливые продавцы

Приятный дизайн и удобная раскладка товара

План производства

Для отделов одежды в торговых центрах и магазинов в отдельном помещении будет оптимален стационарный набор кассовой техники:

* планшет;
* фискальный регистратор.

Для удобства клиентов необходима установка терминала для эквайринга, который принимает оплату с карты любого типа.

Также обязательно получение заключения от МЧС по пожарной безопасности. Для этого необходимо подготовить документы, такие как план эвакуации, документы о наличии противопожарного инвентаря, документы по установке или доработке пожарной сигнализации, инструкции, а также приобрести саму противопожарную систему.

Таким образом, необходимо реализовать следующие этапы открытия магазина одежды:

* Выбор местоположения магазина одежды;
* Регистрация предприятия в налоговой службе и выбор системы налогообложения;
* Заключить договор аренды помещения;
* Заказать дизайн-проект помещения;
* Нанять мастеров отделочных работ и произвести ремонт;
* Согласовать объект с МЧС;
* Проверить соответствие требованиям безопасности и пригодности к последующей эксплуатации всех инженерных систем;
* Закупить и установить инженерное оборудование;
* Приобрести сигнализацию, систему видеонаблюдения, противокражные рамки;
* Закупить мебель и оборудование для торгового зала
* Найти поставщиков товаров;
* Составление штатного расписания и поиск сотрудников;
* Разработка ценовой политики и определения номенклатуры продаваемой одежды;
* Установка программного обеспечения для магазина и кассового аппарата;
* Проведение маркетинговых мероприятий;
* Открытие магазина.

Документы, необходимые для открытия:

* заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме P21001,
* квитанция на оплату госпошлины за регистрацию ИП,
* заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения по форме № 26.2-1 (опционально),
* копия паспорта.

Поставщики

Так как моя организация будет взаимодействовать и принимать услуги от компании США, значит необходимо наладить логистику. Мы решили выбрать почтовую компанию СДЭК, с которой будем иметь тесные связи, так как она предоставляет не дорогие по сравнению с другими фирмами цены (3,19 дол./фунт+23 долл.). Пусть в первой поставке для открытия магазина мы закажем 300 пар колготок, то в итоге услуги доставки равны 64000 руб. (300\*3,19+23=980 долл.=64000 руб.). Если на расчет брать, что по оптовым ценам 1 пара колготок =2500 руб., то 2500 \*300 шт.=750000 руб. В итоге если сложить логистику с первой поставкой, затраты получатся =814000 руб.+200000 (закупка домашней одежды)

Персонал

Продавец магазина одежды играет ключевую роль в штате магазина, так как является его лицом. Он всегда должен быть опрятным, с приятной внешностью и с улыбкой на лице. В обязанности продавца входит консультирование клиентов, выкладка товаров, поддержание чистоты и порядка в торговом зале.

В магазин будут трудоустроены два продавца-консультанта для работы в посменном графике 2/2. В обязанности продавцов будет входить не только консультация и помощь в выборе товара, но и расчет с покупателями, а также работа со складом товаров. Помимо продавца, планируется трудоустроить уборщицу и менеджера по закупкам, в обязанности которого будет входить работа с поставщиками, контроль за своевременным пополнением ассортимента, контроль за отгрузкой товара. Ежемесячный фонд оплаты труда составит 110 000 рублей. В обязанности владельца бизнеса входит обязанности оперативного управления магазином, такое как управление персоналом, решение вопросов с инкассацией, анализ результатов продаж, поиск поставщиков и заказ товаров. Несмотря на то, что такая форма хозяйственной деятельности, как индивидуальное предпринимательство не обязывает организацию к ведению бухгалтерского учета, я все же найму бухгалтера с окладом в 35000 руб. и 2 продавцов-консультантов с заработной платой=18.000 руб. и премиальной частью - 10% от продаж, менеджера с заработной платой 25000 руб., и уборщицус заработной платой в 14000 рублей.

Так как собственник или ИП обязан платить взносы за своих сотрудников, ИП не будет вычитывать их из заработной платы сотрудников, включив эту стоимость в цену товаров:

* Выплаты на обязательное пенсионное страхование 22%;
* Выплаты на социальное страхование 2,9%;
* Выплаты на обязательное медицинское страхование 5,1%

Эти выплаты причисляются в стоимости товара, чтобы оплатить их за год.

Перечень необходимого оборудования:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за 1 шт. | Общая сумма |
| Кассовый терминал (онлайн касса) | 1 | 17000 | 17000 |
| Стол кассира | 1 | 15000 | 15000 |
| Витрина | 1 | 40000 | 40000 |
| Стеллаж для зала | 8 | 8000 | 64000 |
| Стойка для одежды | 10 | 4000 | 40000 |
| Манекен | 10 | 4000 | 40000 |
| Зеркало | 6 | 3000 | 18000 |
| Примерочная кабина | 4 | 4500 | 18000 |
| Плечики | 1000 | 35 | 35000 |
| Пуфик для примерочной | 2 | 2000 | 4000 |
| Стул для сотрудников | 3 | 1200 | 3600 |
| Рамка противокражная  | 1 | 40000 | 40000 |
| Стеллаж для кладовой | 6 | 6000 | 36000 |
| Этикет-пистолет | 2 | 700 | 1400 |
| Отпариватель | 1 | 15000 | 15000 |
| Компьютер | 1 | 30000 | 30000 |
| ***Итого:*** |  |  | 417000 |

Описание продукции и услуг

Ассортимент нашего магазина будет включать:

Домашние костюмы для женщин и мужчин (4000-10000 руб.)

