

Разработка компонентов бизнес - плана организации новой компании в сфере услуг

Исполнитель: Лепорский В.А

Группа: Мн-43Дк

Руководитель: Рыжиков И.О

Цель, задачи, объект, предмет ВКР

Цель выпускной квалификационной работы - разработать бизнес-план и оценить эффективность проекта создания предприятия по продаже запасных частей для легковых автомобилей в г.Новоуральске Свердловской области.

Задачи ВКР:

- рассмотреть понятие, сущность, предназначение бизнес-плана;
- охарактеризовать методику организации бизнес-планирования;
- описать методы оценки эффективности и рисков проекта бизнес-плана;
- составить общую концепцию проекта предприятия по продаже запасных частей для легковых автомобилей в г.Новоуральске Свердловской области;
- провести анализ рынка и сформировать план маркетинга;
- разработать организационный план проекта;
- составить финансовый план;
- осуществить оценку эффективности проекта.

Объект исследования – предприятие по продаже запасных частей для легковых автомобилей, расположенное в г.Новоуральске Свердловской области.

Предмет исследования – компоненты бизнес-плана предприятия.

Схема разработки бизнес-плана



Магазины «Богема» (ул.
Первомайская, 17, ул.
Свердлова, 7)

Магазин «Запчасти для
иномарок» (ул.Ленина,
77)

Основные
конкуренты на
рынке
автозапчастей г.
Новоуральска

магазин «Автомаг» (ул.
Первомайска, 32)

План маркетинга

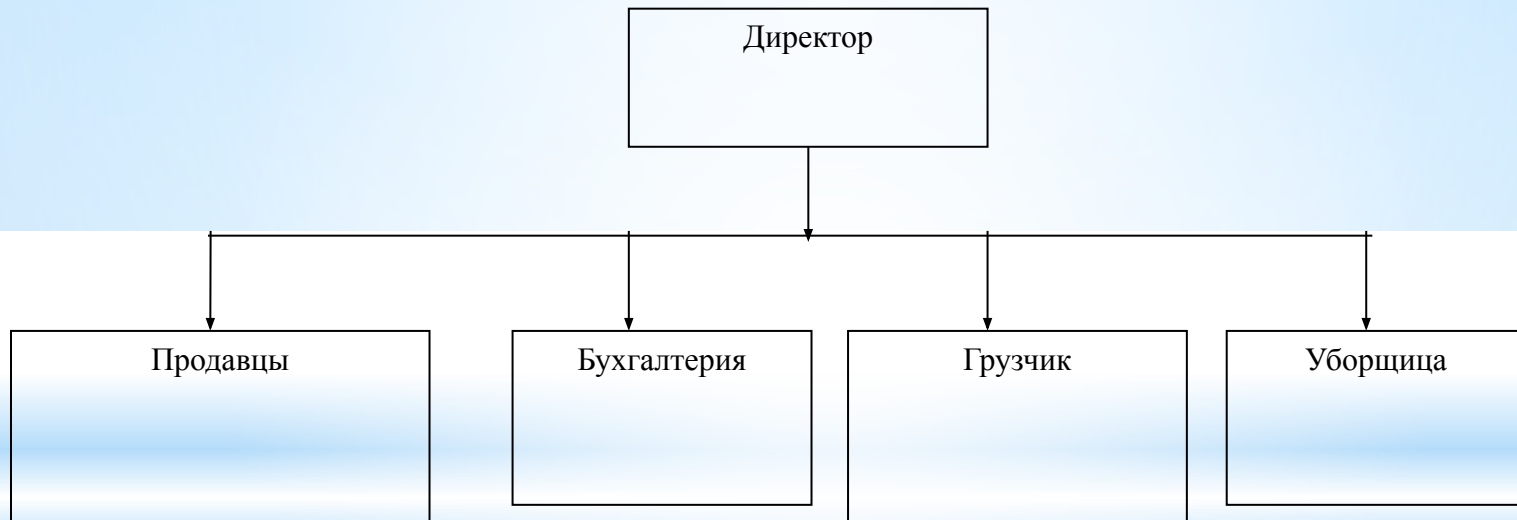
График расходов на проведение рекламной кампании,
тыс.руб.



