

Бизнес-план Магазина керамической плитки

(с финансовой моделью)
Демо-версия





Бизнес-план магазина керамической плитки

- Является обоснованием экономической эффективности открытия магазина керамической плитки и керамогранита
- Подходит для всех регионов России
- Необходим для привлечения финансирования (получения кредита)

Почему выбирают нас

- Мы предлагаем Вам несколько сразу несколько готовых **Сценариев** реализации проекта - от небольшого магазина в районном торговом центре до магазина в отдельно стоящем здании или расположенного в крупном торговом центре.
- Доходная модель бизнес-плана основана на профессионально подготовленных **маркетинговых исследованиях** – выручка не берется «с потолка», все цифры обоснованы. Сейчас в базе IndexBox около 900 готовых исследований.
- Бизнес-модель разработана совместно с **экспертами** рынка – владельцами магазинов, ритейлерами, поставщиками оборудования, агентствами недвижимости.
- Финансовый план составляется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).
- Финансовая модель полностью **автоматизирована** – Вы сможете сделать собственный бизнес-план просто и быстро.
- Уникальный **клиентский сервис**
 - Личный кабинет на сайте и персональный менеджер
 - Отслеживание статуса заказа online
 - Предпродажная консультация специалиста и ответы на вопросы после покупки.
- Актуализация бизнес-плана бесплатно! Вы получаете заказной бизнес-план по цене готового.

В

- Мы готовы оказать полный **комплекс услуг** по сопровождению бизнес плана открытия бизнеса, включая
 - переговоры с банком
 - поиск и привлечение финансирования
 - юридическое сопровождение сделки
 - консультирование по вопросам финансирования и рефинансирования

Полностью автоматизированная финансовая модель

Вместе с бизнес-планом мы передаем Вам полностью автоматизированную финансовую модель в формате MS Office. Модель – интеллектуальный продукт компании IndexBox. Это результат многолетней успешной практики наших специалистов, она полностью соответствует российским и международным стандартам финансовой отчетности.

Финансовая модель состоит из следующих разделов (по листам MS Excel)

- Показатели эффективности проекта
- Предпосылки/ входные параметры
- Модель доходов и расходов по годам
- Модель доходов и расходов по месяцам
- Расходная часть
 - Капитальные затраты
 - Операционные расходы
 - Штатное расписание и ФОТ
 - Реклама
- Доходная часть
 - Выручка
 - Плитка
 - Сопутствующие товары

Параметры, которые Вы можете задать самостоятельно, корректируя концепцию бизнеса

- Площадь магазина (торговая, склад, подсобные помещения)
- Класс торговой недвижимости, стоимость аренды
- Система налогообложения
- Размер среднего чека
- Количество чеков
- Трафик торгового центра
- Ассортиментная матрица магазина – sales mix

В

- Объем и частота закупок / поставок
- Коэффициент наценки на товары
- Штатное расписание и размер ФОТ
- Соотношение собственных и заемных средств
- Условия и график выплат по кредиту
- Политика ценообразования и размер скидок
- Оснащение магазина торговым оборудованием
- Рекламные расходы

+ еще более 200 параметров

Экономическая эффективность проекта оценивается по всем ключевым параметрам

- Чистая приведенная стоимость проекта (NPV)
- Внутренняя норма доходности проекта (IRR)
- Терминальная стоимость проекта (TV)
- Срок окупаемости, простой и дисконтированный (PBP и DPBP)
- Индекс доходности инвестиций (PI)

В результате Вы сможете оценить

- Необходимый объем инвестиций, объем кредита, график получения и погашения кредита
- Срок окупаемости проекта, его рентабельность
- Критические параметры по объемам продаж, уровню расходов
- Риски реализации проекта
- Преимущества и недостатки различных сценариев проекта

Теперь у Вас есть полная свобода выбора – экспериментируйте, пробуйте различные варианты организации бизнеса, учитывайте особенности Вашего региона или района – найдите наиболее прибыльное решение!

В

Как работает финансовая модель

Концепция магазина

Общая площадь магазина, кв.м.	XXXX	
в т.ч. торговая площадь, кв.м.	XXXX	не менее XXXX% не более XXXX% от общей площади
Система налогообложения	Общая	
Ставка дисконтирования	XXXX%	

Ассортиментная матрица, единиц представленного товара

Плитка	XXXX%
Сопутствующие товары	XXXX%
Итого	100%

Задайте параметры магазина и выберите систему налогообложения

Схема финансирования

Соотношение собственных и заемных средств

доля собственных средств	XXXX%
доля заемных средств	XXXX%

Кредитные условия

Объем кредита, тыс.руб.	XXXX	
Число траншей	XXXX	
Транш №1, тыс. руб.	XXXX	XXX месяц
Транш №2, тыс. руб.	XXXX	XXX месяц
Транш №3, тыс. руб.	XXXX	XXX месяц
Процентная ставка по кредиту	XXXX%	годовых
Срок возврата заемных средств	XXXX	год
Льготный период по уплате процентов	XXXX	
Льготный период по возврату основной части долга	XXXX	