Бюстгальтеры (3000-10000)

Боди (3000-6000)

Корректирующее белье (3000-6000)

Ночное белье (2500-7000)

Белье для беременных и кормящих мам (2500-5000)

Носки и колготки (300-700)

Новинка- уникальные колготки из пуленепробиваемого материала (2500-6000)

Сильные и слабые стороны предпринимательства:

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны проекта: | Слабые стороны проекта: |
| * Большой ассортимент товаров
* Выгодное местонахождение
* Неизвестность некоторой части ассортимента
* Качество товаров
* Невысокая цена на большинство товаров
 | * Поставки от иностранного производителя
* Зависимость от страны, возможность закрытия
* В случае торговли импортными товарами-зависимость от курса валюты
* Смена политики в сфере экономики (эмбарго, повышение налогов и др.)
* Возможность незаинтересованности покупателей в товарах
 |
| Возможности проекта: | Угрозы проекта: |
| * Развитие сети магазинов
* Организация работы интернет-магазинов
* Возможность открытия производства некоторых наименований товаров
 | * Возможность появления высокого уровня конкуренции
* Повышение цен на закупку товара поставщиками
* Расторжение договора с поставщиками
* В случае нахождения в торговом центре-временное приостановление
* неисполнение обязательств поставщиками.
* неправильно подобранный ассортимент товара. То есть закупленная одежда либо не подходит по цене, либо по дизайну и качеству потенциальным потребителям.
 |

Постоянные ежемесячные расходы

Перейдем к расчету основных показателей экономической эффективности работы магазина домашней одежды:

Заработная плата – 110 000 руб.+10000 премии

Страховые отчисления – 45400 руб.

Налоги (ЕНВД) – 12600 руб.

Реклама – 20 000 руб.

Транспортные расходы – 20 000 руб.

Бухгалтерия и уборка – 14 000 руб.

Оплата коммунальных услуг-10000 руб.

Прочие расходы – 10 000 руб.

Средние поставки товара- 190000 руб.

ИТОГО: 442000 руб.

Финансовые показатели

Ежемесячный оборот (выручка): 3310\*200= 662000 рублей ( с учетом погашения социальных взносов)

Чистая прибыль: 220000 руб.

Окупаемость: 1,7 года (4367438/2640000=1,7)

Управление финансами

Первоначальными затратами, которые понесет организация «Bulletproof» является уплата:

* взносы ИП на обязательное пенсионное страхование ( в 2019г. Правительство РФ установило 29354 руб. вгод)
* взносы ИП на обязательное медицинское страхование ( на 2019 г. = 6884 руб.)
* регистрация бизнеса ( =10000 руб.)
* дополнительное оборудование, ремонт (=600000 руб.)
* прочие расходы (=30000 руб.)
* реклама (=40000 руб.)
* таможенная пошлина при получении большого заказа ( 3% стоимости товаров)

Прогнозируемая прибыль

Так как по оптовым ценам выходит дешевле на на 800 руб., так как цена 1 шт. товара первоначально будет равна 2500 руб. Что горя о социальных выплатах, которые равняются 30%, их мы внесем в стоимость товара, чтобы за год они окупили эти проценты. Вычитая выплаты из зарплаты бухгалтеры, мы получаем 10500 рублей, и за 2 продавцов- консультантов необходимо заплатить выплаты в 5400\*2=10800 рублей. В итоге у нас получается 21300 рублей, которые будут включены в стоимость товара. 21300/12=1775 рублей. На расчет, что в месяц окупаемость продукции приравняется к 200 парам = 9 руб. На расчет, что в месяц будут раскупать ( возьмем минимум) 200 пар =200\*3310 руб.=662000 руб., то за год компания получит 7944000 руб. Учитывая первоначальные расходы = 4367438 р.

Приложение

Первоначальные расходы

|  |  |
| --- | --- |
| Лицензии на ведение коммерческой деятельности | 20000 |
| Расходы на регистрацию | 10000 |
| Депозиты | 400000 |
| Прочие расходы | 50000 |
| Покупка помещения, ремонт | 2100000+500000 |
| Реклама | 40000 |
| Необходимое оборудование: | 417000 |
| Первая поставка товара (стоимость 300 шт.) | 750000+ 200000 |
| Услуги логистики | 64000 |
| Заработная плата бухгалтера | 35000 |
| Заработная плата менеджера | 25000 |
| Заработная плата уборщицы | 14000 |
| *Заработная плата продавцов-консультантов (2чел.)* | *18000\*2=36000* |
| Страховые взносы за ИП | 29354+6884=36238 |
| Страховые взносы за бухгалтера | 10500 (30%) |
| Страховые взносы за консультантов | 10800 |
| Страховые взносы за менеджера | 7500 |
| Страховые взносы за уборщицу | 7500 |
| Таможенная пошлина | 28800 (960000\*3%) |
| Налоги ((НДФЛ 13%, НДС 18%- в конце месяца)), на имущество 0,1%, земельный налог0,5%) | 2100+10500=12600 |
| БЫЛО: | 5000000 |
| Остаток: | 432562 |
|  |  |
| Первоначальные расходы, всего | 45367438 руб. |