



Бизнес план торговой сети киосков

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме
2. Характеристика продукции (услуг) и анализ ситуации в сфере следующей деятельности
3. Оценка рынка сбыта и конкуренции
4. Стратегия маркетинга
5. План продажи продукции (товаров, услуг)
6. Организационный план
7. Юридический план
8. Оценка риска и страхования
9. Финансовый план

1. Резюме

Наименование проекта:

Организация торговой сети киосков.

Цель бизнес-плана:

Данный документ предназначен для лиц, которые получили его владельца информации. Передача, копирование или разглашение информации, которая содержится в данном бизнес-плане, без письменного согласия владельца запрещается.

Целью разработки бизнес-плана является определение рациональности ведения этого бизнеса.

Денежные средства на развитие и становление бизнеса выделены Ленинским районным центром занятости в размере 6510 грн. Также часть денежных средств будет вложена в бизнес в сумме 52 грн из своих сбережений.

Проведя расчеты в бизнес-плане, я определила уровни таких показателей:

- чистая прибыль после уплаты налогов составила за первый год 25652,9 грн;
- рентабельность составила за первый год 17,415 %;
- срок окупаемости составил 3,8 месяца, при условии получения 5932,2 грн.

2. Классификация продукции (услуг) и анализ ситуации в сфере следующей деятельности

Фирма «Киоск-плюс» будет продавать такие продукты:

1. шоколад
2. батончики (Сникерс, Марс)
3. печенье
4. рулет
5. чай
6. кофе растворимое
7. кофе-стики
8. жвачки
9. чипсы
10. сухари
11. орешки
12. пиво стекло
13. пиво 1 л
14. пиво 2 л

15. минеральная вода, 0,5л
16. минеральная вода, 1,5л
17. напитки 0,5л
18. напитки 1,5л
19. соки 1л
20. соки 0,5л
21. соки 0,2л
22. рыбка соленая
23. консервированная рыбка
24. консервированное мясо
25. консервированные овощи
26. сахар
27. крупы

Продукция рассчитана на длительное хранение, что очень удобно для нас.

Данная продукция ориентированы на все возрастные категории. Взрослые будут покупать соки, минеральную воду, консервированные продукты, сахар, крупы.

Школьники и студенты будут покупать шоколадки, жвачки, чипсы, сухарики, орешки, напитки, соленую рыбку. Также студенты будут приобретать пиво.

Для наибольшего количества привлеченных клиентов, будет проведен анализ ценовой политики конкурентов, и немного снижены цены, а также проведено расширение ассортимента предлагаемых товаров.

3. Оценка рынка сбыта и конкуренции

Для моего бизнеса очень важно выйти на платежеспособного постоянного потребителя, для того чтоб покупки происходили регулярно и поддерживали мой бизнес на стабильном уровне.

Размещение моего киоска очень удобно, т.к. на остановке транспорта люди могут покупать оптовые партии товара по пути, к примеру, на дачу. Это сэкономит их время и деньги на поездку в супермаркет. В первую неделю открытия я планирую интересоваться у потенциальных потребителей, какие товары они бы хотели видеть в моем торговом киоске, таким образом, приобретая постоянных клиентов на определенные виды продукции.

Сильной стороной моих конкурентов является то, что они больше времени на данном рынке услуг и к ним местные покупатели уже привыкли. Слабой стороной можно назвать то, что они не стремятся к чему-то новому, к новым видам продукции, улучшению ее ассортимента и т.д. У них закупается продукция большими партиями и маленьким ассортиментом, а у меня планируется небольшими партиями (чтоб не портилось) и расширенным ассортиментом, что повысит желание потенциальных потребителей покупать продукцию в моем киоске.

Та же продукция, которую продают мои ближайшие конкуренты, у меня будет продаваться по цене немного ниже конкурентной, что обеспечит мне достойный спрос.

4. Стратегия маркетинга

Торговая деятельность в сфере киосков имеет много конкурентов, потому самой желательной стратегией маркетинга в этом случае можно назвать «защиту флангов».

Эта стратегия является эффективным дополнением к стратегии позиционной обороны. Она заключается в предупреждении атак конкурентов на наиболее уязвимые участки линии фронта (флангу), где лидер сооружает дополнительные «сторожевые укрепления».

Я проведу анализ ассортимента киосков, и, сделав соответствующие выводы, начну продавать товары, которых нет в ассортименте конкурентов. Это повысит уровень внимания к торговому киоску.

