

Резюме бизнес-плана

- Цель бизнес-плана создание микропредприятия в г Кирове. Сфера деятельности- продажа аксессуаров для мобильных телефонов в «Phonemarket» в крупном торговом центре «БУМ». Предполагается самозанятость руководителя бизнес-плана. Целевая аудитория- это в основном люди с 14 до 45 лет. Клиенты смогут позволить себе купить качественный товар по низким ценам, а так же получить бесплатные дополнительные услуги, такие как консультирование, помощи выбрать товар, наклейка защитных стекол или пленок и т.п. Концепция бизнеса заключается в том, что закупка ассортимента товаров будет происходить в мобильных приложениях таких как: Tiendeo, Едадил, SkidkaOnline, Biglion, ZenMall и т.д, чтобы следить за постоянными скидками и акциями на товары, а продавать уже будущие товары по повышенной торговой надбавке на 50%. Проект окупится за 2 года.



Характеристика показателей общей ситуации в отрасли продаж мобильных аксессуаров

Показатель	Характеристика
Фаза жизненного цикла отрасли	Фаза роста
Размеры рынка	60% всей прибыли российского рынка продаж мобильных средств связи
Темпы роста отрасли	В 2019 г. продажи аксессуаров в количественном выражении выросли на 87%, в денежном – на 61%.
Структура отраслевых издержек	Издержки на сырье – 35%, размещение производственных мощностей – 22%, доставку – 18%, технологии производства – 14%, прочие издержки – 11%.
Система сбыта продукции	Число потребителей – 100% от числа покупателей мобильных средств связи, основные каналы сбыта – прямые и косвенные.
Среднеотраслевая прибыль	От 100 до 300 тыс. руб в месяц
Темп технологических изменений и продуктовых инноваций	Темпы роста соответствуют темпам роста производства мобильных средств связи – 12,5% в год.

Продукция бизнес-плана

№ п/п	Наименование продукции	Характеристика
1	Защитные стекла и пленки	Для телефонов и смартфонов
2	Наушники	Беспроводные, стандартные
3	Зарядные устройства	Для всех марок смартфонов
4	Чехлы	Для всех марок смартфонов
5	Сменные батареи	Для всех марок смартфонов
6	Носители информации	От 1 ГБ – 64 ГБ



Стартовый капитал

- Для реализации проекта необходим капитал в размере 120 000 руб. Капитал сформирован за счет средств семьи, родственников, друзей и своих личных денежных средств. Финансовые средства пойдут на закупку торгового оборудования, товара для реализации, а так же на текущие расходы на первоначальном этапе ведения бизнеса.



Финансовые показатели бизнес-плана

Показатели	ГОДЫ, тыс. руб.		
	2021	2022	2023
Выручка от реализации	2304	2488,3	2687,35
Себестоимость проданных товаров	1536	1658,9	1791,6
Валовая прибыль	768	829,4	895,8
Коммерческие расходы	168	168	168
Прибыль от продаж	600	661,43	727,78
Налог (самозанятость, 4% от выручки)	92,16	99,532	107,794
Чистая прибыль	507,84	561,9	620,29



Риски проекта

Вид риска	Мероприятия по снижению риска
1. Снижение цен	Запас финансовой прочности проекта позволяет получать устойчивую прибыль при снижении цен
2. Повышение закупочных цен на товары	Поиск альтернативных поставщиков, оптимизация затрат
3. Повышение издержек в сравнении с запланированными	Создание финансового резерва под непредвиденные расходы
4. Риск снижения финансовой устойчивости	Тщательный анализ целесообразности привлечения заемного финансирования, высокий уровень внутренней доходности и окупаемости проекта
5. Инфляционный риск	Мониторинг макроэкономической ситуации
6. Усиление позиций конкурентов	Мониторинг конкурентной среды, выявление усиления конкурента и разработка плана действий адекватно ситуации

