

Название: ООО «РемTV»

Адрес: Туполева, 16.,

офис 111 (2 этаж),

тел. 95-27-58

Строго конфиденциально.

БИЗНЕС– ПЛАН

«Открытие службы по ремонту теле- видео- аппаратуры «РемTV»»

Учредители:

Колчева Ирина
Манашкина Ксения
Михайлина Вероника.
учащиеся 11 «А» класса

Руководитель:

Гришина Татьяна
Вячеславовна,
учитель информатики и ИКТ.

Дата составления плана:

10 сентября 2012 года.

Тольятти
2013

Содержание

Меморандум о конфиденциальности.....	
1. Резюме.....	
2. Характеристика предприятия (фирмы).....	
3. Имеющиеся средства и возможности для осуществления проекта:	
3. 1. Описание вида деятельности (товара, услуги, работы).....	
3. 2. Описание товара, услуги, работы.....	
3. 3. Внешняя среда. Описание отрасли.....	
3. 4. Рынок (анализ рынка.).....	
4. Конкуренция.....	
5. План маркетинга.	
5. 1. Ценообразование.....	
5. 2. Упаковка.....	
5. 3. Реклама.....	
6. Производственный план.	
6. 1. Технология производства и оборудование.....	
6. 2. Предполагаемые поставщики.....	
6. 3. Расчет производственного стимулирования сбыта.....	
6. 4. Реализация ценовой стратегии.....	
7. Организационный план.	
7. 1. Организационная схема управления.....	
7. 2. Обязанности работников предприятия.....	
8. Финансовый план и бюджет предприятия.	
8. 1. Прогноз объемов продаж за один месяц.....	
8. 2. Объем реализации товара по месяцам.....	
8. 3. Стоимость исходных продуктов.....	
8. 4. Стратегия финансирования.....	
9. Анализ рисков. Страхование.	
9. 1. Возможные риски и источники их возникновения.....	
9. 2. Меры по сокращению и минимизации затрат.....	

Меморандум о конфиденциальности

Меморандум конфиденциальности составляется с целью предупреждения всех лиц о неразглашении содержащейся в плане информации и использовании ее исключительно в интересах фирмы, представившей проект.

1. Резюме

План составления резюме на фирму.

Резюме – краткое изложение основных положений предлагаемого плана, включающий следующие принципиальные данные:

- идеи, цели и суть проекта;
- особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;
- стратегии и тактика достижения поставленных целей;
- квалификация персонала и особенно ведущих менеджеров;
- прогноз спроса, объемы продаж товаров (услуг, работ) и суммы выручки в ближайший период (месяц, квартал, год и т. д.);
- планируемая себестоимость продукции и потребность финансирования;
- ожидаемая чистая прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат;
- основные факторы успеха – описание способов действий и мероприятий.

2. Характеристика предприятия (фирмы)

Полный перечень сведений о компании кроме краткой экономико-географической и исторической справки (местонахождение, занимаемая площадь, дата образования и сведения о развитии за прошедший период), размера уставного капитала и распределения капитала между учредителями включает в себя следующие данные:

1. Полное и сокращенное наименование предприятия.
2. Дата регистрации предприятия.
3. Почтовый и юридический адрес предприятия.

4. Вид деятельности (основной).
5. Организационно-правовая форма предприятия.
6. Форма собственности.
7. График работы предприятия.
8. Эмблема предприятия.

3. Имеющиеся средства и возможности для осуществления проекта:

3. 1. Описание вида деятельности (товара, услуги, работы)

Пример текста

.....

Мы будем заниматься выпечкой батонов и булочек, рулетов с различными начинками из пшеничной муки высшего сорта, а также продавать до 70% булочек и батонов в розницу через наш магазин, а также кафе, где можно съесть булочку с горячим кофе, чаем или прохладным напитком. Булочки будут всегда свежие, горячие, так как они поступают в продажу сразу после выпечки. Около 30% наших изделий мы поставляем организациям, предварительно заключив с ними договора. Это кинотеатр «Родина», завод «Салют», клуб «Чайка», детские сады, школы, институт.

Наша булочная-пекарня совсем молодая. Ей всего несколько месяцев. Наша фирма была зарегистрирована в конце марта 1999 г. как закрытое акционерное общество. Мы закупили новое оборудование, набрали молодых сотрудников.

