+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план открытия детского магазина в Москве

https://marketpublishers.ru/r/B796667B065RU.html
Дата: 22.06.2010
Страниц: 76
Цена: 19 900 руб. (Лицензия на одного пользователя)
Артикул: B796667B065RU

Описание

Разработка бизнес-плана детского магазина проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO. Подчеркивает привлекательность реализации данного проекта высокий уровень рождаемости, наблюдающийся в последние годы в Москве.

Цели проекта:

привлечение инвестиционных средств для открытия детского магазина;
обоснование экономической эффективности открытия детского магазина;
разработка поэтапного плана создания и развития детского магазина.

Описание проекта:

данный проект реализуется «с нуля»;
расположение в спальном районе города Москвы;
клиенты среднего уровня достатка;
средний чек - *** руб.;
наценка на товары - *** %;
персонал - *** чел.;
площадь - *** кв.м.

Ассортимент товаров детского магазина:

одежда;
обувь;
игрушки.

Использование площадей детского магазина:

торговая площадь - *** кв.м.;
служебная площадь – *** кв.м.;
кассовая площадь – *** кв.м.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - *** млн.руб.
Чистый доход (NCF) - *** млн.руб.
Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн.руб.
Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов
Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - *** кварталов
Индекс прибыльности (PI) - *** ед.
Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %
Точка безубыточности (BEP) - *** млн.руб. / квартал

Выдержки из исследования:

Семейные расходы на детские товары в Москве в среднем на 15-20% выше, чем в Санкт-Петербурге.

Сегмент детской одежды занимает ***% московского рынка детских товаров, детского питания – ***%, детской обуви – ***%, игрушек – ***%.

Предполагается, что новый детский магазин будет работать без выходных. Согласно мнению экспертов, продажи магазина, работающего без выходных, на 10-15% больше, чем продажи торговой точки, у которой один выходной в неделю. В связи с этим желательна организация двух смен, при которой на одного продавца будет приходиться один зал, а также функции по кассовым операциям при покупке товаров.

***% выручки нового детского магазина обеспечат игрушки. Около ***% будет приходиться на зимний ассортимент одежды и обуви, порядка ***% - на летний ассортимент одежды и обуви, ***% - на осенний ассортимент одежды и обуви, ***% - на весенний ассортимент одежды и обуви.

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Цели проекта
1.2. Расчетный период проекта
1.3. Стоимость реализации проекта
1.4. Источники финансирования проекта
1.5. Показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

2.1. Концепция детского магазина
2.2. Ассортимент детского магазина
2.3. Документы для открытия детского магазина

3. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

4. АНАЛИЗ МОСКОВСКОГО РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

4.1. Расходы на детские товары в Москве
4.2. Сегментация рынка детских товаров Москвы по видам
4.3. Рейтинг мест покупки детских товаров в Москве
4.4. Портреты клиентов детских магазинов в Москве
4.5. Изменения в поведении клиентов детских магазинов в Москве в кризис

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

5.1. Дизайн детского магазина
5.2. Ценовая политика
5.3. Рекламная стратегия
5.4. Маркетинговые ходы

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Расположение детского магазина
6.2. Аренда помещения для детского магазина
6.3. Структура использования площадей детского магазина
6.4. Необходимое оборудование для детского магазина

6.5. Кадровое обеспечение
Состав персонала
Должностные обязанности персонала
6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Первоначальные вложения в проект
Динамика инвестиционных вложений
Направления инвестиционных вложений
7.2. Доходы детского магазина
7.3. Расходы детского магазина
7.4. Система налогообложения
7.5. Отчет о прибылях и убытках
7.6. Отчет о движении денежных средств
7.7. Бухгалтерский баланс

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Методика оценки эффективности проекта
8.2. Чистый доход (NCF)
8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
8.4. Срок окупаемости (PB)
8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
8.6. Индекс прибыльности (PI)
8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)
8.8. Точка безубыточности (BEP)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

10. ПРИЛОЖЕНИЕ. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ ДЕТСКОГО МАГАЗИНА

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Площадь детского магазина, кв.м.
Таблица 2. Оборудование для детского магазина, тыс.руб.

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Таблица 3. Персонал детского магазина
Таблица 4. Инвестиционный план, тыс.руб.
Таблица 5. Наценка на детские товары в зависимости от сезона, %
Таблица 6. План продаж товаров детского магазина в зависимости от сезона, %
Таблица 7. Динамика поступлений детского магазина, тыс.руб.
Таблица 8. Стоимость аренды помещения под детский магазин, тыс. руб.
Таблица 9. Параметры текущих затрат детского магазина
Таблица 10. Налоговые выплаты детского магазина, тыс.руб.
Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках, тыс.руб.
Таблица 12. Отчет о движении денежных средств, тыс.руб.
Таблица 13. Бухгалтерский баланс, тыс.руб.
Таблица 14. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.
Таблица 15. Расчет точки безубыточности детского магазина, %
Таблица 16. Показатели эффективности проекта

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Список Графиков

СПИСОК ГРАФИКОВ:

График 1. Ежемесячные расходы на покупку детских товаров в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах России, руб.
График 2. Изменение структуры московского рынка детских товаров по видам в разрезе 2008-2009 гг., %
График 3. Изменение мест покупок детских товаров в разрезе 2008-2009 гг., %
График 4. Доли клиентов детских магазинов в Москве, которые при возникновении у них финансовых затруднений будут искать более дешевую продукцию, в различных сегментах рынка детских товаров, %
График 5. Доля клиентов детских магазинов в Москве, которые при возникновении у них финансовых затруднений откажутся от покупки в первую очередь, в различных сегментах рынка детских товаров, %
График 6. Динамика инвестиционных вложений в детский магазин, тыс. руб.
График 7. Загрузка детского магазина (узнаваемость), %
График 8. Динамика поступлений детского магазина, тыс. руб.
График 9. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения детского магазина, тыс.руб.
График 10. Динамика чистой прибыли детского магазина, тыс. руб.
График 11. Чистый доход (NCF) детского магазина, тыс. руб.
График 12. Чистый дисконтированный доход (NPV) детского магазина, тыс. руб.
График 13. Точка безубыточности детского магазина, %

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Список Диаграмм

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура клиентов детских магазинов в Москве по видам психографического портрета, %
Диаграмма 2. Структура использования площадей детского магазина, %
Диаграмма 3. Структура инвестиционных затрат на оборудование для детского магазина, %
Диаграмма 4. Структура инвестиционных затрат детского магазина, %
Диаграмма 5. Структура выручки детского магазина по видам товаров, %
Диаграмма 6. Структура текущих расходов детского магазина, %
Диаграмма 7. Структура производственных расходов детского магазина, %
Диаграмма 8. Структура себестоимости услуг детского магазина, %
Диаграмма 9. Структура налоговых выплат детского магазина, %

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план открытия детского магазина в Москве

Product link: https://marketpublishers.ru/r/B796667B065RU.html

Цена: 19 900 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service: info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page https://marketpublishers.ru/r/B796667B065RU.html

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:

Фамилия:

Email:

Компания:

Адрес:

Город:

Zip code:

Страна:

Tel:

Факс:

Your message:

**All fields are required

Custumer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at https://marketpublishers.com/docs/terms.html

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970