

БИЗНЕС-ПЛАН

«Бехетле»

Розничная торговля мусульманской атрибутикой

Карелина Сауда Ахматсафиевна 15.08.1970 г.р.

Г.Лесосибирск ул.60 лет ВЛКСМ 12-50

Адрес организации бизнеса:

Г.Лесосибирск 9 мкр. Д.



(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>



(с) Марясов Владислав Валерьевич /
Разработка и написание бизнес-планов /
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 /

Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по
телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96
или через сайт: www.maryasov.ru
или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Содержание

1. Резюме.....	3
2. Описание услуг.....	5
3. Анализ рынка.....	9
4. Маркетинг план.....	13
5. Производственный план.....	17
6. Организационный план.....	24
7. Финансовый план.....	29
8. Анализ рисков.....	36

1. Резюме



Проект, в сфере розничной торговли, высококультурными и нравственными товарами для отдельных слоев населения принадлежавшей к национальности: Мусульман, Татар, Узбек.

Торговая точка под названием «Бехетле», что в переводе с татарского на русский означает «Счастливый». Торговая точка в качестве индивидуального предпринимателя Карелиной Сауды Ахматсафиевны.

Уникальность данного бизнес проекта в том, что в г.Лесосибирске будет продаваться определенная группа товара с достаточно узким потребительским спросом, с четко выраженной расовой принадлежностью и культурно-бытовым предназначением.

Образование высшее: ЛфСибГТУ (2004 - 20010 г.) – по специальности: экономист.

ИП Карелина С.А планирует нанять персонал:

Продавец - 1 чел.

Общий объем финансирования проекта составляет 169 200 руб.

Финансирование от центра занятости 76440руб.

Собственных средств 92 760 руб.

Ожидается, что в течение первого года торговая точка выйдет на самоокупаемость и начнет приносить стабильную прибыль ее владельцу.

2. Описание услуг

Торговая точка «Бехетле» планирует осуществлять розничную торговлю мусульманской атрибутикой:

(коран (мусульманская литература), сувениры, шамаили (молитвы на стену, на машину), мусульманская одежда (жилеты, тюбетейки, платки, шарфы), читек)



Коран – это священная книга мусульман (приверженцев ислама). Слово «Коран» происходит от арабского «чтение вслух», «назидание». Коран представляет собой сборник изречений пророка Мухаммеда, сделанных им от имени Аллаха. Современная редакция

Корана считается компиляцией сохранившихся изречений Мухаммеда, собранной его секретарём, Зейдом ибн-Сабитом, по повелению Омара ибн Хаттаба и Абу Бекра.



Шамаили – это различные картины с изображенными арабскими символами.



Читек – это старинная татарская национальная обувь. Коричневые сапожки, снизу доверху украшенные мозаикой по коже.

Товары относящиеся к группе мусульманская атрибутика имеет большой ассортимент продукции удовлетворяющий спрос тех жителей г.Лесосибирская которые имеют не православную религию.

Основные потребители данной группы товаров – это Мусульмане, Татары, Узбеки.

И в г.Лесосибирске их насчитывается более 10 000 человек.

Все товары будут привезены из г.Казань являющийся самым крупным поставщиком данной продукции.

Казань - это один из крупнейших экономических, политических, научных, образовательных, культурных и спортивных центров России. Благодаря выгодному географическому расположению, Казань издавна была торговым посредником между Востоком и Западом.

Продукция торговой точки «Бехетле» будет отвечать всем культурно значимым потребностям тех жителей города, которые себя относят к мусульманской культуре и религии.

Таблица № 1 - Список товара

№	Наименование	Тип	Ед. изм.
1	Каран (на русском, татарском, арабском языках)	книга	Шт.
2	Национальные вещи (платья, жилеты)	одежда	Шт.
3	Аудио и видео книги	CD/DVD	Шт.
4	Четки	Национальный атрибут	Шт.
5	Платки мусульманские	одежда	Шт.
6	Тюбיתейки	Головной убор	Шт.
7	Сувениры		Шт.
8	Читек	Обувь	Шт.
9	Национальная литература	книга	Шт.

