**Практична робота № 5**

**Тема: написання бізнес-плану**

СТРУКТУРА БІЗНЕС-ПЛАНУ РОЗДІЛ ЗМІСТ РОЗДІЛУ:

 1 Вступ (резюме) • мета, завдання, основні показники проєкту бізнесу

 2 Опис товару, послуги • опис і характеристики основної та другорядної продукції (можна фото, рисунки, ескізи товарів і послуг); • характеристики, які роблять товар чи послугу унікальними, відмінними від аналогічної продукції конкурентів

3 Маркетинговий план • сегмент ринку збуту, потенційні покупці; • конкуренти, подібні товари чи послуги; • прогноз попиту; • модель ціноутворення; • план просування товарів чи послуг (маркетингова підтримка); • план збуту

4 Організаційний план • підготовка документів для реєстрації бізнесу; • реєстрування бізнесу; • відкриття рахунку в банку; • дозволи та погодження, необхідні для ведення бізнесу; • план запуску виробництва

5 Фінансовий план • кошторис витрат; • визначення джерел фінансування; • графік узгодження термінів, розмірів фінансування та витрат; • система оподаткування та розрахунок податків

6 Висновки • перспективи розвитку бізнесу

**Приклад**

*Резюме*

Коротко описуємо суть і характеристики бізнесу. зразок:

Тип закладу: магазин одягу.

Площа: загальна площа - 50 квадратних метрів. Торговий зал - 30 кв. м, 10 кв. м - склад, 10 - санвузол і службове приміщення.

Форма власності: оренда.

Місцезнаходження: вказуєте обраний варіант (в торговому центрі, в житловому будинку і т. д.)

Графік роботи: щодня з 9.00 до 21.00.

Реєстрація

Ваш проект досить зареєструвати як ІП, вибравши код КВЕД 47.71. - «Торгівля роздрібна одягом в спеціалізованих магазинах». Наступний крок - подача заяви на застосування системи оподаткування ЕНВД або ССО.

Інші необхідні документи та дозволи:

* Свідоцтво про внесення в загальний торговельний реєстр;
* Довідка про постановку на облік в податкову службу;
* Висновки від Росспоживнагляду і Роспожарнадзора (для отримання потрібно забезпечити протипожежний захист, розробити план евакуації);
* Договір про утилізацію сміття;
* Розрахунковий рахунок;
* Реєстрація контрольно-касового апарату в Федеральну податкову службу;
* Коди статистики від Держкомстату;
* Санітарні книжки для працівників.

Аналіз ринку і вибір розміщення

У цій сфері найчастіше вигідно йти «второваною доріжкою». Не варто відкривати маленький магазинчик в місці, не оточеному конкурентами. Швидше за все, і клієнтів там теж немає.

*Кращий спосіб просунутися безкоштовно - розміститися в жвавому місці поруч з масою конкурентів. Багато потенційних клієнтів вже знають про те, що тут хороший вибір, і обов'язково зайдуть до вас.*

Де краще відкрити магазин?

 В окремій будівлі (найбільш дорогий варіант, підходить для престижних закладів);

 У торгово-розважальному центрі (гарантований потік відвідувачів з самого центру);

 На першому поверсі житлового будинку (підходить для розташування в спальних районах);

 У торговому павільйоні біля продуктового супермаркету (в цьому випадку асортимент повинен складатися з повсякденних речей і затребуваних простих аксесуарів).

Асортимент і ціноутворення

Щоб малий бізнес процвітав, потрібно сформувати оптимальний асортимент.

Що купувати?

необхідно виставляти на продаж чоловічі і жіночі речі, аксесуари, супутні товари (колготи, шкарпетки, біжутерію). В середньому, накрутка становить 200-400%. Один з найбільш - джинси, звичайна націнка на них 300-400%.

*приклад: оптом джинси закуповуються за 500 гривень, а продаються по 1800-2200 руб. На блузи і сорочки націнка трохи менше - до 200-300% від оптової ціни.*

Пошук постачальників

Для бутика, орієнтованого на покупців із середнім і трохи вище середнього достатком (найбільш вигідний варіант), підійдуть постачальники з Туреччини, Польщі, Білорусії, Китаю (біжутерія). Є три варіанти постачальників:

* Безпосередньо виробник. Серед плюсів низька ціна, але доведеться купувати весь розмірний ряд;
* Оптовий постачальник-посередник. Вартість продукції трохи більше, зате можливо взяти тільки найнеобхідніші вам моделі і розміри.
* Інтернет магазин. Новий спосіб ведення закупівель. Знаходьте оптовий сайт, вивчаєте асортимент, закуповують. Існує ризик придбати неякісну продукцію, спочатку вивчіть відгуки про постачальника.