Таким образом, я разделю на сегменты рынки разных потребителей, а затем пойму потребности отдельных групп.

Выбрав целевые сегменты, я создам отличительное преимущество. Все сегменты являются или становятся конкурентными, и я должна сформулировать основания для преимущества потребителями именно его предложения.

Проведя весь анализ мероприятий, я проведу расширение объемов продаж и увеличу ассортимент, а также определю сезонные колебания спроса и разработаю методы стимулирования продаж вне сезона путем размещения рекламы в газетах, на листовках, билбордах и щитах.

5. План продажи продукции (товаров, услуг)

Для успешной торговой деятельности я должна планировать свои закупки. Подобный план представлен в таблице 3, которая приведена ниже.

В ней я определила, какие товары будут закупаться, в каких количествах, по каким ценам, и уровень расходов, какие я буду нести при закупке товаров в киоск.

Также я должна разработала стратегию относительно прогнозирования объемов реализации продукции. Подобный прогноз представлен в таблице 4.

Киоск арендован мною на остановке городского транспорта.

Товар я планирую приобретать у фирм, давно работающих на рынке Харькова, таких как: «3 корочки», «Сандора», «Насолода», «Биола» и прочие.

6. Организационный план

Мое предприятие будет продвигать свои услуги на рынке города Харькова. Рынок города Харькова является достаточно привлекательным сегментом рынка, поскольку Харьков в сравнении с другими городами содержит много молодого населения, которые и являются основными покупателями торговых киосков, что доказывает, что необходимость в киосках актуальна.

Поэтому арендовать торговый киоск я планирую на остановке городского транспорта.

Для открытия киоска планирую получить инвестиции от центра занятости Ленинского района в виде одноразовой выплаты по безработице в размере 6510 грн.

Сведения об авторе проекта:

Ковальчук М.Ю.

Дата рождения 13 сентября 1960 года.

Образование: не законченное высшее.

Последнее место работы: ООО ПФ «Полимер» в должности сменного мастера.

7. Юридический план

Для начала торговой деятельности я должна зарегистрироваться как субъект предпринимательской деятельности физическое лицо (СПДФЛ) а

также получить разрешение на торговую деятельность, встать на учет по упрощенной системе налогообложения.

Адрес проживания: г. Харьков, ул. Социалистическая, д. 70, кв. 66

Для регистрации как СПДФЛ мне необходимо пройти несколько этапов:

1. Регистрация СПДФО в органе государственной регистрации
2. Регистрация СПДФО в органе Пенсионного фонда Украины
3. Регистрация в Фонде страхования от несчастных случаев
4. Получение разрешения на изготовление печатей и штампов
5. Взятие СПДФО на учет налогоплательщиков
6. Регистрация в Фонде страхования на случай безработицы
7. Регистрация в Фонде страхования на случай безработицы
8. Регистрация в Фонде страхования из временной потери работоспособности
9. Открытие СПДФО текущего банковского счета

Для проведения регистрации в органе государственной регистрации необходимо подать документы:

- заполненную регистрационную карточку (форма №10) на проведение государственной регистрации физического лица - предпринимателя;

- копию справки о включении в Государственный реестр физических лиц-налогоплательщиков и других обязательных платежей (справка о присвоении идентификационного кода);

- копию квитанции, выданной банком, который подтверждает внесение регистрационного сбора за проведение государственной регистрации физического лица-предпринимателя

Для проведения регистрации в органе Пенсионного фонда Украины необходимо подать:

1. заявление установленной формой, а также засвидетельствованные (нотариально) копии таких документов:

- свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности;

- справки о присвоении идентификационного номера из Государственного реестра физических лиц - налогоплательщиков и других обязательных платежей;

- соглашения о найме на работу физического лица (для плательщиков сбора, которые используют труд наемных работников);

2. справку о присвоении идентификационного кода;

3. паспорт для предъявления. (Желательно сразу сделать ксерокопии 1, 2 страниц и страницы с пропиской.)

После регистрации плательщику сбора выдается Уведомление установленной формой

Для проведения регистрации в Фонде страхования от несчастных случаев необходимо заполнить документы:

1. заявление установленной формой;

а также засвидетельствованные нотариально или ответственным лицом рабочего органа исполнительной дирекции Фонда копии таких документов:

2. свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности или справки о присвоении идентификационного номера из Государственного реестра физических лиц налогоплательщиков и других обязательных платежей;

3. соглашение о найме на работу первого наемного физического лица.

