



БИЗНЕС-ПЛАН «Анализ-Юга»

Авторы: Широ́ва Ю́лия, Хорсо́ва Алина

«Анализ-Юга» - организация по оказанию консалтинговых услуг в сфере оперативного бизнес-планирования.



Цель проекта – вывод компании на международный уровень через разработку мер по увеличению клиентской базы и присвоение статуса надежного и проверенного партнера, улучшающего качество и прибыльность деятельности клиента.

Начальное распространение деятельности организация осуществляет в пределах ЮФО.

По проведенным подсчетам проект окупит себя через 2 года и 7 месяцев.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Название проекта Анализ-Юга

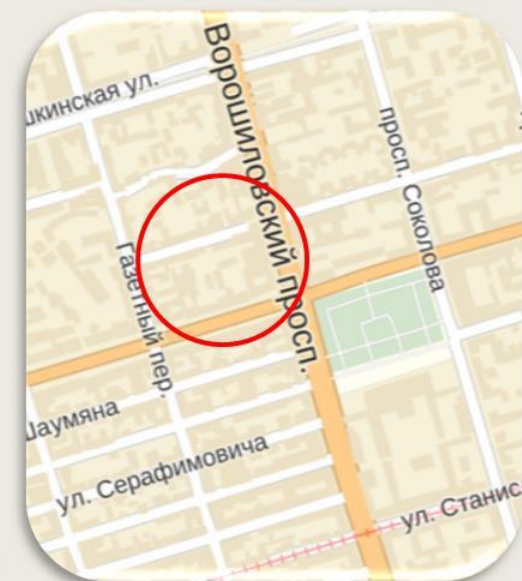
Дата регистрации и организационно-правовая форма 26.06.2015 Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Адрес г. Ростов-на-Дону, проспект Ворошиловский 55

Основные виды деятельности

исследование и прогнозирование рынков,
разработка маркетинговых программ,
оценка эффективности проектов, создание и
преобразование организационных структур,
поиск путей выхода из кризисных ситуаций,
оценка стоимости объектов и др.

Общая стоимость проекта 650 т.р



ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

№	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Себестоимость	Отпускная цена
1	<i>Исследование бизнес-процессов</i>	Каждая оказанная консалтинговой компанией услуга может стоить от 1 000 рублей до 300 000 т.р. в зависимости от объема проделанной работы и влияния прочих факторов, а так же процента от выгоды от проделанной работы.	
2	<i>Разработка маркетинговых программ</i>		
3	<i>Поиск путей выхода из кризисных ситуаций</i>		
4	<i>Управление издержками и повышение эффективности производства</i>		



РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

Расходы: 629 600 руб.

Расходы, произведенные с момента государственной регистрации начинающего предпринимателя до момента регистрации заявки на предоставление субсидии

483 600 руб.

~500 т.р.

Расходы, планируемые к реализации в течение срока окупаемости бизнес-проекта начинающего предпринимателя

146 000 руб.



Анализ-Юга

Перв Выдающийся
должность

г.Горький, ул. Улицы д. Дом
Телеф: 8602, факс: 8602
Тел.: +12 345 678 910 23
Сайт: www.mycompany.ru
E-mail: office@mycompany.com



№ п/п	Наименование расходов	Цена	Количество	Стоимость, руб
1	печать	800 р.	2 шт.	1600 р.
2	визитки	10 р.	200 шт.	2000 р.
3	логотип	2000 р.	1 шт.	2000 р.
4	сайт	10000 р.	1 шт.	10000 р.
5	стол рабочий	5000 р.	6 шт.	30000 р.
6	офисный стул на колесах	2000 р.	12 шт.	24000 р.
7	офисный шкаф	8000 р.	3 шт.	24000 р.
8	различные офисные принадлежности (лампы, кулер и тд.)	15000 р.		15000 р.
9	ПК	30000 р.	4 шт.	120000 р.
10	Ноутбук	50000 р.	2 шт.	100000 р.
11	Программное обеспечение	20000 р.		20000 р.
12	Другая техника (принтер, сканер и тд.)	15000 р.		15000 р.
13	Аренда офиса, коммунальные платежи, мелкие расходы	50000 р.		50000 р.
14	Интернет, телефон	10000 р.		10000 р.
15	Обучение персонала	60000 р.		60000 р.
	ИТОГО			483600