Спочатку доведеться вносити за товар стовідсоткову передоплату.

Після декількох місяців успішної співпраці можна спробувати брати товар на реалізацію. Наприклад, половину вартості речей ви оплачуєте при покупці, другу половину - у міру їх продажу.

*Виробничий план*

Починати бізнес з продажу речей варто в орендованому приміщенні. Вартість оренди відрізняється в залежності від місця розташування, але в середньому за 50 кв. м становить 900-1100 $ в місяць. Тут і далі всі розрахунки проводяться в доларах. Оздоблення, ремонт, монтаж освітлення потребуватимуть додаткових витрат: близько 2500 $.

Вимоги до приміщення:

 Висота стель от2,5 метрів;

 Гарне освітлення;

 Електромережа, кондиціонування;

 Основний зал повинен бути відділений від підсобних кімнат.

При організації внутрішнього простору виключіть поява «лабіринтів», відвідувач повинен легко орієнтуватися, швидко знаходити потрібну річ. Примірочні кабінки розмістіть на видному місці, щоб не доводилося їх довго шукати.

Технічна база, або обладнання для магазину одягу

Відкриваючи справу з нуля, розділіть витрати на обладнання на дві частини: меблі для залу і торгову апаратуру.

Меблі

Буде потрібно придбати:

* Дві скляні вітрини - 150 $. VICA, Русь, «Епріл».
* Торговий прилавок - 40 $. ДВК Стиль, Standes, Imato, Роникон.
* Стелажі (4 шт.) - 150 $. VICA, Standes, ДВК Стиль, Torpal.
* Два дзеркала в повний зріст - 85 $. Standes, «Дзеркальні грані», DUBIEL VITRUM.
* Вішала для підлоги (8 шт.) - 220 $. VICA, Абботт, «Техсервіс».
* Набір вішалок - 80 $. «Техсервіс», «Пластсервіс», «Титан».
* Економпанелі для дрібниць і аксесуарів (15 шт.) - 45 $. Абботт, ДВК Стиль.
* Острівна стійка для аксесуарів - 70 $. VICA, «Аргос», Torpal.
* Дві стійки для речей і головних уборов- 80 $. VICA, «ТехноМодуль».
* Манекени і торси, форми (бюсти, стегна) - 250-300 $. «РусМанекен», Maneken Plus.
* Примірочні кабіни з дзеркалами (3 шт.) - 350 $. Абботт, «Модуль-Дизайн», «Проформ».

Устаткування

 Контрольно-касовий апарат - 150-200 $. Меркурій, Оріон, Елвес-МК.

 Комп'ютер - 460 $. Lenovo, Asus, Samsung.

 Принтер для друку штрих-кодів - 250 $. Proton, Zebra, Citizen.

 Система проти крадіжок (радіочастотні ворота, знімні датчики, кілька відеокамер) - 600-700 $. JSB, Definiti.

 Етикет-пістолети (2 шт.) - 10 $. Mitsy.

 Набір цінників - 50 $.

Вкладення в меблі й устаткування складуть 3200-3500 $. Щоб здійснювати безготівковий розрахунок, потрібно укласти договір з одним із банків на умовах відрахування відсотка з кожної фінансової операції по «безналу». Зазвичай співробітники банку самостійно привозять і встановлюють спеціальний апарат для безготівкового розрахунку, навчають співробітників ним користуватися.

*Маркетинговий план*

Для невеликого закладу недоцільно запускати масштабну рекламу в Інтернеті або займатися роздачею промо-матеріалів. Краще по максимуму використовувати площу самого бутіка. Потрібна помітна вивіска, реклама на стінах і вікнах або скляних дверях при розміщенні в ТЦ. На вікнах можна писати яскравими квітами дані про знижки (наприклад, «від 20 до 70%!») І розпродажах, вивішувати рекламні банери і т. д. Це готовий канал просування, вартість якого вже входить в ціну оренди. Якщо заклад розташований на вулиці (в житловому будинку або окремій будівлі) знадобиться штендер з покажчиком.