Факт моей регистрации удостоверяется Страховым свидетельством.

Для получения разрешения на изготовление печатей и штампов необходимо заполнить документы:

1. заявление, где указывается:

- количество печатей и штампов, которые предусматривается изготовить;

- впервые или нет изготавливаются печати и штампы (если не первый раз
- указывается основание для изготовления печатей и штампов);

- местожительство;

- фамилия, имя, отчество, паспортные данные СПДФО, а также лица, которое уполномочено получить разрешение оформить заказ на изготовление печатей и штампов и подать ходатайство к органу внутренних дел (если получает разрешение и подает документы лицо, уполномоченное СПДФО);

2. оригинал и копия свидетельства о государственной регистрации, засвидетельствованная нотариально;

3. два экземпляра образцов (эскизов) печатей, штампов (рисунок от руки, или на компьютере);

4. копия справки о присвоении идентификационного номера физического лица - налогоплательщика;

5. паспорт и ксерокопия паспорта (1,2,11 страницы);

6. копия справки о присвоении идентификационного кода и ее ксерокопия;

7. копия справки из ГНИ по ф. № 4-ОПП, которая подтверждает взятие на налоговый учет;

8. копия справки из банка об открытии счета;

9. документ, который подтверждает внесение платы за выдачу разрешения на изготовление печатей и штампов.

Для взятия на налоговый учет необходимо обратиться с такими документами:

1 заявление по форме № 5-ОПП;

2 свидетельство о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности - физического лица и его копию;

3 паспорт и копию первой, второй страницы и страницы с пропиской;

4 справка о присвоении идентификационного кода и ее копия.

Для регистрации в центре занятости подаются:

1 заявление установленной формы, а также засвидетельствованные ответственным лицом центра занятости копии таких документов:

2 свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности;

3 справки о присвоении идентификационного номера из Государственного реестра физических лиц - налогоплательщиков и других обязательных платежей.

Для регистрации в органе Фонда социального страхования Украины из временной потери работоспособности необходимо подать:

1. заявление установленной формы;
2. копию свидетельства о государственной регистрации;
3. копию идентификационного кода;
4. копию патента или свидетельства единого налога;
5. копию договора с наемными работниками.

Для открытия текущего счета в учреждение банка подаются такие документы:

1 заявление на открытие текущего счета установленного образца, подписанное СПДФО;

2 копия свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности, засвидетельствованная нотариально или органом, что его выдал;

3 копия документа, который подтверждает взятие СПДФО на налоговый учет, засвидетельствована органом государственной налоговой службы, нотариально или уполномоченным работником банка (Справка за формой № 4-ОПП);

4 копия сообщения о регистрации СПД в Пенсионном фонде Украины, засвидетельствованная органом, что его выдал, уполномоченным работником ли банка;

5 карточка с образцами подписей, которые относятся при присутствии работника банка, который открывает счет, и удостоверяются этим работником или нотариально;

6 копия документа, который подтверждает регистрацию субъекта предпринимательской деятельности как плательщика социальных страховых взносов, засвидетельствована нотариально или органом, что его выдал, уполномоченным работником ли банка (если СПДФО использует наемный труд);

7 паспорт или другой документ, который удостоверяет личность, и справку, о присвоении идентификационного кода.

В соответствии с Положением об изготовлении, хранении, и реализации торговых патентов, утвержденного Постановлением КМУ от 13 июня в 1998 г. № 1077, основанием для приобретения торгового патента является заявка, составленная в соответствующей форме.

8. Оценка риска и страхования

Исходя из спецификации моего вида деятельности, можно выделить следующие виды рисков и мероприятия по их страхованию:

1. Коммерческий риск, который может увеличиться, если я неправильно рассчитаю спрос на продукцию

В качестве мероприятий во избежание данного вида риска предлагаю:

- планирование организации маркетинговых исследований;
- подходить к выбору поставщиков с наибольшим уровнем оптимальности и экономической выгоды;
- четкое определение необходимых условий по составлению договоров относительно поставки товаров.

2. Действия конкурентов.

В качестве мероприятий во избежание данного вида риска предлагаю:

- прогнозирование возможных действий конкурентов;

- изучение качества ценовой политики конкурентов.

9. Финансовый план

Этот раздел Бизнес-плана позволит мне, как предпринимателю, проанализировать примерные доходы и расходы, расходы в уплату налогов и обнаружить чистую прибыль после уплаты налогов, и уровень рентабельности.

