**Бизнес план**

**«Организация реализации детской одежды под собственной маркой оптом.»**

Организационно-правовая форма: ИП

Фома собственности: частная

Условия финансирования оговариваются индивидуально.

Возврат инвестиций и % выплачиваются из прибыли предприятия.

**1.ОПИСАНИЕ:**

Сфера деятельности: производство, оптовая и розничная продажа детской одежды.

Ассортимент: детская одежда от 0 до 14 лет.

Персонал в магазине: 2 человека, режим работы посменный;

Персонал швейного цеха: 9 чел., режим работы 8-ми часовой рабочий день, 5-ти дневной рабочей недели.

Площадь торгового зала: 30 – 40 м2

Площадь швейного цеха: 140 м2

**2. ЦЕЛИ:**

Развитие сети розничной и оптовой торговли в г. СПб.

Утвердится на рынке. Сформировать группу постоянных покупателей.

Увеличение объемов продаж, за счет привлечения оптовых покупателей из других городов.

Организация высокодоходной работы предприятия.

**3. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

Предлагаем создать сеть реализации верхней детской одежды, производимой на собственном работающем производстве полного цикла. Производство расположено в городе Выборге ЛО, в дальнейшем, планируется перенести в г. СПб, оптовая и розничная сеть будет расположена в г. СПб.

Предприятие будет специализироваться на производстве и реализации качественной верхней одежды для детей от 0 до 14 лет в скандинавском стиле.

Продукция будет реализовываться в розницу через созданную собственную сеть, оптом, через собственный интернет-магазин и оптовый склад.

Производственные площади предприятия составляют 140 кв. метров. Закуплено необходимое оборудование и работает швейное предприятие с 2009г. с коллективом опытных и работников.

**Факторами успеха предприятия можно назвать:**

* увеличение спроса на детскую продукцию в связи с увеличением рождаемости;
* оригинальность и современность производимой продукции;
* работа на детей разного пола и возраста от 0 до 14 лет;
* доступные цены при высоком качестве продукции.
* Дизайнерские ткани и качественная фурнитура.
* Работа с оптовыми покупателями на условиях факторинга без регресса.

Плановый месячный оборот предприятия — 787 тыс. руб.

Чистая прибыль в мес.— 242 тыс. руб.

Рентабельность продаж — 57,29%

Основные показатели эффективности проекта приведены в Табл. 1 бизнес-плана.

Таблица 1. Интегральные показатели эффективности

|  |  |
| --- | --- |
| Ставка дисконтирования (r-год), % | 10 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 12,99 |
| Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), % | 78,77 |

**3.ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ**

Организационно-правовой формой бизнеса станет индивидуальное предпринимательство (ИП). Бизнес работает с 2009 г., инициатором проекта выступает человек, ранее имевший опыт производства и розничной продажи дизайнерских готовых изделий.

Для открытия розничного магазина будет закуплено необходимое торговое оборудование, на сумму 340 тыс. рублей. Общий объем инвестиций составит 3,7 млн. руб.

Таблица 2. Инвестиционные затраты проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **СУММА, руб.** |
| *Оборудование* | | |
| 1 | Закупка торгового оборудования, дизайн-проект магазина и оптового склада | 340 000 |
| 2 | Закупка тканей и фурнитуры, сертификация, транспорт\в год | 1 355 000 |
| *Нематериальные активы* | | |
| 2 | Создание интернет-магазина | 70 000 |
| Оборотные средства | | |
| 4 | Оборотные средства | 1 854 000 |
| **Итого:** | | **3 689 000** |

Таблица 3. Примерный перечень оборудования

|  |  |
| --- | --- |
| **Примерный перечень оборудования** | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование** | **Кол-во** | **Цена за *единицу*** | **Всего, руб.** | | Вывеска (световой короб - лайтбокс) | 1 | 50 000 | 50 000 | | Стеллажи | 2 | 12 000 | 24 000 | | Зеркала | 2 | 10 000 | 20 000 | | Вешала | 4 | 10 000 | 40 000 | | Полки | 4 | 3 000 | 12 000 | | Манекены детские | 2 | 5 000 | 10 000 | | Кассовый аппарат | 1 | 40 000 | 40 000 | | Компьютер | 1 | 30 000 | 30 000 | | Антикражная система | 1 | 50 000 | 50 000 | | Диван, пуфики | 1 | 20 000 | 20 000 | | Светильники, декор, реклама |  |  | 44 000 | | **ИТОГО** |  |  | **340 000** | |  |

**4. ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

Одежда, которая будет производиться компанией, будет отличаться качеством изготовления, теплотой и удобством, но и привлекательной, за счет дизайнерских тканей.