Учредителями являются три человека, которые внесли в уставной капитал по 50 тыс. руб. Это директор булочной-пекарни, коммерческий директор и бухгалтер. Они отвечают по заключенным договорам и в случае банкротства размерами своих вкладов. Все они являются квалифицированными специалистами в своей области, закончили высшие учебные заведения, однако не имеют достаточного практического опыта работы. Что касается бухгалтера, то он проработал по своей специальности два года в отраслевом научно-исследовательском объединении. Рабочими мы взяли молодых людей, закончивших техникумы, в том числе пищевые. Все они энергичны, полны желания качественно работать для процветания нашей булочной-пекарни, которая носит название «Русский хлеб». Такое название мы дали булочной-пекарне потому, что за основу наших рецептов мы взяли рецепты из русской кулинарной книги. Однако внесли в них свои изменения. Считаем, что уже в первый день работы наша пекарня заработает хорошую репутацию.

.....

3. 2. Описание товара, услуги, работы

Пример текста

.....

Наша булочная-пекарня производит хлеб, булочные изделия из дрожжевого теста, небольшое количество изделий из слоеного. Хлебобулочные изделия выпекаются по разной рецептуре, различны по вкусу и весу. Все изделия сделаны из пшеничной муки высшего сорта. Выпекается два вида батонов. Однако следует остановиться подробнее на булочках, которые выпекаются по особому рецепту и носят название «Русские». Эти булочки известны, любимы и являются гордостью нашей булочной-пекарни. Ежедневно наш ассортимент будет состоять из 18 видов изделий. Большую часть ассортимента составляют булочки. Ассортимент может ежедневно увеличиваться или совсем меняться, все зависит от начинки. А видов начинки великое множество: с изюмом и творогом, курагой, маком, орехами, со свежими яблоками или ягодами и сахаром, с лимоном, корицей, с мясным или куриным фаршем, рисом и вареными яйцами, повидлом, тушеной капустой. При продаже булочки упаковываются в специальные целлофановые пакеты.

Наш товар является товаром первой необходимости, так как мы заботимся о полноценном питании людей. И поэтому в нашей булочной вы всегда сможете купить хлеб и булочки высокого качества, только свежие, даже теплые, вкусные и необычно ароматные.

В нашей булочной установлен режим работы таким образом, что ассортимент остается всегда очень разнообразным. Мы ценим время людей и обслуживаем покупателей в своем фирменном магазине качественно и быстро. Для удобства покупателей организуем также выездную торговлю.

Среди особенностей нашей продукции хотелось бы выделить следующее:

- оригинальный вкус;
- высокое качество;
- свежесть изделий;
- внешний вид.

Считаем, что, может быть, и не новинкой, но редкостью наши изделия еще долго будут на рынке, так как на сегодняшний момент в Москве нет пекарен, которые используют рецепты, похожие на наши.

Наш продукт не защищен авторским свидетельством. Рецепты мы выписывали из журналов, вносили в них свои изменения.

.....

3. 3. Внешняя среда. Описание отрасли

3. 4. Рынок (анализ рынка.)

Пример текста

«Русская булочная» намерена осуществлять продажу булочных изделий высшего сорта. По мере роста булочной мы будем постепенно менять соотношение между розничными и оптовыми продажами (которые ныне составляет 70: 30). Объем розничной торговли в ближайшие несколько лет будет нарастать, однако центр тяжести придется на увеличение оптовых продаж.

Основные потребители нашей продукции:

1. Жители того района, где расположена булочная.
2. Ближайшие организации (институты, кинотеатры, заводы, школы, детские сады).
3. Любые клиенты, желающие приобрести нашу продукцию.

Критерии сегментации рынка для частных лиц:

возраст от 14 до 65 лет;

социальная принадлежность-рабочие, служащие, пенсионеры, студенты, школьники;

уровень дохода — средний.

Организации — потенциальные потребители:

1. Кинотеатр «Родина».

Адрес: ст. м. «Семеновская», ул. Большая Семеновская, д. 18.

Показ зарубежных и российских фильмов, видеопрокат. Приблизительная численность ежедневно посещающих сеансы и работающего персонала — 400 человек. Поставка булочек составит 250 штук.

2. Клуб «Чайка».

Адрес: 1-я Соколиная ул., д. 12.

Здесь работают различные кружки, проходят лекции по различной тематике. Численность персонала и посещающих приблизительно 400 человек в день. Поставка булочек составит 250 штук.

3. Завод «Салют».

Адрес; 4 я Соколиная ул., д., 13.