Таблица 1. Сумма средств, необходимых для открытия бизнеса и функционирования

№ п/п	Показатель	Сумма, грн.
	Стартовый капитал	
1	регистрация	37
2	получение консультации специалистов	50
3	оформление санитарной книжки	75
	Текущие расходы на начальной ситуации	
4	арендная плата	500
5	закупка товара	5200
6	транспортные расходы	150
7	коммунальные услуги	350
8	налоговые платежи	200
	Итого текущие затраты	6562
	Сумма стартового капитала	6562

Таблица 2. Прогноз объемов реализации продукции (товаров)

Наименование товара	цена за ед в грн.	Первый год										Второй год		Третий год	
		всего		1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал		кол-во	сумма	кол-во	сумма
		кол-во	сумма	кол- во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол- во	сумма				
шоколад	5,13	365	1872,45	80	410,4	90	461,7	95	487,35	100	513	420	2154,6	450	2308,5
батончики (сникерс, марс, натс)	3,23	1350	4360,5	300	969	330	1065,9	350	1130,5	370	1195,1	1400	4522	1450	4683,5
печенье	2,4	275	660	60	144	65	156	70	168	80	192	300	720	320	768
рулет	5,15	170	875,5	35	180,25	40	206	45	231,75	50	257,5	180	927	200	1030
чай	4,68	190	889,2	40	187,2	45	210,6	50	234	55	257,4	200	936	220	1029,6
кофе растворимое	21,08	145	3056,6	30	632,4	35	737,8	38	801,04	42	885,36	150	3162	160	3372,8
кофе-стики	0,67	9000	6030	2000	1340	2200	1474	2300	1541	2500	1675	9500	6365	10000	6700
жвачки	1,3	9200	11960	2000	2600	2200	2860	2400	3120	2600	3380	9500	12350	10000	13000
чипсы	4,03	1700	6851	350	1410,5	400	1612	450	1813,5	500	2015	2000	8060	2500	10075
сухарики	1,4	1100	1540	200	280	250	350	300	420	350	490	1200	1680	1400	1960
орешки	1,1	1500	1650	300	330	350	385	400	440	450	495	1600	1760	1800	1980
пиво стекло	3,18	13000	41340	2500	7950	3000	9540	3500	11130	4000	12720	15000	47700	17000	54060
пиво 1 л	4,76	4400	20944	900	4284	1000	4760	1200	5712	1300	6188	4800	22848	5000	23800
пиво 2 л	8,8	2300	20240	500	4400	550	4840	600	5280	650	5720	2500	22000	2800	24640
Минеральная вода, 0,5л	1,66	5100	8466	1000	1660	1200	1992	1400	2324	1500	2490	5400	8964	5500	9130
Минеральная вода, 1,5л	2,9	2300	6670	500	1450	550	1595	600	1740	650	1885	2500	7250	2600	7540
напитки 0,5л	1,43	5100	7293	1000	1430	1200	1716	1400	2002	1500	2145	5400	7722	5500	7865
напитки 1,5л	2,73	2300	6279	500	1365	550	1501,5	600	1638	650	1774,5	2500	6825	2600	7098
соки 1л	5,5	950	5225	200	1100	220	1210	250	1375	280	1540	1000	5500	1100	6050
соки 0,5л	3,4	950	3230	200	680	220	748	250	850	280	952	1000	3400	1100	3740
соки 0,2л	1,67	950	1586,5	200	334	220	367,4	250	417,5	280	467,6	1000	1670	1100	1837
рыбка соленая	3,61	1820	6570,2	400	1444	440	1588,4	480	1732,8	500	1805	1900	6859	2000	7220
Консервирован ная рыбка	3,2	390	1248	80	256	90	288	100	320	110	352	420	1344	450	1440

Консервированное мясо	4,6	270	1242	60	276	65	299	70	322	75	345	300	1380	320	1472
Консервированные овощи	3,72	270	1004,4	60	223,2	65	241,8	70	260,4	75	279	300	1116	320	1190,4
крупы	3,35	145	485,75	30	100,5	35	117,25	40	134	45	150,75	150	502,5	160	536
сахар	4,4	470	2068	100	440	110	484	120	528	130	572	500	2200	550	2420
ИТОГО	104,68	60560	173279,9	12525	4535876,45	15520	3540807,35	17428	8446152,84	21912	50741,21	71120	189917,1	76600	8206945,8