Задайте схему финансирования проекта

В

Доходная часть

Выручка

Коэффициент проходимости торговых площадей	XXXX
Коэффициент обслуживания (отношение числа посетителей/покупателей)	XXXX
Средний чек без НДС, руб.	XXXX
Коэффициент наценки	XXXX

Задайте средний чек и проходимость магазина

Структура объема реализации по периодам

	% физического объема	% скидки
Реализация полная цена	XXXX%	XXXX%
Реализация со скидкой	XXXX%	XXXX%
Итого	100%	-

Расходная часть

Ставка аренды, тыс. руб./кв.м.	XXXX
--------------------------------	------

Налоговое окружение

Предельная величина базы по страховым взносам, руб.	XXXX
Ставка страховых начислений при ОСН, %	XXXX%
Ставка свех базы при ОСН, %	XXXX%
Ставка страховых начислений при УСН, %	XXXX%
Ставка свех базы при УСН, %	XXXX%
Ставка ОСС от НС и ПЗ, %	XXXX%
Ставка НДС	XXXX%
Ставка налога на имущество, %	XXXX%
Ставка налога на прибыль, %	XXXX%
Ставка единого налога при УСН, %	XXXX%
Ставка минимального налога при УСН, %	XXXX%

Все налоги и взносы соответствуют действующему законодательству

Для предприятий торговли

В

Персонал

Должность	Человек в смену	Кол-во смен в день	Фиксированная часть оклада, руб.
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Фонд бонусов XXXX% с продаж

Капитальные затраты

Торговое оборудование	Кол-во	Стоимость ед., руб.	Срок службы, лет
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Оборудование, кроме торгового	Площадь, кв.м.	Стоимость за 1 кв.м., руб.	Срок службы, лет
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Реклама и маркетинг

Первоначальные вложения

Кол-во перетяжек	XXXX
Стоимость одной перетяжки, руб.	XXXX
Стоимость изготовления вывески, руб.	XXXX
Бюджет на совместные акции, руб.	XXXX
Бюджет на подарки, руб.	XXXX
Бюджет на открытие магазина, руб.	XXXX
Пакеты, POS, руб.	XXXX
Непредвиденные расходы, руб.	XXXX

Реклама и маркетинг при текущей деятельности XXXX% с продаж



Автоматически формируется **План доходов и расходов**. Вы можете оценить эффективность выбранной концепции бизнеса и выбрать наиболее прибыльный Сценарий.

		2012	2013	2014	2015	2016
ДОХОДЫ		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Плитка	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сопутствующие товары	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
РАСХОДЫ		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Закупки по всем группам товаров	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Аренда	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Общехозяйственные расходы	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Административные расходы	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Зарплата (фиксированная часть)	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Зарплата (переменная часть)	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Социальные начисления	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налог на имущество	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Расходы на рекламу и маркетинг	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
EBITDA	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ЕВИТ	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Проценты по кредитам	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ЕВТ	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налог на прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистая прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистая прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Капитальные вложения	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Изменения оборотного капитала	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Свободный денежный поток	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированный денежный поток	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Стоимость компании	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Терминальная стоимость	тыс. рублей	XXXX				
NPV	тыс. рублей	XXXX				
IRR	%	XXXX%				
Срок окупаемости простой	лет	XXXX				
Срок окупаемости дисконтированный	лет	XXXX				
Индекс доходности инвестиций	-	XXXX				
Точка безубыточности	%	XXXX%				



Автоматически формируется **График финансирования проекта**. Он показывает, когда и в каком объеме требуются кредиты, и когда они возвращаются.

Наименования показателя		2012	2013	2014	2015	2016
Получение кредитов	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Выплата процентов	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Очередной возврат основного долга	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Внеочередной возврат основного долга	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Справочно: основной долг	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по финансовой деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по инвестиционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по всем видам деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по финансовой и операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированное сальдо по финансовой и операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
То же нарастающим итогом	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированное сальдо по всем видам деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
То же нарастающим итогом	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
NPV участия в проекте	тыс. рублей	XXXX				
Использование собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо с учетом собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Накопленное сальдо с учетом собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Коэффициент погашения ссудной задолженности		-	XXXX	XXXX	XXXX	-
Минимум накопленного сальдо =	тыс. рублей	XXXX				