Данные товары ориентированы на узкий круг потребителей, лиц относящихся к Татарам, Узбекам, Мусульманам в возрасте от 18 лет, проживающих в г.Лесосибирске и в ближайших населенных пунктах. Желаящие поддерживать свой культурный, идеологический и религиозный строй. Обучать своих детей тем правилам и канонам, которые предлагает и чтит мусульманская религия.

Для этого каждый житель может приобрести или заказать товар мусульманского происхождения в торговой точке «Бехетле» за достаточно приемлемую стоимость и даже более выгодную чем в г.Красноярске.

Уникальность проекта в том, что в г.Лесосибирске и Енисейске на данный момент не существует подобной организации, занимающейся розничной торговлей данным видом товара. Тем самым данная торговая точка будет востребована и не заменима среди жителей города относящихся к Татарам, Узбекикам, Мусульманам.

Не стоит также забывать о возможных недостатках и не доработках в проекте, коими является возможное снижение спроса и перенасыщение рынка на данной территории, а так же затоваривание. Таким образом, компания торговая точка «Бехетле» будет ориентирована не только на рынок территории г.Лесосибирска и Енисейска, а так же других городов Красноярского края. При этом торговля будет вестись предпочтительно по заказам, дабы избежать риска затоваривания.

3. Анализ рынка сбыта

До 2011 года в г.Лесосибирске небыло зарегистрировано ни одной торговой точки с товарами относящимися к мусульманской атрибутике. Всю продукцию люди приобретали либо в г.Красноярске, либо в поездках в республику Татарстан. В сентябре 2011 года в г.Лесосибирске была открыта первая торговая точка по продаже мусульманской атрибутикой, расположенной по адресу: г.Лесосибирск 9 мкр., ТРК «Красный Яр» 2 – этаж, общей площадью 6 м.кв.

В связи с пожаром 21.02.2012г., в котором пострадало более 50 предпринимателей, данная торговая точка так же была полностью уничтожена в пожаре.

В момент существования торговой точки в ТРК, наблюдался стабильно - растущий спрос на данную продукцию. Имелся широкий круг постоянных клиентов не только из г.Лесосибирска, а так же г.Енисейска, Пировска, Казачинска и других ближайших населенных пунктов.

Планируется организовать подобную торговую точку в том же районе, что и была предыдущая.

Число жителей в г.Лесосибирске 76 тысяч человек, представляющих около 50 национальностей, из которых наиболее многочисленны русские, татары, украинцы, немцы.

Помимо православия в городе представлена мусульманская община. Построена мусульманская мечеть, строительство которой было завершено 14

декабря 1997 года. В мечети помимо традиционных для ислама обрядов преподают арабский язык. Традиционным для жителей города стал ежегодный праздник «Сабантуй», проводимый при активной поддержке татарской общины «Дуслар».

В г.Лесосибирске насчитывается более 10 000 человек Мусульман, Узбеков и Татар.

Каждый из этих 10 000 человек является потенциальным потребителем торговой точки «Бехетле».

Благодаря открытию торговой точки «Бехетле» на рынке данных групп товара станет на много проще приобрести необходимую продукцию и национальную атрибутику мусульманского значения. Для этого нет необходимости выезжать за пределы Енисейского района, а достаточно будет приехать в торговый отдел, расположенный в центре города, в новом отстроившемся здании в 9 мкр. Д 2а.

ИП Карелина С.А. планирует заключить договор о поставках с организациями и предпринимателями г.Казань, который является главным поставщиком продукции мусульманского значения.

Основные потребители товаров торговой точки «Бехетле» - это мужчины и женщины в возрасте от 18 до 70 лет. проживающие в г.Лесосибирске, г.Енисейске и соседних районов. Уровень образования средний, среднеспециальный и выше среднего, относящиеся к мусульманской религии и культуре.

