

Бизнес-план строительства торгово-развлекательного центра в Москве

<https://marketpublishers.ru/r/B74D1ABE041RU.html>

Дата: 09.10.2014

Страниц: 94

Цена: 17 500 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: B74D1ABE041RU

Описание

Описание 'Бизнес-план строительства торгово-развлекательного центра в Москве'

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект во всем мире.

Описание бизнес-плана

Роль торгового центра выходит сегодня далеко за рамки потребления. Следуя тенденции возрастания посещаемости торговых центров россиянами, их концепция должна формироваться согласно структуре потребительских предпочтений с выделением особого места заведениям развлекательного характера. Именно поэтому идеей проекта является строительство торгового центра развлекательного характера с элементами ценовой концепции для привлечения широких масс населения г. Москва.

Целевая аудитория: молодые семьи с доходом средним и выше среднего, что населяют район *** г. Москва.

Конкурентная среда. Неоспоримым преимуществом создаваемого торгово-развлекательного центра (ТРЦ) является то, что он является единственным торговым предприятием такого формата во всем районе *** г. Москвы. Но, несмотря на это, не стоит недооценивать конкурентного влияния тех торговых комплексов, которые находятся вдоль тех же путей сообщения, что и ТРЦ «***», особенно учитывая факт широкой информированности о них населения. Непрямую конкуренцию ТРЦ могут составить розничные торговые предприятия, количество которых в районе *** – 90, а также рестораны, кафе, бары в общей численности 25 заведений.

Выбор концепции ТРЦ. Поскольку торгово-развлекательные центры все чаще рассматриваются россиянами как место проведения досуга, это и определило осевую задумку создания ТРЦ. Но в виду сокращения потребления товаров в России, целесообразно сдавать в аренду площади тем торговым операторам, реализующим свой товар по демократичным ценам, что поспособствует привлечению большого потока покупателей.

ТРЦ «***» должен ассоциироваться у посетителей, как торговый центр с большим пулом крупных сетевых операторов, ориентированный на широкие слои населения, предлагающий настолько обширный ассортимент товаров, насколько это возможно в рамках одного центра.

Предложения относительно минимизации рисков:

риск невысокой посещаемости покупателями: информирование население района *** о строящемся торговом центре, создать ажиотаж вокруг его открытия. В рекламный бюджет необходимо включить такие виды продвижения, как наружная реклама, реклама на флаерах, создание профильных групп в социальных сетях и поисковое продвижение сайта ТРЦ «***»;

риск неравномерности посещения покупателями отдельных зон ТРЦ: для избегания риска предлагается комплекс управления потоками ТРЦ «***» и размещение торговых операторов таким образом, чтобы соответствовать покупательской логике потребителя.

Содержание

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Основные характеристики исходного проекта
- 1.2. Выполнение строительных работ

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

- 2.1. Анализ потребительского рынка Москвы
- 2.2. Анализ рынка торговых площадей Москвы
- 2.3. Анализ зоны обслуживания ТРЦ

РАЗДЕЛ 3. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОГО ОКРУЖЕНИЯ

- 3.1. Объекты розничной торговли в районе *** г. Москва
- 3.2. Ближайшие конкуренты ТРЦ по территориальному принципу
- 3.3. Конкурентные преимущества проекта ТРЦ «***»

РАЗДЕЛ 4. АКТУАЛИЗАЦИЯ ПРЕДБРОКЕРИДЖА ПРОЕКТА

- 4.1. SWOT – анализ
- 4.2. Выбор концепции ТРЦ
- 4.3. План развития ТРЦ
- 4.4. Предложения относительно минимизации рисков

РАЗДЕЛ 5. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРОЕКТА

- 5.1. Стадии проекта
- 5.2. Допущения по проекту
- 5.3. Капитальные вложения
- 5.4. План сдачи арендных площадей
- 5.5. Объемы сдачи арендных площадей
- 5.6. План доходов
- 5.7. Переменные затраты
- 5.8. Постоянные затраты
- 5.9. Налоги
- 5.10. Отчет о прибылях и убытках
- 5.11. Отчет о движении денежных средств

5.12. Показатели эффективности проекта

5.13. Первичный инвестиционный анализ

РАЗДЕЛ 6. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

6.1. Изменение уровня арендных ставок

6.2. Изменение уровня переменных затрат

6.3. Изменение уровня постоянных затрат

6.4. Изменение уровня капитальных вложений

6.5. Изменение ставки дисконтирования

Информация о компании «VTSConsulting»

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план строительства торгово-развлекательного центра в Москве

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/B74D1ABE041RU.html>

Цена: 17 500 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/B74D1ABE041RU.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**

Customer 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