Активно використовуйте такі методи стимуляції збуту:

* Акції. Приклади: «Третя річ в подарунок», знижки на весь асортимент в певні дні (15 числа 15% знижка) і т. П .;
* Щомісячні розпродажі, знижки;
* Знижкові і дисконтні карти.

Організаційний план

У цьому пункті бізнес-плану слід скласти детальний список постачальників (не менше 6-ти) і умови роботи з ними. Прописати режим роботи і необхідний персонал. Варто організувати позмінну роботу (зміни по тижню). В цьому випадку потрібно найняти по два продавці, консультанта, охоронця і одну прибиральницю. Керувати персоналом і закупівлями буде керуючий. Бухгалтерією займається позаштатний співробітник.

Стратегія запуску

Порядок дій при відкритті фірми:

 Пошук приміщення і укладення договору оренди (для оформлення деяких документів обов'язково мати відповідну довідку, тому починаємо з цього);

 Процедура реєстрації та отримання необхідних дозволів;

 Ремонт, обробка, монтаж комунікацій і вивіски, декорування;

 Укладання договорів з постачальниками;

 Купівля та встановлення обладнання;

 Закупівля продукції на два місяці;

 Найм персоналу;

 Викладка товару;

 Гучне відкриття, з акціями, конкурсами, подарунками.

В середньому, на запуск буде потрібно два-три місяці.

Оцінка ризиків

Щоб проект втримався на плаву за будь-яких обставин, заздалегідь продумайте всілякі ризики і способи боротьби з ними.

Підвищення собівартості продукції. Це призведе до підвищення відпускних цін. Щоб уникнути відтоку клієнтів формуйте у них лояльність до фірми, пропонуйте знижки постійним покупцям, стежте за якістю обслуговування. Тоді незначне підвищення вартості не викличе падіння реалізації.

Поява поблизу прямого конкурента, тобто закладу, практично ідентичного вашому по асортимент й цінова політика. Кращий спосіб боротьби з цим - створення унікальної торговельної пропозиції. Це можуть бути ексклюзивні речі, цікавий відділ з аксесуарами, акції розпродажу.

Зниження популярності товару. Щоб не опинитися заваленими непотрібними речами, стежте за модними тенденціями, тематичними статтями та виставками. В ідеалі слід передбачати ті чи інші модні течії, першими пропонуючи відповідний продукт.

Сезонне падіння попиту і продажів. До «несезон» варто готуватися заздалегідь, влаштовуючи розпродажі і акції, щоб покрити поточні витрати.

Зміна вартості оренди простору. Вплинути на даний момент практично неможливо. Якщо нова ціна виявиться недоцільною, повинен бути напоготові варіант нової дислокації.

Фінансовий план

Щоб зробити точний розрахунок, скільки коштує відкрити магазин одягу, враховуємо всі, навіть найдрібніші, витрати.

Капітальні вклади:

* Реєстрація ІП, оплата держмита - приблизно 13 $;
* Відкриття розрахункового рахунку - 16 $;
* Оформлення довідок та дозвільних документів - в районі 250-300 $;
* Виготовлення друку - 15-17 $;
* Оренда на три місяці вперед - 3000 $;
* Ремонт і обробка - 2500 $;
* Виготовлення та монтаж вивіски - 500-600 $;
* Друк рекламних матеріалів (наклейки на вікна, банери, плакати) - 100 $;
* Придбання обладнання - 3500 $;
* Закупівля товару - 8000-9000 $.

Разом на відкриття бізнесу доведеться затратити 19 тис. Дол.

Заздалегідь сплануємо щомісячні поточні витрати:

 Орендна плата - 1000 $;

 Податки, комунальні платежі - 150-200 $;

 Зарплати - 3000 $;

 Придбання речей для реалізації - 3000-3500 $.

Щомісяця підприємство витрачає приблизно 7500 $. Виручка в перші місяці - в районі 9000-10000 $. Чистий прибуток - 1500-2500 $. Висока якість продукції та обслуговування, активне просування дозволять окупити справу за 9-10 місяців.

Щоб правильно і реалістично спланувати,, поспостерігайте за своїми основними конкурентами в обраному місці. Врахуйте їх плюси і мінуси і зробіть краще. Це забезпечить підприємству популярність і стабільний дохід.