В городе Лесосибирске нет подобных торговых точек, которые бы удовлетворяли спрос. В период национальных праздников спрос на продукцию будет расти примерно на 35%.

Уровень цен будет среднерыночным по Красноярскому краю.

Проведя исследование рынка, мы делаем вывод, что на данный момент на рынке наблюдается острый дефицит продукции мусульманского значения, а так же то, что в г.Лесосибирске и Енисейском районе пока не наблюдается конкурирующих компаний.

Прогноз продаж

В течение первого года планируется продать более 1000 предметов мусульманской атрибутики.

Таблица № 2 – Показатели продаж в год.

№	Наименование	Количество единиц продукции в год	Средняя стоимость	Выручка в год
1	Каран (на русском, татарском, арабском языках)	200	1200руб.	240 000руб.
2	Национальные вещи (платья, жилеты)	200	1600руб.	320 000руб.
3	Аудио и видео книги	350	300руб.	105000руб.
4	Четки	300	100руб.	30000руб.
5	Платки мусульманские	300	300руб.	90 000руб.
6	Тюбштейки	150	1550руб.	232500руб.
7	Сувениры	300	200руб.	60000руб.
8	Читек	150	800руб.	120000руб.
9	Национальная литература	200	350руб.	70 000руб.
Итого				1267500руб.

Итого средняя выручка в год 1 267 500руб, в месяц это составляет 105 625руб.

4. План маркетинга

При организации каналов сбыта товаров, ИП Карелина С.А. сделала свой акцент на организацию торговой точки, дополняя возможность работы по предварительным заказам, а так же на личных связях и популярности среди мусульманского класса. Но особое внимания бизнес-проекту будет уделен

простой и доступный способ рекламирования, в качестве наружной рекламы и рекламы в средствах массовой информации.

Мусульманская атрибутика – это особенный и уникальный товар предназначенный только для лиц национальностей Татары, Мусульмане, Узбеки. Поэтому способы рекламирования, стимулирования сбыта, а так же донесения информации до своих потребителей нужны особенные.

В первую очередь для привлечения внимания со стороны потенциальных покупателей, будет задействован целый ряд способов рекламирования (телевидение, газеты, наружная реклама, интернет).

Таблица № 3 - Рекламный бюджет

№	Наименование	Описание	Расходы в первый год	Расходы Постоянные/разовые
1	Телевидение	Бегущая строка	800руб.	Разовые
2	Газеты	Статьи и рекламные блоки	2000руб.	Разовые
3	Наружная реклама	Вывеска (размер 3м. на 1м.)	4700руб.	Разовые
Итого			7500руб.	Разовый

Итого затраты на рекламу в течение первого года составят 7500руб.

Договор аренды на помещение под торговую точку с ИП Виклюк С.А., площадью – 6 кв.м. расположенное по адресу: Красноярский край, г.Лесосибирск 9 мкр., д. 2а.

В первый год работы будет открыта одна точка розничной торговли. Для осуществления транспортировки продукции от оптовиков, до торговой точки, будет задействовано несколько каналов (легковой автотранспорт, ж/д и услуги транспортной компании).

Для доставки товара от г.Казань, до г.Красноярск, будет задействован ж/д транспорт. Для доставки с г.Красноярска, до г.Лесосибирска. будет задействован семейный автомобиль, или с помощью услуг транспортной компании «Энергия».

На начальном этапе раскрутки компании, каналами сбыта товара будет торговая точка в центре города, а так же открытая палатка на все городские праздники, в особенности на национальном празднике «Сабантуй».

5. Производственный план

Процесс продажи товара будет осуществляться через торговую точку в г.Лесосибирске 9мкр., д. 2а. с 10.00 до 18.00 с ПН-ВС.

