

Бизнес-план салона красоты для животных

Бизнес-план салона красоты для животных

Дата:	Апрель, 2009
Страниц:	136
Цена:	26 000 руб.
Артикул:	BB71C80F23BRU

Бизнес-план разработан и обновлен специалистами ЭКЦ «Инвест-Проект» в марте 2009 г.

Цель бизнес-плана – создание в Москве специализированного салона красоты для животных с учетом влияния экономического кризиса.

Привлекательность рынка

С конца 2008 г. емкость рынка значительно сократилась до *** млн. долл. в год. В стоимостном выражении объем рынка в 2008 г. составил 5,2 млн. долл. при стоимости около 2 000 руб. за посещение и в среднем при 2,5 посещениях в год. По прогнозу на 2009 г. объем рынка сократится до 4,2 млн. долл. (-16,7%) и *** посещений салонов животными в год.

Параметры салона

Небольшой комфортабельный зоосалон общей площадью ** кв.м. Режим работы – ежедневно с 10 до 20 часов. Количество мастеров-груммеров – **, всего персонала ** человек с фондом оплаты труда *** долл. / мес. Ставка аренды помещения для салона – *** долл./кв.м./год. Источники дохода салона-магазина – косметологические услуги (стрижка, мытье, обработка когтей, чистка ушей, удаление зубного камня, подготовка к выставке и пр.), продажа товаров, аксессуаров, одежды и косметики для животных.

Потребность в инвестициях

Для реализации проекта потребуется *** долл. На эти средства планируется разработать Интернет-сайт и логотип салона, провести ремонт помещения (\$*** / кв.м.) и вентиляцию, закупить мебель и оборудование и пр. Предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться за счет привлечения инвестора.

Задачи руководства салона:

- найти соответствующее помещение площадью ** кв.м. (здание на первом этаже жилого дома, нежилого здания) на удалении от конкурентов и при обеспечении достаточного потока клиентов;
- обеспечить соблюдение сметы на создание салона (*** долл.);
- эффективно использовать рекламный бюджет (*** долл./мес.);
- обеспечить плановую загрузку салона (*** заказа в месяц, или **%-ая загрузка груммеров и администратора);
- обеспечить выручку с каждого клиента в размере *** руб. за посещение;
- не превысить текущих расходов в размере *** долл. в месяц;
- удерживать груммеров и клиентов.

Бизнес-план предоставляется в бумажном или электронном виде. Чтобы заказать бизнес-план салона красоты для животных направьте нам запрос.

Объем бизнес-плана – 136 страниц, в том числе 58 таблиц, 19 графиков и 16 диаграмм.

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

2. ЮРИДИЧЕСКИЙ БЛОК

- 2.1. Организационно-правовая форма
- 2.2. Санитарно-гигиенические требования к салону красоты

3. ОБЪЁМ И ЕМКОСТЬ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ, 2009

- 3.1. Объем и емкость рынка салонов красоты для животных, 2009
- 3.2. Виды услуг для животных
- 3.3. Породы собак
- 3.4. Породы кошек и виды грызунов
- 3.5. Сравнительный анализ стоимости услуг
- 3.6. Товары, аксессуары, косметика, одежда для животных

4. ДИНАМИКА РЫНКА, 2008 - 2011

- 4.1. Динамика рынка салонов красоты для животных, 2008 - 2011

5. АНАЛИЗ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

- 5.1. Сеть салонов «Милорд»
- 5.2. Салон-парикмахерская «lv San Bernard»
- 5.3. Груминг-салон «Чарли»
- 5.4. Зоосалон-парикмахерская «Черная собака»
- 5.5. Зоосалон «Айрис»
- 5.6. Иностранные игроки

6. ОБЗОР ПРОЧИХ ИГРОКОВ РЫНКА

- 6.1. Кинологические, фелинологические клубы и центры
- 6.2. Гостиницы
- 6.3. Зоомагазины, зооцентры
- 6.4. Ветеринарные клиники, ветаптеки, ветстанции, ветстационары
- 6.5. Зоотакси
- 6.6. Ритуальные компании и кладбища

7. АНАЛИЗ КЛИЕНТОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

- 7.1. Доходы населения Москвы в 2008 г.
- 7.2. Доходы населения Москвы в 2009 г.
- 7.3. Сравнительный анализ доходов населения Москвы в 2008-2009 гг.
- 7.4. Анализ распределения клиентов по ценовым категориям услуг

8. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ САЛОНА

- 8.1. Стратегия маркетинга с учетом влияния финансового кризиса

9. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

- 9.1. Объем первоначальных инвестиций
- 9.2. Структура первоначальных инвестиций

10. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 10.1. Календарный план реализации проекта
- 10.2. Стоимость и перечень оборудования, мебели
- 10.3. Оказание услуг
- 10.4. Безубыточный объем оказания услуг

11. ПЛАН ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

- 11.1. Персонал, фонд оплаты труда

12. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ

13. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 13.1. Предположения к расчетам
- 13.2. План доходов
- 13.3. План расходов
- 13.4. План движения денежных средств
- 13.5. Прогноз прибылей и убытков
- 13.6. Финансовый анализ деятельности
- 13.7. Налоговые отчисления
- 13.8. Возврат инвестиций
- 13.9. Показатели финансовой и экономической эффективности проекта

СПИСОК ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 2. Объем рынка, выручки и доли 5 лидеров, Москва, 2008.
- Таблица 3. Средняя стоимость услуг для собак.
- Таблица 4. Стоимость одежды для животных.
- Таблица 5. Стоимость обуви, аксессуаров и украшений для животных.
- Таблица 6. Стоимость косметики для животных.
- Таблица 7. Динамика выручки и долей рынка топ-5 игроков, 2008 - 2011 гг.
- Таблица 8. Прирост выручки топ-5 игроков и рынка в целом, 2008 - 2011 гг.
- Таблица 9. Профили зоосалонов Москвы.
- Таблица 10. Динамика выручки сети салонов «Милорд», 2008-2011.
- Таблица 11. Динамика доли рынка сети салонов «Милорд», 2008-2011.
- Таблица 12. Динамика выручки сети салонов «lv San Bernard», 2008-2011.
- Таблица 13. Динамика доли рынка сети салонов «lv San Bernard», 2008-2011.
- Таблица 14. Динамика выручки груминг-салона «Чарли», 2008-2011.
- Таблица 15. Динамика доли рынка груминг-салона «Чарли», 2008-2011.
- Таблица 16. Динамика выручки зоосалона «Черная собака», 2008-2011.
- Таблица 17. Динамика доли рынка зоосалона «Черная собака», 2008-2011.
- Таблица 18. Динамика выручки зоосалона «Айрис», 2008-2011.
- Таблица 19. Динамика доли рынка зоосалона «Айрис», 2008-2011.
- Таблица 20. Спортивно-дрессировочные клубы.
- Таблица 21. Стоимость проживания кошек в стандартном номере.
- Таблица 22. Стоимость услуг в ветеринарных клиниках Москвы.
- Таблица 23. Стоимость зоотакси.
- Таблица 24. Доходы децильных групп населения Москвы в 2008 г.
- Таблица 25. Распределение доходов у 10 % наиболее обеспеченных горожан.
- Таблица 26. Распределение доходов у 1 % наиболее обеспеченных горожан.
- Таблица 27. Доходы децильных групп населения Москвы в 2009 г.

- Таблица 28. Распределение доходов у 10 % наиболее обеспеченных горожан.
Таблица 29. Распределение доходов у 1 % наиболее обеспеченных горожан.
Таблица 30. Сокращение доходов по 10 децильным группам в 2008/2009 гг.
Таблица 31. Величины прожиточных минимумов в г. Москве в 2001 - 2008 годах.
Таблица 32. Сокращение реальных доходов по 10 децильным группам в 2009 году.
Таблица 33. Изменение величин децильного отношения в Москве в 2008 и 2009 гг.
Таблица 34. Рекомендуемые интервалы цен на услуги салонов по ценовым категориям.
Таблица 35. Соответствие доходов клиентов ценовым категориям.
Таблица 36. Распределение клиентов по ценовым категориям.
Таблица 37. Объем первоначальных инвестиций.
Таблица 38. Структура первоначальных инвестиций в оборудование.
Таблица 39. Структура первоначальных затрат на подготовительные работы.
Таблица 40. Календарный план реализации проекта.
Таблица 41. Стоимость и перечень оборудования и мебели.
Таблица 42. Расчет безубыточного объема продаж.
Таблица 43. Персонал и фонд оплаты труда.
Таблица 44. Расчет совокупного месячного дохода персонала.
Таблица 45. Потенциальные риски и меры по сокращению потерь.
Таблица 46. Расчет параметров продаж.
Таблица 47. План прибылей по видам услуг салона.
Таблица 48. Объемы товарооборота салона по видам услуг.
Таблица 49. План расходов на закупку продукции.
Таблица 50. План текущих затрат.
Таблица 51. Прогноз движения денежных средств (cash flow).
Таблица 52. Прогноз отчета о прибылях и убытках.
Таблица 53. Расчет финансовых показателей деятельности.
Таблица 54. Финансовые показатели эффективности деятельности.
Таблица 55. Прогноз доходов инвестора.
Таблица 56. Показатели инвестиционной эффективности проекта.
Таблица 57. Исходные данные по проекту.
Таблица 58. Показатели эффективности проекта.