Таблица 4. Номенклатура

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **ТОВАРНАЯ ГРУППА** | **ЗАТРАТЫ на фурнитуру и ткани**  **НА ЕД., руб.** | **ЗАТРАТЫ на пошив НА ЕД., руб.** | **ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ на пошив НА ЕД., руб.** | **ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА средняя, %** | **ДИАПАЗОН ЦЕН,опт\розница** | **СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЕД., чистая прибыль** |
| 1 | Брюки, полукомбинезон Зимние **мембрана** (1-14 лет) | 250 | 250 | **500** | 240% | 1200-2200 | 1700 |
| 2 | Брюки, полукомбинезон демисезонный (1-14 лет) | 150 | 240 | **390** | 200 | 900-1500 | 1200 |
| 3 | Куртка зимняя, **мембрана** мембрана с меховой опушкой | 500 | 500 | **1000** | 225 | 1900-4800 | 3350 |
| 4 | Куртка зимняя, **Дюспо** | 330 | 490 | **820** | 190 | 1500-3200 | 2350 |
| 5 | Куртка демисезонная, **Дюспо** | 300 | 390 | **690** | 230 | 1500-3200 | 2350 |
| 6 | Комбинезон зимний **мембрана** (1-14 лет) | 500 | 500 | **1000** | 290 | 2300-5600 | 3950 |
| 7 | Комбинезон демисезонный **мембрана** (1-14 лет) | 400 | 390 | **790** | 250 | 1500-3200 | 2350 |
| 8 | Краги зимние, пинетки | 20 | 60 | **80** | 450 | 300-600 | 450 |
| 9 | Краги демисезонные | 10 | 50 | **60** | 450 | 200-450 | 325 |
| 10 | Шапка зимняя | 60 | 90 | **150** | 620 | 430-860 | 645 |
| 11 | Конверт зимний | 350 | 250 | **600** | 200 | 1200-2400 | 1800 |
| 12 | Конверт демисезонный | 300 | 200 | **500** | 240 | 1100-2200 | 1650 |
|  | Средняя стоимость | Общие затраты на 1ед.=548,33 руб.\*600ед.\мес. | Себестоимость на 1ед.=548,33 руб.\*600ед.\мес.=328 998 руб. |  |  | Средняя наценка 236,17% | Средняя стоимость 1\ед. в реализации 1843,33руб.\*600 ед.\мес.= 1 105 998руб. |

1. **ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ**

Наша продукция будет ориентирована на детей обоих полов и возрастов от 0 до 14 лет. Продажи будут осуществляться оптом, через розничные магазины, мелким оптом, а также в розницу через собственный интернет-магазин. Параллельно планируется вести продвижение в социальных сетях на торговых плащадках других сайтах. Также планируется участие в специализированных ярмарках одежды.

**5. 1. реклама**

    В качестве рекламной кампании за месяц до открытия планируется вывесить баннер, информирующий о данном магазине. За неделю будут раздаваться листовки, которые   дают одноразовую скидку до 10%, заказать фирменные карты с системой скидок постоянным покупателям от 5 до 15%.

      Рекламная кампания должна быть эффективной. Поэтому, планируется, проведение следующих рекламных акций:

* *За месяц до открытия магазина будут вывешен рекламный баннер на здании самого магазина.*
* *За неделю до открытия планируется начало раздачи пригласительных листовок.  
  В день открытия и в последующие 2 недели планируется так же раздача листовок, но уже предполагающих определенную скидку их владельцу*
* *Во время работы магазина в качестве рекламной кампании будут предлагаться различные акции и бонусы.*
  1. **ФОРМА ОПЛАТЫ**

      Изначально магазин будет принимать наличную и безналичную форму оплаты, платёжные системы банковских карт, так как это существенно может поднять объемы продаж.