Предприятие оборонного комплекса. Численность 15000 человек, Поставка составит 2339 штук.

4. Школа № 530.

Адрес: Преображенский вал, д. 18.

Численность 800 человек. Поставка составит 800 штук.

Школа-лицей № 15.

Адрес: ул. Большая Семеновская, д. 8. Численность 850 человек. Поставка составит 850 штук.

4. Конкуренция

В тройку наших ближайших конкурентов входят рекламное агентство «...», рекламное агентство «...», рекламное агентство «...».

Факторы конкурентоспособности

Критерий	фирма «(название собственной фирмы)»	Основные конкуренты		
		фирма «»	фирма «»	фирма «»
Качество	Высокое исполнение работы	Высокое исполнение работы	Высокое исполнение работы не всегда	Чистое неисполнение своих обязательств
Местонахождение	Близко расположены РА с собственными производственными базами	Расположение неудобное	В центре город	В центре города
Уровень цены	Выше средней	Выше средней	Выше средней	Выше средней
Исключительность услуги	Услуга-новинка	Услуга-новинка	Услуга-новинка	Услуга-новинка
Ассортимент				
Время работы				
Репутация фирмы	Новое рекламное агентство	Ненадежная репутация	Ненадежная репутация	Сомнительная репутация

Выводы по поводу конкурентов

5. План маркетинга.

5. 1. Ценообразование

Пример текста о ценообразовании:

.....

Ценообразование.

В мировой практике установлены расценки на услуги рекламного агентства - это 15% от общего рекламного бюджета Заказчика. Мы считаем правильным придерживаться именно этой концепции оценки наших услуг.

Постоянным клиентам и клиентам с большим рекламным бюджетом будут предоставляться скидки в размере 3%.

.....

6. Производственный план.

6. 1. Технология производства и оборудование

Пример описания технологии производства:

.....

Подача муки в установку бестарного хранения муки осуществляется либо из муковоза через соединительный патрубок непосредственно в бункер установки, либо из мешков. Далее кнопкой «Пуск» на шкафу управления установкой включают линию загрузки. При этом включаются двигатели шлюзового затвора и компрессора и мука поступает в бункер установки. По окончании загрузки бункера линию отключают и включают линию подачи муки для производства коржей. При этом включается компрессор и шлюзовой затвор, мука через пневмораспределитель из бункера установки поступает в бункер весового дозатора. Прекращение подачи муки из бункера установки осуществляется автоматически (по достижению заданной массы муки, необходимой на 1 замес). Отвешенная и просеянная доза муки с помощью винтового конвейера поступает в тестомесильную машину. Подогретая вода из бойлера поступает в дозатор-регулятор температуры воды, идущей на замес теста, поддержания заданной температуры смеси горячей и холодной воды. После замеса тесто из тестомесильной машины механически перегружается в бункер тесто-отделителя, где происходит деление теста на заготовки определенной массы. Полученные тестовые заготовки конвейером тесто-отделителя транспортируются в тестоокруглительную машину, округляются и далее передаются в шкаф предварительной расстойки, предназначенный для расстойки тестовых заготовок при температуре 25 и относительной влажности 50-70%. После предварительной расстойки тестовые заготовки поступают на подающий конвейер в формующую машину для блинов. Лото вручную устанавливается на контейнер. После заполнения контейнера его устанавливают в шкаф окончательной расстойки. После истечения необходимого времени расстойки контейнер с коржами устанавливают в ротационную электропечь или СВЧ.

.....

Производство программного обеспечения является наукоемкой отраслью, поэтому осуществлять проект будут специалисты в данной области. Необходимо приобрести дорогостоящее, но высокоточное оборудование для разработки программ. Также необходимы лазерные диски высшего качества для доведения нашей продукции до клиента.

В лаборатории на сложнейшей технике специалистами нашей фирмы будут разрабатываться программы. Старший программист будет выбирать те из них, в которых рынок наиболее нуждается. Далее, используя технику ведущих фирм, программы будут записаны на лазерные диски.

База данных для обновления программ постоянно пополняется информацией из различных источников. Поэтому наша фирма постоянно идет в ногу с техническим прогрессом и в полной мере отвечает потребностям рынка. Возможно составление специальных программ для удовлетворения запросов постоянных и особо прибыльных клиентов.