Структура планируемых расходов на рекламу



Организационная структура

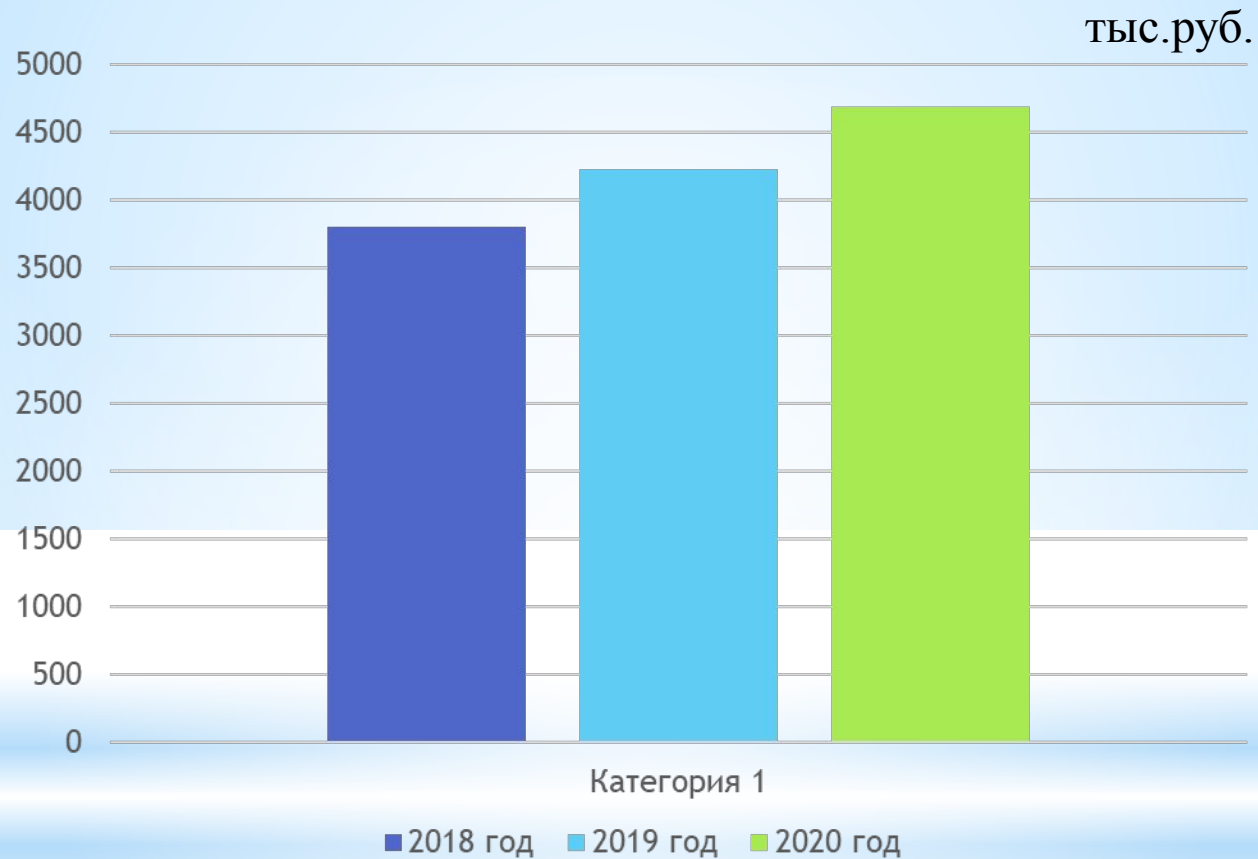


Инвестиционный план

Потребность магазина автозапчастей в оборудовании

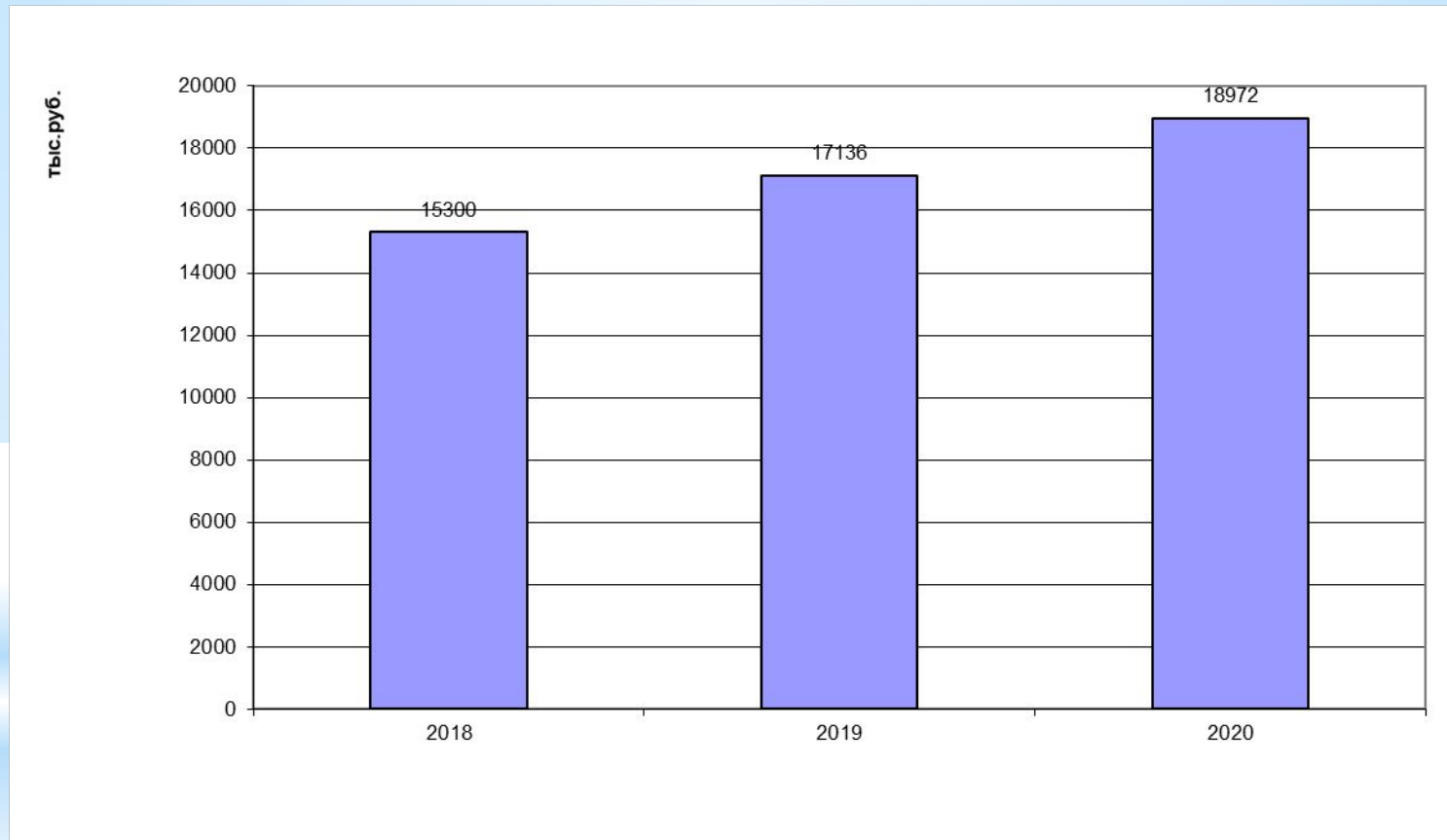
Наименование	Цена за единицу, руб.	Количество, ед.	Общая стоимость, руб.
Торговое оборудование:			
- стеллаж с ящиками для товаров	5300	4	21200
- стеллаж в сборе	4300	5	21500
- стойка	1300	10	13000
Кассовый аппарат ККМ "Меркурий-140К"	3750	2	7500
Компьютер Toshiba	25250	1	25250
Погрузочно-разгрузочное оборудование FG/D 15 - 35	315000	1	315000

Текущие затраты от функционирования магазина автозапчастей



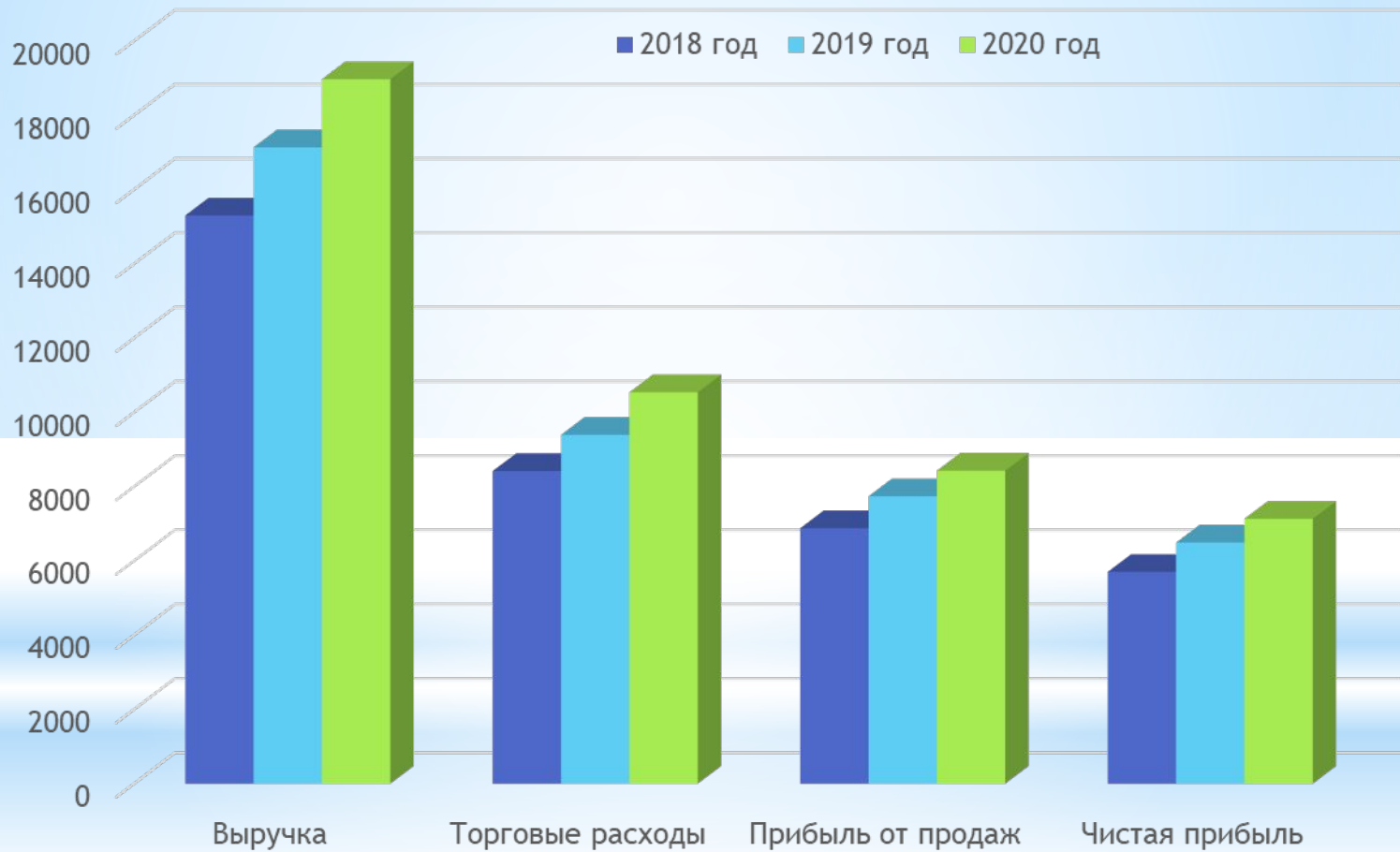
План продаж

План продаж автозапчастей магазина «Автозапчасти», тыс.руб.



Финансовый план

Финансовые результаты реализации организации
магазина автозапчастей, тыс. руб.



Оценка эффективности проекта

Результаты оценки проекта магазина автозапчастей

Критерий	Значение	Условие эффективности
Чистый дисконтированный доход	13556,1	ЧДД>0
Внутренняя норма доходности	299,0	IRR>15
Индекс рентабельности	13,5	PI>1
Срок окупаемости (Ток)	0,2	Ток<3

Ранжирование возможных рисков по проекту магазина автозапчастей

Вид рисков	Степень важности
Технологический риск	Очень важно
Финансовый риск	Важно
Кредитный риск	Важно
Ценовой риск	Важно
Рыночный риск	Средне
Риск снижения или отсутствия спроса	Очень важно
Маркетинговый риск	Важно
Юридический риск	Средне

Спасибо за внимание!!!