Оглавление

1. КРАТКИЙ ОБЗОР (РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА).....	7
1.1. Цели проекта.....	7
1.2. Финансирование проекта.....	7
1.3. Показатели экономической эффективности проекта	8
2. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА.....	9
2.1. Концепция магазина керамической плитки	9
2.2. Ассортимент магазина керамической плитки и схема работы	9
2.3. Необходимое оборудование	10
2.4. Разрешительная документация для открытия магазина	10
3. АНАЛИЗ РЫНКА	15
3.1. Классификация керамической плитки	15
3.2. Объем и динамика рынка керамической плитки	15
3.3. Характеристика внутреннего производства керамической плитки	16
3.3.1. Объем и динамика производства керамической плитки.....	16
3.3.2. Основные производители керамической плитки и их рыночные доли	25
3.4. Экспорт и импорт	27
3.5. Прогноз развития рынка керамической плитки	30
4. МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ И СТРАТЕГИЯ МАГАЗИНА КЕРАМИЧЕСКОЙ ПЛИТКИ.....	32
4.1. Целевая аудитория	32
4.2. Ценовая политика и средний чек	34
4.3. Ассортимент магазина керамической плитки.....	34
4.4. План продаж – Sales Mix.....	36
4.5. Реклама и продвижение магазина керамической плитки.....	37
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	39
5.1. Организационно-правовая форма реализации проекта	39
5.2. Основные партнеры	39
5.3. График реализации проекта	39
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	40
6.1. Условия и допущения, принятые для расчета.....	40
6.2. Исходные данные	40
6.3. Налоговое окружение.....	41
6.4. Расчет ставки дисконтирования	42
6.5. Номенклатура услуг и цены	43
6.6. Штатное расписание и численность персонала	45
6.7. Капитальные затраты	46
6.8. План доходов	49
6.9. План расходов	51
6.10. Амортизация/износ.....	53

В	6.11. Потребность в первоначальных оборотных средствах	56
	6.12. Инвестиционные издержки	60
	6.13. Отчет о прибылях и убытках	60
	6.14. Отчет о движении денежных средств.....	62
	6.15. Источники, формы и условия финансирования.....	62
	7. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	64
	7.1. Чистая приведенная стоимость (NPV)	64
	7.2. Внутренняя норма доходности (IRR).....	64
	7.3. Терминальная стоимость (TV)	64
	7.4. Индекс доходности инвестиций (PI)	64
	7.5. Срок окупаемости (PBP)	65
	7.6. Дисконтированный срок окупаемости (DPBP).....	65
	7.7. Стоимость компании.....	65
	7.8. Срок возврата заемных средств (RP)	65
	8. ОЦЕНКА РИСКОВ	65
	8.1. Анализ чувствительности.....	65
	8.2. Уровень безубыточности.....	66
	8.3. Оценка проектных рисков	66
	Приложение 1. Должностные инструкции сотрудников магазина	
	керамической плитки.....	69
	Приложение 2. Рекомендации по набору и обучению персонала.....	72
	Приложение 3. Расходы на маркетинг и рекламу.....	75
	Приложение 4. Расчет дисконтированного денежного потока	76
	Приложение 5. Отчет о движении денежных средств	77
	Приложение 6. Анализ чувствительности	78
	Приложение 7. Карта рынка торговой недвижимости Москвы	80

Список таблиц

Таблица 1. Основные параметры проектируемого магазина.....	9
Таблица 2. Динамика рынка керамической плитки.	15
Таблица 3. Российские производители керамической плитки и керамогранита ...	17
Таблица 4. Объем импорта керамической плитки по странам-производителям....	21
Таблица 5. Объем российского экспорта керамической плитки по странам получения.....	22
Таблица 6. Средний чек и среднее количество покупателей в день	34
Таблица 7. Ассортимент магазина керамической плитки	34
Таблица 8. План продаж магазина керамической плитки при выходе на проектную мощность	35
Таблица 9. Состав помещений магазина керамической плитки	35
Таблица 10. Перечень необходимого оборудования	36
Таблица 11. Штатное расписание и численность персонала	39
Таблица 12. Налоговое окружение	40

В	Таблица 14. Цены.....	40
	Таблица 15. Расходные материалы	41
	Таблица 16. Коммунальные расходы.....	41
	Таблица 17. Расходы на маркетинг и рекламу.	42
	Таблица 18. План доходов	43
	Таблица 19. План расходов	43
	Таблица 20. Потребность в первоначальных оборотных средствах.....	49
	Таблица 21. Инвестиционные издержки	49
	Таблица 22. Расчет дисконтированного денежного потока	51
	Таблица 23. Отчет о движении денежных средств.	62
	Таблица 24. Финансирование проекта	63
	Таблица 25. Критические изменения параметров оценки рисков	65
	Таблица 26. Вероятность возникновения эксплуатационных рисков	66
	Таблица 27. Вероятность возникновения рисков капитальных вложений.....	67
	Таблица 28. Изменение среднего чека и количества покупателей.....	78
	Таблица 29. Изменение ставки дисконтирования и срока окупаемости проекта ..	79