Таблица № 4 - Список необходимых средств производства

№	Наименование	Тип или модель	Поставщик	Срок поставки	Цена за ед. руб.	Кол-во	Стоимость оборудования, руб.
Оборудование							
1	Торговое оборудование	стеллаж	г.Красноярск	7 дней	30000	1	30 000
2	Стул	офисный	г.Лесосибирск	1 день	700	1	700
Товарный запас							
3	Каран (на русском, татарском, арабском языках)	книга	г.Казань	30 дней	800	10	8000
4	Национальные вещи (платья, жилеты)	одежда	г.Казань	30 дней	1100	10	11000
5	Аудио и видео книги	CD/DVD	г.Казань	30 дней	100	250	25000
6	Четки	Национальный атрибут	г.Казань	30 дней	50	300	15000
7	Платки мусульманские	одежда	г.Казань	30 дней	150	50	7500
8	Тюбיתейки	Головной убор	г.Казань	30 дней	1000	30	3000

9	Сувениры		г.Казань	30 дней	-	-	25000
10	Читек	Обувь	г.Казань	30 дней	500	20	10000
11	Национальная литература	книга	г.Казань	30 дней	-	-	10000
Итого:							145200

Производственные площади

Торговая точка «Бехетле» будет расположена в 9 мкр. Д. 2а. площадью 6 м.кв. цена за один метр квадратный равна 950руб., что в сумме составляет 5700руб.

Благодаря тому, 9 мкр., является центром города Лесосибирска - это станет еще одним преимуществом данного бизнес - проекта.

Поставщики

Для поставки товара были проведены переговоры с поставщиками из разных уголков России. На данный момент выбрано два поставщика находящихся в Республики Татарстан в г.Казани:

1. Рынок «Алтын» г.Казань
2. ИП Муртазаев А.А. г.Казань

Персонал и оплата труда

Для осуществления деятельности ИП Карелина С.А. планирует привлечь наемных рабочих в качестве продавца.

Данную должность будет занимать Гинетулова Асия Фаляховна 1962 года рождения проживающая по адресу: г.Лесосибирск ул.Кирова 1-25 и имеющая трудовой стаж работы в качестве продавца более 20 лет.

Функции бухгалтера будет осуществлять сам индивидуальный предприниматель Карелина Сауда Ахматсафиевна с трудовым стажем более 10 лет.

Уровень оплаты труда продавца 8 000 руб.

Уровень оплаты труда бухгалтера от чистой прибыли.

Проведя исследование рынка товаров мусульманской атрибутики по Красноярскому краю, средняя ценовая накрутка на товар составляет 45-50%.

ИП Карелина С.А. устанавливает в соответствии с ними, цены с накруткой 35 – 45%.

Производственная себестоимость может быть рассчитана на основе данных включающие следующие виды затрат:

1. текущие затраты;
2. заработная плата рабочих;
3. транспортные расходы.

6. Организационный план

Карелина Сауда Ахматсафиевна- индивидуальный предприниматель и бухгалтер- образование высшее ЛфСибГТУ, специальность- экономист, стаж работы бухгалтером 10 лет.

Дополнительное образование:

Электронный журнал «Главбух» октябрь 2011 – декабрь 2011.

Специальность: Главный бухгалтер малого предприятия.

Трудовой стаж:

ООО «Лесосибирское АТП» (09.03.1999 – 01.04.2012)

Должность: Главный бухгалтер.

ИП Карелина С.А. (05.09.2011 – 31.03.2012)

Должность: Директор

Режим работы: 10-18час, 7-дневная рабочая неделя

Должность продавца будет занимать Гинетулова Асия Фаляховна 1962 года рождения проживающая по адресу: г.Лесосибирск ул.Кирова 1-25 и имеющая трудовой стаж работы в качестве продавца более 20 лет.

Форма собственности: ИП

Таблица № 5 – Сводный календарный план

№ п/п	Этапы	1 год			
		1-й мес.	2-й мес.	3-й мес.	4-й мес.
1	Определение основных параметров проекта	X			
2	Получение финансовой помощи	X	X		
3	Регистрация предприятия		X		
4	Закупка товарного запаса		X		
5	Закупка оборудования		X		
6	Доставка оборудования		X	X	
7	Доставка товара		X	X	
8	Наем персонала		X	X	
9	Начало деятельности			X	
10	Выход на полную производственную мощность				X

7. Финансовый план

Таблица № 6 - Источники финансирования проекта

№	Наименование источника	Сумма, в руб.
1.	Финансирование со стороны Центра Занятости	76 440руб.
2.	Личные средства	92 760руб.
	ИТОГО:	169 200руб.