1. **ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА**

Таблица 5. Плановые показатели производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Товар** | Ед. для пошива: | Цена реализации  Руб.\ед. | Выручка |
| **Ассортимент моделей (промышленных лекал)** | 1ед.-розничный магазин,  1 ед.- тд «слон»  3 ед.- магазины «семья»  2 ед.- магазины «всеволожск»  1 ед. - интернет-магазины,  2 ед. – торговля в Выборге |  |  |
| 1.Куртка «Звезда» | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=280 ед. | 2850 | 798 000 |
| 2.Куртка «Аляска» | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=280 ед. | 2350 | 658 000 |
| 3.Куртка «Стайлер» | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 2350 | 658 000 |
| 4.Куртка «Шейкер» | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 2350 | 658 000 |
| 5.Пальто «Алиса» | 2 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**140 ед.** | 2850 | 399 000 |
| 6.Брюки «Снег» на лямках | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 1700 | 476 000 |
| 7.Брюки «горнолыжные» на лямках | 1 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**70 ед.** | 1700 | 119 000 |
| 8.Полукомбинезон «Сезон» | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 1700 | 476 000 |
| 9.Полукомбинезон «Шейкер» | 2 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**140 ед.** | 1200 | 168 000 |
| 10.Полукомбинезон «Сезон»-2 | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 1700 | 476 000 |
| 11.Комбинезон «Зима» | 2 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**140 ед.** | 3950 | 553 000 |
| 12.Комбинезон «Геометрия» | 2 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**140 ед.** | 3950 | 553 000 |
| 13.Комбинезон «Пингвинёнок» | 2 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**140 ед.** | 2350 | 329 000 |
| 14.Зимняя шапка | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 345 | 96 600 |
| 15.Зимние краги | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 475 | 133 000 |
| 16.Конверт «Я родился» | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 1800 | 504 000 |
| 17. Конверт «Я родился»-2 | 2 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**140 ед.** | 1800 | 252 000 |
| 18.Пинетки | 4 цвета\*7 размеров\*10 ед.=**280 ед.** | 475 | 133 000 |
| **Итого** | **3990ед./ 6,65 мес. работы** | **1994** | **7 439 600 руб.** |
| **Демисезонный ассортимент** |  |  |  |
| 1.Куртка «Ветер» |  |  |  |
| 2.Куртка «Бест» |  |  |  |
| 3.Куртка «Немо» |  |  |  |
| 4.Брюки «Барс» |  |  |  |
| 5.Полукомбинезон «Ручеёк» |  |  |  |
| 6.Комбинезон «Солнышко» |  |  |  |
| 7.Комбинезон «Улыбка» |  |  |  |
| 8.Комбинезон «Лапушка» |  |  |  |
| 9.Комбинезон «Скандинав» |  |  |  |
| 10. Конверт демисезонный |  |  |  |
| 11.Краги демисезонные |  |  |  |

1. **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Организационно-правовой формой ведения бизнеса станет индивидуальное предпринимательство (ИП). Форма налогообложения — упрощенная (6% дохода). Помимо обязанностей по руководству фирмы в его обязанности войдет управление сбытом. Штат компании включит 10 человек, включая 7 швей, 1 закройщика, 2 продавца-консультанта. Фонд оплаты труда и штатное расписание приведены в Табл. 6. Бухгалтерия будет передана на аутсорсинг. Обязанности по техобслуживанию швейных машин будут осуществлять механики-наладчики, оплата труда которых будет осуществляться по договору подряда.