Программное обеспечение будет реализовываться мелкооптовыми партиями путем личных договоров с клиентами. Такая форма весьма удобна, так как не требует особого помещения для осуществления продаж. Возможно в дальнейшем ЗАО «Версада» организует собственную розничную продажу через сеть филиалов. Планируется расширить деятельность фирмы по территории всей России, а в дальнейшем освоить рынки дальнего и ближнего зарубежья.

.....

Список оборудования

№ п\п	наименование	характеристики	количество, шт	цена за ед., руб.	Итого руб.
1					
2					
3					
4					
...					
...					
				Итого:	

6. 2. Предполагаемые поставщики

Необходимо перечислить предполагаемых поставщиков. Желательно не останавливаться на одном поставщике.

№ п\п	Поставщик	Продукция/услуга
1		
2		
...		

6. 3. Расчет производственного стимулирования сбыта

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА

- система мер, направленных на стимулирование покупательского спроса, ускорение процесса товародвижения и реализации товара при условии, что покупатель знает товар.

К числу мер, непосредственно воздействующих на покупателя, относятся: скидки с цены, предоставление кредита, премиальная продажа, конкурсы, лотереи, гарантии возврата денег, если купленный товар по каким-либо причинам не понравился покупателю, и т.д.

Кроме того, в систему Стимулирования сбыта входят меры, применяемые к оптовым покупателям, дилерам, например скидка с цены при увеличении количества приобретаемого товара, поставка пробных партий товара бесплатно, возмещение расходов посредников на рекламу, премии, конкурсы. С.с. включает в себя также стимулирование сферы торговли (зачеты за закупку, совместная рекламная деятельность, премирование дилеров за продвижение товара и др.) и торгово-посреднического персонала фирмы-производителя (премии, конкурсы, конференции и др.).

№ п/п	Наименование	Расход на ед. изделия	Цена за 1 кг	Итого (стоимость сырья), руб.	Себестоимость, руб	Надбавка, руб	Цена за единицу, руб.
1	Пицца-стандарт		
	Мука			
	Оливки			
	Соль			
	Масло растительное			
	Сыр			
	Кетчуп			
2						

6. 4. Реализация ценовой стратегии

Пример

.....

Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода. Планирование цены, ориентированное на затраты, основанное на покрытие ценой затрат предприятия, часто встречается на предприятиях пищевой промышленности. Подобное определение исходит из того, что запрашиваемая цена должна покрывать полные затраты или, по крайней мере, известные частичные издержки. Калькуляция цен, ориентированная на полное покрытие фактически понесенных затрат, основывается на себестоимости. В этом случае отпускная (продажная) цена содержит в себе общую себестоимость и расчетную прибыль в виде определенной наценки. Основное преимущество этого метода установления цены заключается в его простоте. Основными определениями цены являются базовые издержки

на единицу продукции, к которым прибавляется величина, покрывающая неучтенные затраты и включающая прибыль компании.

7. Организационный план.

7. 1. Организационная схема управления

Пример текста

В качестве правового статуса мы выбрали общество с ограниченной ответственностью. Это форма проста в осуществлении и удобна для нас по своей *структуре*. Общество с ограниченной ответственностью имеет Уставный капитал 9 тыс. руб. Он образуется в результате вложения денег (по 4,5 тыс. руб.) генерального директора и исполнительного директора. В случае банкротства, а также по заключенным договорам каждый учредитель ответственен в размере своего вклада.

По форме собственности наше общество с ограниченной ответственностью имеет частную форму. Владельцы - генеральный директор и исполнительный директор.

Пример организационной схемы управления



Штатное расписание и налоги

№ п\п	Должность	Заработная плата, руб.	Подходный налог, руб (13%)	Начисления на заработную плату					
				Фед.соц.страхование, руб (0,2%)	Соц.страхование, руб (2,9%)	Пенсионный фонд, руб (14%)	Тер.м ед, руб (2%)	Фед.налоги, руб (1,1%)	Всего начислено налогов, руб
1									
2									
3									
4									
...									
...									
	Итого:

Численность персонала фирмы, предполагаемая заработная плата и начисления на заработную плату.

№ п\п	Должность	Заработная плата, руб.	Количество, чел.	Итого начислено заработной платы, руб	Итого начислено налогов, руб
1					
2					
3					
4					
5					
...					
...					
			Итого:

Итого (зарплата + налоги):.....

7. 2. Обязанности работников предприятия

Перечислить основные обязанности работников.

8. Финансовый план и бюджет предприятия.