Таблица № 7 - Расходы по финансовой помощи от центра занятости населения

№ п/п	Наименование расходов	Кол-во единиц	Цена за 1единицу рублей	Сумма, рублей
1	Торговое оборудование	1	30000	30000
1	Каран (на русском, татарском, арабском языках)	10	800	25000
2	Национальные вещи (платья, жилеты)	10	1100	11000
3	Сувениры			10440
	ИТОГО			76440

Таблица № 8 - Первоначальные инвестиции

Направление расходования средств	Сумма инвестиций	Источники финансирования	
		Собственные средства	Финансовая помощь из ЦЗН
Приобретение оборудования и другие расходы связанные с началом деятельности			
Каран (на русском, татарском, арабском языках)	25 000руб.	-	25 000руб.
Национальные вещи (платья, жилеты)	11000руб.	-	11000руб.
Аудио и видео книги	25000руб.	25000руб.	-
Четки	1500руб.	1500руб.	-
Платки мусульманские	7500руб.	7500руб.	-
Тюбштейки	30 000руб.	30000руб.	-
Сувениры	25000руб.	14560руб.	10440руб.
Читек	10000руб.	10000руб.	-
Национальная литература	10000руб.	10000руб.	-
Аренда за первый месяц (6 кв.м. по 950руб.)	5700руб.	5700руб.	-
Реклама	7500руб.	7500руб.	-
Транспортные расходы связанные с транспортировкой товарного запаса	8000руб.	8000руб.	-

Транспортные расходы связанные с транспортировкой торгового оборудования	3000руб.	3000руб.	-
Итого	169 200руб.	92 760руб.	76 440руб.

Таблица № 9 - Постоянные расходы

Наименование расходов	В месяц	Период осуществления расходов
Аренда	5700руб.	1-12мес.
Заработная плата	8000руб.	1-12мес.
Транспортные расходы связанные с транспортировкой товара Казань – Лесосибирск (одна поездка в месяц)	8000руб.	1-12мес.
Итого	21700руб.	1-12мес.

Таблица № 10 – Расчет финансовых показателей выручки

№	Наименование	Количество единиц продукции в год	Средняя стоимость	Средняя выручка в год	Средняя выручка в месяц
1	Каран (на русском, татарском, арабском языках)	200	1200руб.	240 000руб.	20 000руб.
2	Национальные вещи (платья, жилеты)	200	1600руб.	320 000руб.	26 666руб.

3	Аудио и видео книги	350	300руб.	105 000руб.	8750руб.
4	Четки	300	100руб.	30000руб.	2500руб.
5	Платки мусульманские	300	300руб.	90 000руб.	7500руб.
6	Тюбитейки	150	1550руб.	232500руб.	19375руб.
7	Сувениры	300	200руб.	60000руб.	5000руб.
8	Читек	150	800руб.	120000руб.	10000руб.
9	Национальная литература	200	350руб.	70 0000руб.	5833руб.
Итого				1267500руб	105 625руб.

Таблица № 11 - Переменные расходы

Наименование расходов	В месяц	Период осуществления расходов
Закупка товара (60% от выручки)	63375руб.	1-12мес.
Пенсионный фонд 34%	2720руб.	1-12мес.
Налог ЕНД	500руб.	1-12мес.
Итого	66 595руб.	1-12мес.

Таблица № 12 – Расчет прибылей

Показатели	в месяц руб.	в год руб.
Выручка (наиболее вероятный показатель), руб.	105 625руб.	1 267 500руб.

Переменные расходы	66 595руб.	799 140руб.
Постоянные расходы	21 700руб.	260 400руб.
Чистая прибыль, руб.	17 330руб.	207 960руб.