Таблица 3. План закупок продукции (товаров)

Наименование товара	цена за ед. в грн.	Первый год										Второй год		Третий год	
		всего		1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал		кол-во	сумма	кол-во	сумма
		кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма				
шоколад	3,74	365	1365,1	80	299,2	90	336,6	95	355,3	100	374	420	1570,8	450	1683
батончики (сникерс, марс, натс)	2,36	1350	3186	300	708	330	778,8	350	826	370	873,2	1400	3304	1450	3422
печенье	1,75	275	481,25	60	105	65	113,75	70	122,5	80	140	300	525	320	560
рулет	5,76	170	979,2	35	201,6	40	230,4	45	259,2	50	288	180	1036,8	200	1152
чай	3,41	190	647,9	40	136,4	45	153,45	50	170,5	55	187,55	200	682	220	750,2
кофе растворимое	15,9	145	2305,5	30	477	35	556,5	38	604,2	42	667,8	150	2385	160	2544
кофе-стики	0,49	9000	4410	2000	980	2200	1078	2300	1127	2500	1225	9500	4655	10000	4900
жвачки	1,04	9200	9568	2000	2080	2200	2288	2400	2496	2600	2704	9500	9880	10000	10400
чипсы	2,94	1700	4998	350	1029	400	1176	450	1323	500	1470	2000	5880	2500	7350
сухарики	1,02	1100	1122	200	204	250	255	300	306	350	357	1200	1224	1400	1428
орешки	0,8	1500	1200	300	240	350	280	400	320	450	360	1600	1280	1800	1440
пиво стекло	2,54	13000	33020	2500	6350	3000	7620	3500	8890	4000	10160	15000	38100	17000	43180
пиво 1 л	3,81	4400	16764	900	3429	1000	3810	1200	4572	1300	4953	4800	18288	5000	19050
пиво 2 л	7,04	2300	16192	500	3520	550	3872	600	4224	650	4576	2500	17600	2800	19712
Минеральная вода, 0,5л	1,16	5100	5916	1000	1160	1200	1392	1400	1624	1500	1740	5400	6264	5500	6380

Минеральная вода, 1,5л	2,11	2300	4853	500	1055	550	1160,5	600	1266	650	1371,5	2500	5275	2600	5486
напитки 0,5л	1,03	5100	5253	1000	1030	1200	1236	1400	1442	1500	1545	5400	5562	5500	5665
напитки 1,5л	1,99	2300	4577	500	995	550	1094,5	600	1194	650	1293,5	2500	4975	2600	5174
соки 1л	4,01	950	3809,5	200	802	220	882,2	250	1002,5	280	1122,8	1000	4010	1100	4411
соки 0,5л	2,48	950	2356	200	496	220	545,6	250	620	280	694,4	1000	2480	1100	2728
соки 0,2л	1,22	950	1159	200	244	220	268,4	250	305	280	341,6	1000	1220	1100	1342
рыбка соленая	2,63	1820	4786,6	400	1052	440	1157,2	480	1262,4	500	1315	1900	4997	2000	5260
Консервированная рыбка	2,34	380	889,2	80	187,2	90	210,6	100	234	110	257,4	420	982,8	450	1053
Консервированное мясо	3,36	270	907,2	60	201,6	65	218,4	70	235,2	75	252	300	1008	320	1075,2
Консервированные овощи	2,71	270	731,7	60	162,6	65	176,15	70	189,7	75	203,25	300	813	320	867,2
сахар	3,23	460	1485,8	100	323	110	355,3	120	387,6	130	419,9	500	1615	550	1776,5
ИТОГО	78,87	60560	132431,6	12525	27397,6	15320	31170,3	17428	32283,1	19122	38791,9	71120	145252,4	76600	158389

Таблица 4. Смета расходов на реализацию продукции (товаров, услуг)