8. 1. Прогноз объемов продаж за один месяц

Пример таблицы

Прогноз объемов продаж за один месяц

№ п/п	Наименование	Кол-во (шт.)	Цена за единицу (руб.)	Выручка (в тыс. руб.)
1	Пицца-стандарт	1000	25.50	25500
2	Мега	1000	30.05	30050
3	Киндер	1000	13.50	13500
4	Супер (малая)	1000	13.00	13000
5	Сырная	1000	15.80	15800
6	Медиум	1500	35.00	52500
7	Мини	1000	14.00	14000
8	Супер (большая)	500	50.00	25000
9	Рыбное чудо	500	80.55	40275
			Итого (денежные поступления - выручка от реализации):	

8. 2. Объем реализации товара по месяцам

№ п\п	Наименование	январь	февраль	декабрь
1							
2							
3							
...							
	Итого:						

Итого за год:

8. 3. Стоимость исходных продуктов

№ п\п	Наименование	Цена за 1 кг
1		
2		
...		
...		

8. 4. Стратегия финансирования

Пример текста

.....

Для осуществления *проекта* необходимо 6000000 руб. Источником получения этих средств будет коммерческий банк «Мост-банк», в котором находится наш расчетный счет. Он предоставит нам кредит в размере 6000000 рублей под 24% годовых с погашением в течение года.

Возврат кредита будет происходить по следующей схеме:

Кредит (млн. руб.)	Месяцы	2% (ежемесячно)	Погашение кредита	Итого
6000000	Январь	120000	500000	620000
5500000	Февраль	110000	500000	610000
5000000	Март	100000	500000	600000
4500000	Апрель	90000	500000	590000
4000000	Май	80000	500000	580000
3500000	Июнь	70000	500000	570000
3000000	Июль	60000	500000	560000
2500000	Август	50000	500000	550000
2000000	Сентябрь	40000	500000	540000
1500000	Октябрь	30000	500000	530000
1000000	Ноябрь	20000	500000	520000
500000	Декабрь	10000	500000	510000
Всего:			6000000	6780000

.....

9. Анализ рисков. Страхование.

9. 1. Возможные риски и источники их возникновения

Пример написания

.....

Экономические риски:

- риск, связанный с кризисами:

Коммерческие риски:

- риск, связанный с реализацией товаров:
- риск, связанный с перевозкой грузов или транспортный риск;
- риск, связанный с приемкой товара покупателем.

Политические риски:

- риск, связанный с забастовками (войнами) во время перевозки грузов к покупателю.

Источники возникновения рисков:

- недостаточная информация о спросе на данный товар,
- недостаточный анализ рынка,
- недооценка своих конкурентов,

- падение спроса на данный товар.

.....

9. 2. Меры по сокращению и минимизации затрат

Действие перечисленных рисков можно ограничить путем проведения строгой проверки финансового положения и репутации будущего оптового клиента. Можно также хотя бы частично перекладывать риски на других партнеров (например, риск потери или повреждения товара — на страховое общество). Мы также застрахуем наше оборудование на год (но через 2 месяца после начала работы).

Итоговая таблица (в пункт 8.4)

Поступления и расходы денежных средств (руб.)

Показатели	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
1. Денежные средства в наличии на начало месяца		9737	20288	35339	41260	56311
2. Денежные поступления — выручка от реализации	242125	242125	242125	242125	242125	242125
3. Всего денежных поступлений(п1+п2)	242125	251862	262413	277464	283385	298436
4. Денежные платежи на сторону						
а) покупка сырья и материалов	81000	81000	81000	81000	81000	181000
б) заработная плата + налоги	6400	6400	6400	6400	6400	6400
в) реклама	5725	5725	5725	5725	5725	5725
г) ремонт и содержание оборудования	620	620	620	620	620	620
д)	1000	1000	1000	1000	1000	1000
е) арендная плата	6500	6500	6500	6500	6500	6500
ж) плата за телефон	240	240	240	240	240	240
з) прочие расходы	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Итого:	102485	102485	102485	102485	102485	102485
к) покупка оборудования	—	—	—	—	—	—
л) прочие расходы по организации деятельности	1000	1000	1000	1000	1000	1000
м) резервы	1000	1000	1000	1000	1000	1000
5. Всего денежных платежей на сторону	104485	104485	104485	104485	104485	104485
6. Денежные средств на конец месяц (п.3-п.5)	137640	147377	157928	172979	178900	19395