Таблица 6. Штатное расписание и фонд оплаты труда швейного цеха

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Оклад, руб.** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Швея | 19000 | 2 | 38000 |
| 2 | Швея | 17000 | 3 | 51000 |
| 3 | Швея | 14000 | 2 | 28000 |
| 4 | Закройщик | 25000 | 1 | 25000 |
| **Итого:** | | | | **142 000** |

Таблица 7. Штатное расписание и фонд оплаты труда магазина

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Оклад, руб.** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Продавец-консультант | 20 000 | 2 | 40000 |
| **Итого:** | | | | **40 000** |

1. **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

Инвестиционные расходы на расширение предприятия составят **3,7 млн. руб.**

Таблица 8.Расчет валового производства продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Производство Ед. | Затраты на производство руб.\ед. | Затраты на производство руб. | Средняя цена в реализации руб. | Средняя наценка | Валовый доход руб. |
| В месяц | **От 600 до 1200,** **зависит от сложности и сезонности изделий.** | 548,00 | 328 800 | 1994,00 | 263,87% | **1 196 400** |
| **В год** | **6600** |  | **3 616 800** |  |  | **13 160 400** |
| За 3 года | 19 800 |  | 10 850 400 |  |  | 39 481 200 |
| Пример на зимних брюках | 600-700 = 650 ед. | 250+240=490 | 318 500 | Розница 2200-1800  Опт 1200 | Розница 350%-270%  Опт 145% | 1)1 430 000  2)1 170 000  3) 780 000 |
| Пример краги зимние | 1200-1500= 1350 ед./ за пол месяца | 20+60=80 | 108 000 | Розница 600-400  Опт 300 | 1)650%  2)400%  3)275% | 1)810 000  2)540 000  3)405 000 |

В переменные затраты включены траты на закупку сырья, куда заложены затраты на сертификацию продукции и транспортные расходы. Амортизация основных фондов рассчитана линейным способом на срок эксплуатации 12 лет. Финансовый план на трехлетнюю перспективу представлен в Приложении 1.

Таблица 9. Постоянные затраты швейного предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **Сумма в мес., руб.** |
| 1 | Аренда | 44 000 |
| 3 | Наладчик | 2000 |
| 4 | Уборщица | 2000 |
| 5 | Хостинг сайта | 2000 |
| 6 | Зарплата техн. директора | 24000 |
| 7 | Бухгалтер | 1000 |
| **Итого:** | | **75 000** |

Таблица 10. Постоянные затраты магазина

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **Сумма в мес., руб.** |
| 1 | Аренда | 40 000 |
| 4 | Уборщица | 10 000 |
| **Итого:** | | **50 000** |

Таблица 11. Переменные затраты всего предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **НАИМЕНОВАНИЕ** | **Сумма в мес., руб.** |
| 1 | Закупка тканей и фурнитуры, сертификацию продукции, транспортные затраты | 184 000 |
| 2 | сертификацию продукции, транспортные затраты | 20 000 |
| 3 | Фонд ЗП швейного цеха | 142 000 |
| 4 | Фонд ЗП магазина | 40 000 |
| **Итого:** | | **386 000** |

1. **оценка эффективности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Затраты** | **Сумма в мес., руб.** |
| 1 | Постоянные затраты общие | 125 000 |
| 2 | Переменные затраты общие | 386 000 |
| 3 | Общие затраты в мес. | 511 000 |
| 4 | Расчет минимальной выручки в день\ мес. | 17 000/511 000 |
| 3 | Средняя цена 1 ед. товара | **1994,16 руб.\ед.** |
| 4 | Минимальное кол-во ед. товара реализуемых в день\месяц | 8,5ед.\256 ед. (при производстве 600 ед. в месяц) |
| 5 | Себестоимость ед. продукции | 511000\600=**851,66 руб.\ед.** |
| 6 | Прибыльность продаж | 57,29% |
| 7 | Точка безубыточности в денежном выражении (минимальный размер выручки | 23 5190 руб./мес. |
| 8 | Точка безубыточности в натуральном выражении (минимальный объем продаж для покрытия всех издержек производства при нулевой прибыли) | 89 ед./мес. |
| 9 | Инвестиции | 3 689 000 |
| 10 | Период окупаемости | 12,99 мес. |
| **Итого:** | | 1. **0** |

Проект по расширению предприятия по производству и реализации детской одежды является эффективным, о чем свидетельствует финансовый план. Достижение точки безубыточности предполагается уже на 2 месяц работы.