Список рисунков

Рисунок 1. Динамика объема рынка керамической плитки и керамогранита	15
Рисунок 2. Производство плит и плиток керамических	16
Рисунок 3. Структура производства керамической плитки по назначению плитки	17
Рисунок 4. Динамика импорта керамической плитки в РФ	17
Рисунок 5. Структура импорта керамической плитки в РФ по странам производителям в 2010 г.	18
Рисунок 6. Структура импорта керамической плитки в РФ по компаниям производителям в 2010 г	19
Рисунок 7. Динамика российского экспорта керамической плитки в 2010 г., штук	20
Рисунок 8. Структура российского экспорта керамической плитки по странам получения в 2010 г.	21
Рисунок 9. Структура российского экспорта керамической плитки по компаниям-производителям в 2010 г.	22
Рисунок 10. Структура продаж (sales mix) магазина керамической плитки	36
Рисунок 11. Структура операционных расходов	43
Рисунок 12. Структура инвестиционных затрат	49
Рисунок 13. Динамика инвестиционных вложений в проект магазина керамической плитки	49
Рисунок 14. Структура выручки по видам услуг магазина керамической плитки	54
Рисунок 15. Динамика выручки магазина керамической плитки	55
Рисунок 16. Динамика чистой прибыли магазина керамической плитки	61
Рисунок 17. Движение денежных потоков магазина керамической плитки	62

В

О компании IndexBox

IndexBox – ведущая компания в области маркетингового консультирования. Мы проводим маркетинговые исследования, разрабатываем бизнес-планы, консультируем по вопросам стратегического маркетинга и девелопмента.

- Стаж совместной работы команды IndexBox – более **7** лет.
- Опыт работы специалистов компании в сфере маркетинга в среднем **9** лет.
- Численность аналитического отдела – **10** человек.
- Сбор информации для исследований контролируют **8** сотрудников, имеющих большой опыт организации «полевых» работ. Ежемесячно в «полевых» работах принимают участие более **150** опытных интервьюеров.
- За 8 лет нами выполнено более **1000** проектов на большинстве промышленных и потребительских рынков. География исследований охватывает не только территорию России, но и зарубежные рынки.
- За всю историю работы, в исследованиях в качестве респондентов приняли участие около **80 000** человек.
- По результатам исследовательской работы специалистами IndexBox выпущено более **100** аналитических статей для крупнейших отраслевых изданий.
- Широкая партнерская сеть в регионах РФ, СНГ и странах Балтии
- Иностранные партнеры – крупнейшие исследовательские компании в США, Великобритании, Франции, Индии и Китае.

Наши клиенты – крупные российские и иностранные компании:



В**Маркетинговые исследования**

Наша специализация - исследования потребительских и промышленных рынков, в сегментах B2C и B2B. В числе используемых методик: кабинетные исследования, опросы потребителей, экспертные опросы, конкурентный анализ, торговый аудит, широкий спектр качественных исследований рынка товаров и услуг. Нашим конкурентным преимуществом является формирование специальных методик исследования под задачи каждого отдельного проекта. Система планирования и оперативного отраслевого мониторинга, созданная в компании, позволяет специалистам IndexBox оперировать в своей работе актуальной и достоверной информацией.

Бизнес-планирование

Мы профессионально занимаемся разработкой бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, проводим анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий и подготавливаем аналитику для сделок M&A. Бизнес-планы, разработанные компанией IndexBox, содержат полноценную финансовую модель для дальнейшей реализации проекта, все расчеты основаны на маркетинговой информации, которая на постоянной основе собирается и анализируется на протяжении более 7 лет. Документы соответствуют стандартам российских и зарубежных банков, проекты имеют рыночную обоснованность и реалистичность прогнозов, а также мы осуществляем помощь в поиске инвестора и организации финансирования, юридическое сопровождение.

Стратегический маркетинг

Мы разрабатываем программы стратегического развития для брендов, продуктов, отдельных бизнес-единиц и промышленных предприятий. Как правило, программы включают в себя продуктовую, ценовую, сбытовую и коммуникационную стратегию. Проекты в области стратегического маркетинга актуальны как для крупных предприятий и финансово-инвестиционных компаний, которые планируют расширить сферу своих интересов, так и небольшим компаниям, которые задумываются о развитии бизнеса.

Девелопмент

Консалтинг в области девелопмента - это разработка лучших вариантов использования территории. Для этого наше маркетинговое агентство проводит исследования рынка недвижимости, анализирует возможные варианты строительства, оценивает рыночную целесообразность и экономический эффект от инвестирования в недвижимость. Маркетинговое агентство IndexBox предлагает комплекс профессиональных услуг по исследованию рынка недвижимости и разработке индивидуальной маркетинговой концепции строительства объекта.