Выполнила студентка гр.
псо-424
Марчукова Елена

Бизнес-план

магазин одежды

Бизнес идея

- Открытие магазина
- Розничная торговля одеждой

Целевые аудитории

- Магазин одежды
- Интернет-магазин

Обоснования выбора

- Минимальная конкуренция
- Выгодное месторасположение(центр города)
- Возможность развития (открытие нескольких магазинов)
- Невысокая арендная плата за помещение и коммунальные услуги
- Высокий процент молодых людей, проживающих в этом городе
- Клиентская база (от интернет - магазина)
- Возможность получения субсидий для поддержки малого бизнеса от администрации города (max 320 000р.)

Кастомизация бизнес-идеи

Предложенная бизнес-идея ориентирована на молодых людей (14-30 лет)

Осуществлением идеи занимается ИП, открывший данный магазин

Тестирование бизнес-проекта

Пополнение клиентской базы

Усовершенствование собственного сайта с возможностью оплаты банковской картой

Продажа в рассрочку

SWOT-анализ

Сильные стороны

1. Владелец магазина вкладывает деньги в развитие бизнеса.
2. Имеется круг постоянных покупателей.
3. Продукция конкурентоспособна на рынке.

Слабые стороны

1. Низкие расходы на рекламу и на продвижение товара.
2. Отсутствие кредитования клиентов.
3. Неширокий ассортимент
4. Отсутствие автоматизированной системы управления продажами.

Возможности

1. В случае улучшения экономического положения ожидается рост доходов и повышение уровня жизни населения, как следствие увеличение спроса на одежду.
2. С каждым годом меняется тенденция моды, что ведет к обновлению гардероба.
3. Благоприятные для бизнеса тенденции: стабилизация курса национальной валюты.

Угрозы

1. Снижение спроса на одежду.
2. Недостаток денежных средств у потребителей
3. Возрастающая активность конкурентов выражается в снижение цен, увеличении ассортимента.
4. Повышение уровня безработицы может повлечь за собой снижение уровня доходо населения.
5. Недостаток квалифицированных кадров на рынке рабочей силы.

Оценка рисков

- Сроки окупаемости проекта
- Несвоевременная поставка одежды
- Валютный риск
- Непредвиденные затраты
- Рост налогов
- Неустойчивость спроса
- Недостаточный уровень з/п
- Рост цен на продукцию
- Трудности с набором квалифицированных сотрудников
- Неплатежеспособность потребителей

Оценка рентабельности проекта

Расходы

Заработная плата продавца за месяц=15 000х2=30 000 р.

Уборщица=5 000 р.

Аренда помещения коммунальные платежы= 20 000 р.

Закупка оборудования 100 000 р.

Ремонт помещения=150 000 р.

Закупка товара = 300 000 р.

Реклама = 25 000 р.

ИТОГО = 630 000 р.

Стартовый капитал

Биржа труда(по истечению 3-х мес учета предоставляется бизнес-план) = 67 000 р.

Кредит Сбербанка по программе «Бизнес- старт»= 400 000 р.

Государственная программа по субсидированию малого бизнеса = max возврат от расходов составляет 320 000 р.

ИТОГО = 780 000 р.

780 000-630 000 = 150 000 р. остается разница(на закупку нового товара и выплаты з/п сотрудникам)

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