СПИСОК ГРАФИКОВ

- График 1. Динамика объема рынка, 2008 - 2011 гг.
График 2. Динамика освоенных долей рынка, 2008 - 2011 гг.
График 3. Динамика выручки топ-5 игроков рынка, 2008 - 2011 гг.
График 4. Динамика относительных долей топ-5 игроков рынка, 2008 - 2011 гг.
График 5. Годовые приросты выручки топ-5 игроков и рынка в целом, 2008 - 2011 гг.
График 6. Динамика количества клиентов салонов для животных, 2008 - 2011 гг.
График 7. Динамика долей топ-5 игроков рынка, 2008 - 2017 гг.
График 8. Распределение среднедушевых доходов (руб./мес/чел.) по децильным группам в 2008 и 2009 гг.
График 9. Распределение среднедушевых доходов (в прожиточных минимумах) по децильным группам в 2008 и 2009 гг.
График 10. Падение среднедушевых доходов (руб./мес/чел.) в 2009 г. по сравнению с 2008 г. (в %).
График 11. Падение среднедушевых доходов (в прожиточных минимумах) в 2009 г. по сравнению с 2008 г. (в %).
График 12. Вложения оборотных средств.
График 13. Календарный план финансирования проекта.
График 14. Точка безубыточности.
График 15. Динамика товарооборота салона по видам услуг.
График 16. Выручка, затраты, прибыль.
График 17. Чистая прибыль.
График 18. Налоговые отчисления.
График 19. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.

Гистограмма 1. Расположение зооучреждений по округам Москвы.

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Доли участников рынка, Москва, 2008.

Диаграмма 2. Расположение салонов по округам Москвы.

Диаграмма 3. Количество жителей на 1 салон по округам Москвы.

Диаграмма 4. Спортивно-дрессировочные клубы по округам Москвы.

Диаграмма 5. Распределение зоомагазинов и центров по округам Москвы.

Диаграмма 6. Распределение учреждений вет. обслуживания по округам Москвы.

Диаграмма 7. Доли доходов децильных групп населения Москвы в 2008 г.

Диаграмма 8. Доли доходов децильных групп населения Москвы в 2009 г.

Диаграмма 9. Структура первоначальных инвестиций.

Диаграмма 10. Структура первоначальных затрат на оборудование.

Диаграмма 11. Структура затрат на оборудование.

Диаграмма 12. Структура выручки по видам услуг.

Диаграмма 13. Структура продаж по количеству продукции / услуг.

Диаграмма 14. Структура затрат на закупку продукции.

Диаграмма 15. Структура совокупных затрат.

Диаграмма 16. Структура затрат в первом полугодии 2-го года реализации проекта.

Оформление заказа:

Название: Бизнес-план салона красоты для животных
Ссылка: <http://marketpublishers.ru/r/BB71C80F23BRU.html>
Артикул: BB71C80F23BRU
Цена: 26 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

В случае приобретения Corporate License или печатной версии, пожалуйста, обратитесь в службу поддержки покупателей по электронному адресу office@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/BB71C80F23BRU.html>

Для осуществления денежного перевода (Wire Transfer), пожалуйста, внесите Ваши контактные данные в форму:

Имя:
Фамилия:
E-mail:
Компания:
Адрес:
Город:
Индекс:
Страна:
Телефон:
Факс:
Комментарии:

* Все поля обязательны к заполнению

ПОДПИСЬ _____

При оформлении заказа на сайте MarketPublishers.ru, Вы соглашаетесь с условиями публичного договора оферты, размещенного на http://marketpublishers.ru/docs/terms_conditions.html

Для размещения заказа по факсу, пожалуйста, распечатайте форму, внесите необходимые данные и отправьте по факсу **+44 20 7900 3970**