Точка безубыточности

Расчет точки безубыточности позволяет, до какого уровня может упасть выручка, когда прибыль станет нулевой. Найдем точку безубыточности первого года для торговой точки «Бехетле». Для расчета необходимо знать:

Выручка от продаж: 1 267 500руб.

Постоянные издержки: 260 400руб.

Переменные издержки: 799 140руб.

Чистая прибыль: 207 960руб.

Точка безубыточности определяется по формуле: $R^* = FC/K$

Где R^* - пороговая выручка, FC – постоянные издержки, K- коэффициент покрытия.

Последовательность расчета пороговой выручки будет следующей:

1. $1\ 267\ 500 - 799\ 140 = 468\ 360$ (сумма покрытия)
2. $468\ 360 / 1\ 267\ 500 = 3,7$ (коэффициент покрытия)
3. $R = 260\ 400 / 3,7 = 70\ 378$ (пороговая выручка)

Фактическая выручка выше пороговой. Чтобы оценить насколько фактическая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитывается запас прочности – процентное отклонение фактической выручки от пороговой:

$$St = (R - R^*) / R \cdot 100\%$$

Где St – запас прочности, R- фактическая выручка, R^* - пороговая выручка. Чем больше запас прочности, тем лучше для фирмы.

$$St = (1\ 267\ 500 - 70\ 378) / 1\ 267\ 500 \cdot 100\% = 94\%$$

Значение запаса прочности 94% показывает, что если выручка торговой точки сохранится более чем на 94%, то торговая точка будет получать прибыль; если менее, чем на 94% - окажется в убытке.

Таблица № 13 - Таблица денежных потоков

Вид денежного потока	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Поступления от продаж (выручка)	105 625	105 625	105 625	105 625	105 625	105 625
Переменные издержки	66 595	66 595	66 595	66 595	66 595	66 595
Постоянные издержки	21 700	21 700	21 700	21 700	21 700	21 700
1. Результат от операционной деятельности	150 252	150 252	150 252	150 252	150 252	150 252
Единовременные расходы	169 200	0	0	0	0	0
2. Результат от инвестиционной деятельности	169 200	0	0	0	0	0
Собственный капитал (личные вложения)	92 760	0	0	0	0	0
Финансовая помощь от Центра Занятости	76 440	0	0	0	0	0
Результат от финансовой деятельности	169 200	0	0	0	0	0
Баланс наличности на начало периода	17330	17330	34660	51990	69320	86650
Баланс наличности на конец периода	17330	34660	51990	69320	86650	103980

8. Анализ рисков

При реализации бизнес-плана могут возникнуть различные потери:

материальные (дополнительные, ранее не предусмотренные затраты или потери, утрата материальных объектов в виде зданий, оборудования, имущества, продукции, материалов и т.д.);

трудовые (потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами);

финансовые (перерасход денег, выплата штрафов, уплата дополнительных налогов и сборов, **недополучение, или неполучение средств из запланированных источников**, долгов, неплатежей, уменьшение выручки от снижения цен, а также в связи с инфляцией, изменением курса рубля);

потери времени (запаздывание по срокам поставки продукции и, в конечном итоге, срыв намеченных сроков их реализации);

прочие потери (нанесение ущерба здоровью населения, окружающей среде, престижу предпринимателя и др.).

Основные риски, возникающие при организации данного бизнеса.

- порча недвижимости – вероятность возникновения 5 %
- поломка оборудования - вероятность возникновения 10 %
- отключение электроэнергии - вероятность возникновения 5 %

- болезнь продавца - вероятность возникновения 25 %
- появление конкурентов - вероятность возникновения 35 %

Меры, способствующие минимизации рисков

- Порча недвижимости – страхование.
- Поломка оборудования – своевременный технический осмотр оборудования.
- Болезнь продавца – замена самим индивидуальным предпринимателем.
- Появление конкурентов – усиление лояльности со стороны постоянных клиентов.