1. **Риски и гарантии**

Таблица 12. Риски и гарантии

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Фактор риска** | **Вероятность наступления** | **Тяжесть последствий** | **Мероприятия для предотвращения или минимизации влияния** |
| *Внешние риски* | | | |
| Резкое снижение платежеспособности населения из-за ухудшения ситуации в экономике | низкая | высокая | Работа в доступной ценовой категории, анализ спроса, выявление наиболее ходовых позиций и упор на них, сокращение издержек, проведение переговоров с арендодателями по сокращению (не повышению) арендной платы |
| Увеличение себестоимости продукции вследствие роста курса валют, политических мер и т.д. | средняя | высокая | Оптимизация расходной части бюджета, увеличение розничной цены, изменение закупочной политики (увеличение объемов закупки для снижения оптовой цены, поиск новых поставщиков) |
| Появление прямых конкурентов | средняя | высокая | Наличие уникального торгового предложения, наличие программы лояльности: накопительных карт, скидок постоянным клиентам, получение обратной связи от покупателей, проведение PR-акций |
| Снижение актуальности продаж (влияние моды, трендов) | средняя | средняя | Мониторинг ситуации на рынке, отслеживание тенденций, анализ потребительского поведения, проведение опросов, выявление ходовых позиций путем пробных закупок |
| Увеличение арендной платы | низкая | средняя | Согласование всех условий оплаты в договоре аренды, помощь юриста в урегулировании вопроса, заключение договора на долгий срок по фиксированной ставке в рублях |
| Снижение продаж из-за фактора сезонности | высокая | низкая | Скидки и распродажи старых коллекций в не сезон, акции, расширение ассортимента |
| Убытки из-за краж | средняя | низкая | Монтаж антикражного оборудования, использование противокражных датчиков, наличие охранной сигнализации |
| ЧС/стихийное бедствие | крайне низкая | высокая | Наличие охранно/пожарной сигнализации, страхование |
| *Внутренние риски* | | | |
| Неэффективная закупочная политика, затоваривание | низкая | средняя | Знание рынка и основных трендов, выявление наиболее популярных товарный позиций, мониторинг деятельности конкурентов |
| Выбор неверной ценовой политики | низкая | высокая | Регулярный анализ спроса и поддержание актуальной стоимости, постоянный мониторинг цен у прямых конкурентов |
| Отток покупателей и снижение продаж из-за неквалифицированного персонала | низкая | средняя | Найм персонала с опытом работы в аналогичной сфере деятельности, проведение испытательного срока, постоянная работа над повышением уровня сервиса, создание системы мотивации и штрафов, поощрения лучших сотрудников, обучение персонала |

1. приложения

Таблица 12. План действий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ месяц** | Сумма вложений | Действия | | |
| 1 | **825 000 руб.** | Закупка тканей и фурнитуры, заказ изготовления сайта, подготовка рекламной продукции для магазина и выставки | | |
| 2 | **755 000 руб.** | Закупка тканей и фурнитуры, участие на выставке в г. Москве в июне **15 июня** | | |
| 3 | **995 000 руб.** | Закупка тканей и фурнитуры, запуск розничного магазина и оптового склада | | |
| 4 | **655 000 руб.** | Закупка тканей и фурнитуры со складов в СПб, запуск розничного магазина и оптового склада | | |
| 5 | **459 000 руб.** | Закупка тканей и фурнитуры со складов в СПб, реклама и развитие магазина | | |
| 6 | С прибыли предприятия | Закупка торгового оборудования и открытие 2-го магазина | | |
| 7 | С прибыли предприятия | Закупка тканей и фурнитуры со складов в СПб, реклама и развитие магазинов | | |
| 8 | С прибыли предприятия | Работа предприятия по плану, начало возврата инвестиций, согласно помесячного плана работы предприятия | | |
| **Сумма инвестиций:** | | | **3 689 000** |

Наша продукция:







