

Бизнес План на тему:

Vape Shop

Работу выполнил

Студент 2ИС1

Козлов М.Е.

План

1. Резюме проекта
2. Описание и отрасли компании
3. Описание товаров и услуг
4. Продажи и маркетинг
5. План производства
6. Финансовый план
7. Оценка эффективности

Резюме проекта

Цель проекта – организация вейп-шопа в г. Оренбурге. Вейп-шоп (vape-shop) – место, сочетающее в себе функции магазина и клуба для любителей так называемых электронных испарителей (электронных сигарет). Клиенты могут приобрести сами электронные устройства, расходные материалы к ним, сопутствующие аксессуары, а также провести время за курением («парением») и общением с другими посетителями вейп-шопа. Вейпинг сегодня представляет собой достаточно мощную субкультуру, поэтому грамотно организованный вейп-шоп способен привлечь большое количество клиентов.

Ставка дисконтирования (r), %	7%
Ставка дисконтирования (r -мес), %	0,565%
Срок окупаемости (PP), мес.	9
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	9
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	532 473
Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), %	20,74%
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	13,21%
Индекс доходности (PI)	1,30

Описание компании и отрасли

Как любая субкультура, вейпинг характеризуется высоким уровнем вовлеченности ее участников, приверженностью брендам и тенденциям, активным отслеживанием новинок и модных направлений.

Ассортимент – устройства для вейпинга, расходные материалы к ним и аксессуары. Ценовая категория – средняя. Продуктовая линейка включает в себя устройства как для новичков, так и профессиональные. Первые представлены в меньшем объеме, чем последние.

Инвестиционные затраты на открытие вейп-шопа предполагают ремонт и оформление помещения, расходы на стартовую рекламную кампанию, закупку первой партии товара на склад, а также формирование фонда оборотных средств до выхода проекта на окупаемость. Инициатор проекта выполняет, кроме прочего, функцию продавца.

Инвестиционные Затраты

НАИМЕНОВАНИЕ	СУММА, руб.	Итого:	411 000 □
<i>Недвижимость</i>		Собственные средства:	200 000,00 □
1 Ремонт помещения	55 000	Требуемые заемные средства:	211 000 □
<i>Оборудование</i>		Ставка:	18,00%
2 Кассовая техника и ПО	30 000	Срок, мес.:	24
3 Мебель	45 000		
<i>Нематериальные активы</i>			
4 Веб-сайт	70 000		
5 Стартовая рекламная кампания	120 000		
<i>Оборотные средства</i>			
6 Оборотные средства	91 000		

Описание товаров и услуг

Ассортимент проекта – устройства для вейпинга, расходные материалы, аксессуары. Продуктовая линейка состоит из 78 позиций, поэтому для удобства описания и финансовых расчетов они объединены в товарные группы, по каждой из которых определена сумма среднего чека.

№	Товарная группа	Характеристика	ТОВАР/УСЛУГА	ЗАТРАТЫ НА ЕД., руб.	ТОРГОВАЯ НАЦЕНКА, %	СТОИМОСТЬ ЕДИНИЦЫ, руб.
1	Наборы для начинающих	Стартовый набор, состоящий из необслуживаемой электронной сигареты низкой мощности (клиромайзер + аккумуляторный блок) и аккумулятора (Китай)	1 Наборы для начинающих	1 700	80%	3 060
2	Профессиональные наборы	Наборы и моды с повышенной мощностью, обслуживаемые (Китай)	2 Профессиональные наборы	3 600	90%	6 840
			3 Профессиональные наборы Premium	5 100	100%	10 200
3	Профессиональные наборы Premium	Линейка профессиональных наборов из США, выпущенных лимитированным тиражом. Отличительные особенности: высокая автономность и мощность, стильный дизайн.	4 Жидкости	70	100%	140
4	Жидкости	Жидкости и ароматизаторы для парения (Китай, Россия)	5 Аксессуары	1 500	100%	3 000
5	Аксессуары	Чехлы для электронных сигарет, приспособления для обслуживания и другие аксессуары (Китай)			Итого:	23 240 □

Продажи и маркетинг

Продажи осуществляются непосредственно в помещении вейп-шопа. За барной стойкой находится витрина, на которой размещены устройства и расходные материалы. Клиент может удобно расположиться за барной стойкой, пока продавец рассказывает об особенностях того или иного устройства, а также может протестировать устройство на месте.

Из традиционных методов продвижения предусмотрено продвижение в социальных сетях (vk.com, fb.com, Instagram, Twitter). Кроме этого, предполагается использование инновационных методов продвижения бренда: съемка вирусных видео, проведение соревнований по клаудчейсингу (вейпинг на пределе мощности электронных сигарет с целью получения большого облака пара).

План производства

Вейп-шоп располагается на первом этаже КДЦ «Креативный мир» в помещении площадью 25 м2. Помещение требует косметического ремонта и дизайнерского оформления. Все коммуникации подведены. Предположительный срок осуществления ремонтных работ – 10 рабочих дней. Возможно предоставление со стороны арендодателя арендных каникул на два месяца.

Параллельно с ремонтом помещения изготавливается барная стойка по индивидуальным размерам. Производитель – мебельная фабрика в г. Оренбург.

Товар закупается небольшими партиями у двух оптовых поставщиков, находящихся в Китае и Москве, доставка осуществляется транспортной компанией. Для складирования используется задняя комната вейп-шопа. Объем закупаемой партии определяется как плановый объем продаж на месяц плюс десять процентов.

Организационный план

Организационно-правовая форма проекта – ИП. Все основные руководящие функции выполняет предприниматель, совмещая их также с обязанностями продавца. Организационная структура вейп-шопа очень проста: два сменных продавца (один из них – инициатор проекта), бухгалтер на аутсорсинге. График работы – 10.00 – 20.00, 2/2.

Особенных требований к персоналу проекта не предъявляется. Для наемного продавца приветствуется знание темы вейпинга; в случае отсутствия таких знаний, проводится обучение. Оклад продавца – 25 000 рублей. Общий фонд оплаты труда (включая оплату бухгалтерских услуг) составляет 37 700 рублей в месяц (с отчислениями во внебюджетные фонды).

Финансовый план

Инвестиционные затраты включают расходы на ремонт и обустройство помещения. Приобретение кассового оборудования и программного обеспечения для торговли, разработку веб-сайта и проведение стартовой рекламной кампании. Сюда включены также средства на закупку первой партии товара, а также на формирование фонда оборотных средств, с помощью которого будут покрываться убытки первых периодов реализации проекта.

Собственные средства инициатора проекта – 200 000 рублей. Недостающий объем денежных средств планируется привлечь с помощью банковского кредита на срок 24 месяца со ставкой 18% годовых. Кредитные каникулы – три месяца. Погашение осуществляется аннуитетными платежами.

Переменные затраты включают расходы на закупку товара и его транспортировку (Табл. 4). Постоянные затраты включают арендную плату, коммунальные платежи, расходы на рекламу и т.д. Также сюда включена амортизация основных средств и нематериальных активов. Сумма амортизационных отчислений рассчитана линейным методом, срок полезного использования – пять лет.

	НАИМЕНОВАНИЕ	СУММА В МЕС., руб.
1	Арендная плата	12 000
2	Реклама	15 000
3	Коммунальные платежи	3 000
4	Телефония и интернет	1 200
5	Амортизация	4 416
	Итого:	35 616 □

Оценка эффективности

Оценка эффективности осуществляется на основе анализа финансового плана, а также с помощью простых и интегральных показателей эффективности.

Выручка первого года реализации проекта – 3,7 млн. руб.; чистая прибыль (после уплаты налогов) – 617 147 рублей. Выручка последующих лет – 4,6 млн. руб., чистая прибыль – 994 524 рубля.

Простой и дисконтированный срок окупаемости – 9 месяцев. Для учета изменения стоимости денег во времени используется метод дисконтирования денежных потоков, ставка дисконтирования – 7%.

Чистая дисконтированная стоимость проекта (NPV) – 532 473 рубля. Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR) – 20,7%. Внутренняя норма прибыли (IRR) – 13,21%. Индекс доходности (PI) – 1,3. Все эти показатели свидетельствуют о прибыльности проекта и его инвестиционной привлекательности.