

Бизнес-План

Розничная торговля номерной парфюмерией

2021 год

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Название проекта: Розничная торговля номерной парфюмерией

Адрес регистрации физического лица:

Г. Петрозаводск, ул. Куйбышева, 16

Инициатор проекта: заявитель, паспорт

..., ...года рождения, телефон 8 -

ИНН

Цель проекта:

Получение прибыли за счет организации розничной торговли номерной парфюмерией по доступным ценам.

Обоснование экономической эффективности развития данного бизнеса.

Цель составления бизнес-плана:

Выполнение плана мероприятий по созданию и развитию торговли номерной парфюмерией.

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:

- Общая стоимость проекта: 250,0 тыс. руб.

Социальная помощь на основании социального контракта:

– 250,0 тыс. рублей.

Оценка экономической эффективности:

- Срок окупаемости проекта – 12 месяцев;
- Рентабельность – 54 %

Краткая характеристика конъюнктуры рынка:

Данный бизнес предполагает охватить территорию города Петрозаводска. Важным условием конкурентоспособности услуг будут ценовые условия продаж парфюмерии.

Суть предлагаемого проекта:

Заявитель планирует осуществлять свою деятельность на арендуемой площади 3 кв. м., в ТРЦ Макси, находящегося по адресу – город Петрозаводск... Наливную парфюмерию с маркировкой планирует закупать в компании «...» г. Москва.

Описание вида деятельности:

Косметика и духи — товар на все времена, на котором можно заработать. Все мы хотим быть красивыми. Косметика и парфюмерия— это товары, которые имеют высокий пользовательский спрос.

На рынке с каждым годом появляются новые современные косметические продукты. Индустрия красоты не стоит на месте. Именно поэтому, бизнес по продаже косметики и парфюмерии— это очень прибыльное дело. Спрос на косметику и парфюмерию растёт. 15 % от своего дохода — столько ежемесячно готовы тратить женщины, чтобы быть красивыми. При этом средний чек парфюмерной продукции составляет 4 000 рублей.

Косметическая продукция является товаром с высокой маржинальностью. В последнее время конкуренция на российском рынке растёт. Сейчас количество организаций сегмента увеличивается как в мегаполисах, так и в маленьких населённых пунктах.

Инвестиционный план по проекту (затраты):

№п/п	Приобретение основных средств	Ед. изм.	Кол-во	Цена руб.	Стоимость руб.
1	Витрина	шт.	1	56500	56500
2	Кассовый аппарат	шт.	1	36300	36300
3	Аренда площади (2 месяца)	мес.	2	2130	4260

4	Закупка товара (номерная парфюмерия)	флакон	255	599,76	152940
	Итого:	шт.			250000

Витрину планируется приобрести на заказ в ООО «...» город Липецк, кассовый аппарат в ООО «...».

Экономическое обоснование на 2021-2022 годы:

На основании произведённых расчётов, характеризующих проект, строится прогнозный план предстоящих доходов и расходов, а также определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Планируется в феврале 2021 года арендовать площадь, приобрести оборудование и товар и начать работу. Выручка от реализации товара: Цена реализации 1 флакона (50-100 мл) в среднем – 1500 рублей.

В месяц планируется продажа 40 флаконов, следовательно, выручка от реализации составит:

- 1500 руб.*40 штук*12 мес.=720000 рублей - выручка от реализации за 2021-2022 годы.

Затраты на продажу товара:

В 2021-2022 годах затраты на продажу товара составят – 266760 рублей, в том числе:

- затраты на топливо (АИ-92) – 115200 рублей (200 литр*48 руб.*12 мес.);
- затраты коммунальные услуги – 24000 рублей (2000 руб.*12 мес.);
- затраты на закупку товара – (170 шт.*600 руб.)102000 рублей;

- затраты на аренду площади – 2130 руб.*12 мес.=25560 рублей;

После регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, заявитель станет плательщиком налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов. Ставка налога – 15%.

План производства и реализации товара:

Доход от реализации парфюмерии	Ед. изм.	2021-2022 год	Итого
Количество флаконов	шт.	480	480
Цена реализации за единицу товара	руб.	1500	1500
Выручка от реализации парфюмерии	руб.	720000	720000

Затраты на реализацию товара	Ед. изм.	2021-2022 год	Итого
Затраты на закупку товара	руб.	102000	102000
Затраты на топливо	руб.	115200	115200
Затраты аренду	руб.	25560	25560
Затраты на коммунальные услуги	руб.	24000	24000
Итого:	руб.	266760	266760

Прогноз финансовых результатов производственной и сбытовой деятельности на период реализации проекта, тыс. рублей

Период (год)	2021-2022 год	Итого
Выручка от реализации парфюмерии	720000	720000
Затраты на реализацию товара	266760	266760
Прибыль до налогообложения	453240	453240
Налог УСН (15%)	67986	67986
Чистая прибыль	385254	385254

Целью разработки данного проекта является определение эффективности деятельности по реализации номерной парфюмерии.

Данный проект не требует существенных капитальных вложений и длительной инвестиционной стадии. Вместе с тем, он позволяет развиваться бизнесу и обеспечивать чистую рентабельность на уровне 54 % в течение 2021-2022-х годов.

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что представленный проект может быть реализован с высокой эффективностью.

Риски и гарантии:

В процессе деятельности у предприятий всегда есть риски. Потенциальные риски представлены производственными рисками, коммерческими рисками, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс-мажорными обстоятельствами.

Производственные риски связаны с различными нарушениями в функционировании транспортного средства или в процессе доставки материалов и оборудования.

Мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль над ходом рабочего процесса.

Коммерческие риски связаны с реализацией услуг на рынке (уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов). Мерами по снижению коммерческих рисков являются:

Систематическое изучение конъюнктуры рынка, рациональная ценовая политика, реклама. Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями курса рубля.

Они могут быть снижены при работе с потребителями на условиях предоплаты.

Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами - это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами.

Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.