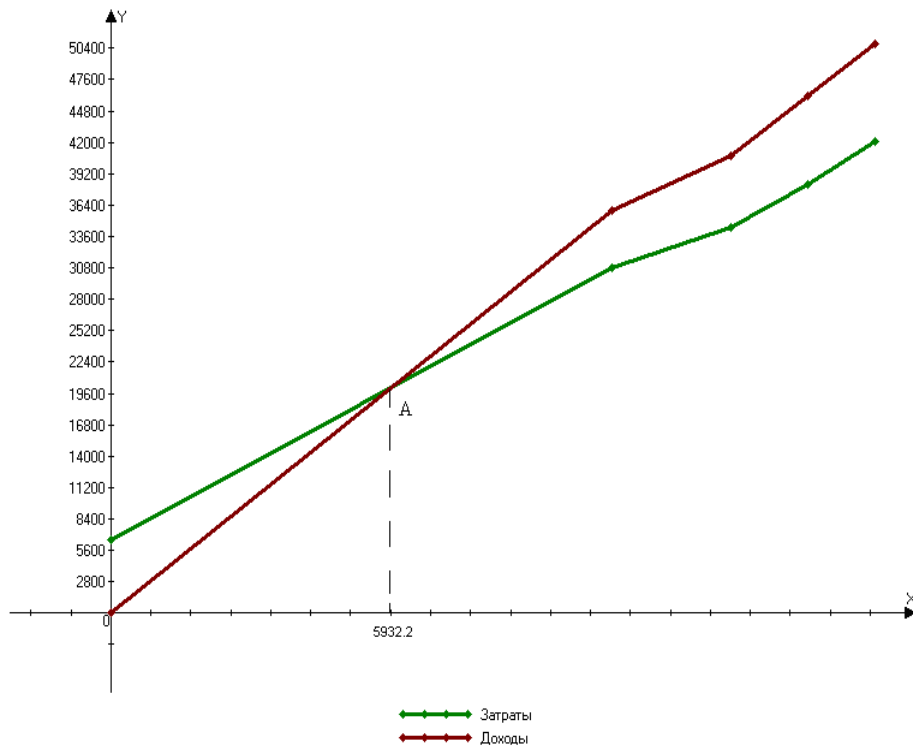
Показатель	Первый год					Второй год	Третий год
	всего	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		
постоянные расходы							
1. аренда	6000	1500	1500	1500	1500	6000	6000
2. коммунальные платежи	200	50	50	50	50	200	200
3. электроэнергия	1500	600	400	100	400	1500	1500
4. транспортные расходы	2800	700	700	700	700	2800	2800
ВМЕСТЕ	10500	2850	2650	2350	2650	10500	10500
переменные расходы							
1. расходы на закупку товара	132627,95	27397,6	31170,35	35268,1	38791,9	14520,4	158389,1
2. отчисление к социальным фондам	2400	600	600	600	600	2400	2400
ВМЕСТЕ	135027,95	27997,6	31770,35	35868,1	39391,9	16920,4	160789,1
ВМЕСТЕ общее	145527,95	30847,6	34420,35	38218,1	42041,9	27420,4	171289,1

Таблица 5. Доходов и затрат

Показатель	Первый год					Второй год	Третий год
	всего	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		
доходы от реализации товара	173273,90	35876,45	40807,35	46152,84	50741,21	189917,1	206945,8
переменные расходы	134831,65	17997,6	31770,35	35868,1	39391,3	147652,4	160789,1
валовой доход	38442,25	7878,85	9037	10284,74	11349,31	42264,7	46156,7
постоянные расходы	10500	2850	2650	2350	2650	10500	10500
чистая прибыль до уплаты налогов	27942,25	5028,85	6387	7937,74	8699,31	31764,7	35656,7
налоговые платежи	2400	600	600	600	600	2400	2400
чистая прибыль после уплаты налогов	25542,25	4428,85	5787	7337,74	8099,31	29364,7	33256,7
рентабельность	17,58%	14,35%	16,81%	19,2%	19,3%	18,56%	19,41%

Графический расчет точки безубыточности

	Количество штук	Выручка от реализации	Общие расходы
0	0	0	6562,00
1 квартал	12525	35876,45	30847,60
2 квартал	15520	40807,35	34420,35
3 квартал	17428	46152,84	38218,10
4 квартал	19122	50741,21	42041,90



Аналитический расчет точки безубыточности

$$Tб = \frac{З_{пос}}{уд_{пр} - З_{пер / ед}} = \frac{10500}{1,77} = 5932,2$$

Срок окупаемости проекта

$$(\Sigma \text{ стар : чист. приб. после уплаты налогов}) * 12 \text{ мес.} = (6562 : 25542,25) * 12 = 3,8 \text{ месяцев}$$

Таким образом, я рассчитала, что при получении прибыли в размере 5932,2 грн. торговый киоск не будет получать убытки, это будет самой оптимальной точкой безубыточности

Соответственно нашим расчетам, получили срок окупаемости торговой деятельности киосков, который составил 3,8 месяцев.