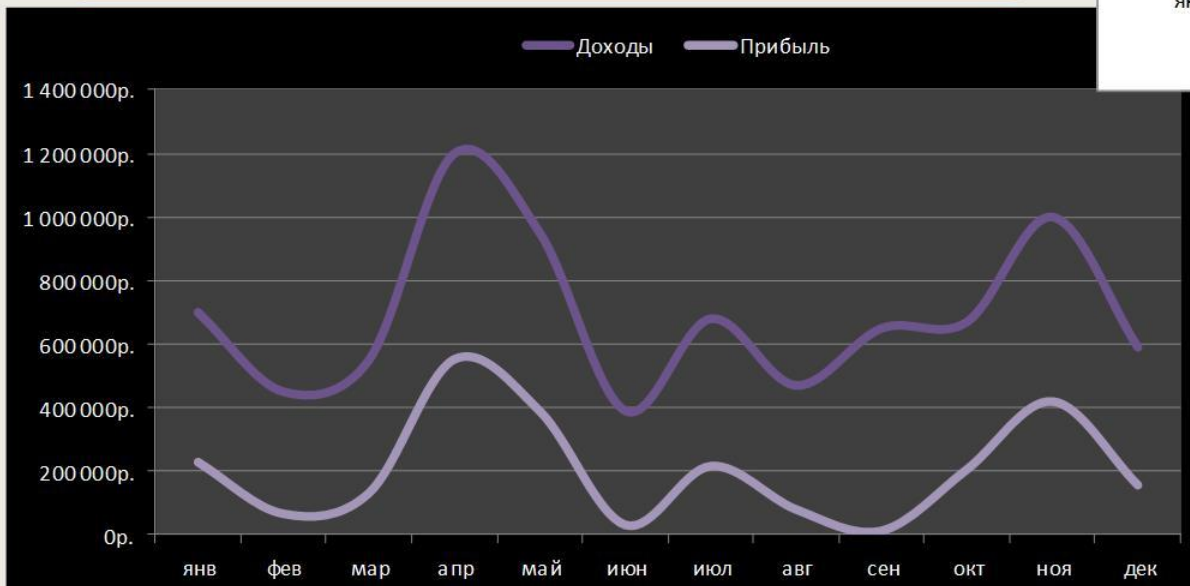
№ п/п	Наименование расходов	Цена	Количество	Стоимость, руб
1	интернет	1000 р.		1000 р.
2	з/п сотруднику	20000 р. + премии	4	100000 р.
3	аренда	30000 р.		30000 р.
4	к/у	5000 р.		5000 р.
5	мелкие расходы	10000 р.		10000 р.
	ИТОГО			146000

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- Временные рамки предоставления услуг долгосрочные.
- Сам проект выйдет на самоокупаемость по подсчетам через 2 года и 7 месяцев.

- Услуги будут предоставляться в главном офисе, расположенном в г. Ростов-на-Дону, пр.Ворошиловский,55.
- Там же будут расположены инструменты и размещено оборудование для предоставления услуг клиентам. Физическая организация производственного процесса предусматривает максимально эффективное расположение оборудования для специалиста. Все инструменты и вспомогательные средства будут находиться рядом с его рабочим местом.

График работ на 2015г.



ПЛАН ПО МАРКЕТИНГУ И ОБЪЕМУ ПРОДАЖ

Данные услуги пользуются спросом у различных предприятий. Соответственно основными потребителями являются различные фирмы и организации.



Основной целевой группой, на которую акцентируется внимание компании, выступают малые и средние предприятия, желающие расширить сферу своей деятельности на новых рынках, а также частные лица. Это самый многочисленный сегмент рынка, обладающий повышенной мобильностью и потенциалом к развитию. При этом у данной группы имеется большой резерв спроса на консалтинговые услуги.

Стоит отметить, что консалтинговый бизнес имеет очень большой уровень конкуренции, потому что в современных реалиях предложения поступают гораздо быстрее, чем услуги соответствующих организации могут потребоваться. Ключевой особенностью формирования консалтингового бизнеса является PR-процесс. В самом начале необходимо создать грамотный интернет-сайт компании. Помимо того, что он должен обладать полной информацией о компании и спектре услуг, сайт обязан быть, в идеальном случае, в первой десятке поисковых запросов. Для этого нужно обратиться к услугам Seo — специалистов. Основные конкуренты: «Денисов-Аудит», «Терра Докс Инвест», «Гудвилл»



ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА



Главной задачей компании является переход к управлению финансами на основе анализа финансово - экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Ценовая удовлетворенность непосредственно влияет на удовлетворенность транзакциями, соответственно, на связи, отношения, привлечение клиентов, намерение повторного обращения. Если цена и результативность продукта находятся, с точки зрения клиента, в неблагоприятном соотношении, то цена влияет на общую удовлетворенность сильнее, чем качество.

На ценовую политику влияют: цена конкурентов; величина спроса; экономическая среда и политика государства, стимулирующие экономическую активность ее субъектов.

Основу ценовой политики компании составляет гибкое ценообразование, увязке цены и качества, используется стратегия ассоциирования цен конкурентов

Сильные стороны

- отсутствуют сложности с приобретением оборудования
- еще недостаточно высокий уровень конкурентов на рынке

Слабые стороны

- на качество услуги в первую очередь влияют экономическая ситуация и колебания экономики, не дающие 100% прогнозов

АНАЛИЗ РИСКОВ

Возможности

- проникновение на внешние рынки
- увеличение масштабов производства услуг
- полное вытеснение конкурентов

Угрозы

- риск подбора некомпетентного персонала
- риск отсутствия интереса к предлагаемым услугам
- риск неудачи при вхождении в рынок

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН И РАСЧЕТ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ

№	Должность	Зарботная плата в месяц	Дата (месяц) ввода рабочего места
На постоянной основе			
1	Специалист по развитию	40 000 руб	
2	Главный бухгалтер	35 000 руб	
3	Аудитор	37 000 руб	
На условиях вторичной занятости (по совместительству)			
4	Бизнес-аналитик(общий профиль)	30 000	
5	Маркетолог	25 000	



	Месяцы												Итого за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Выручка от реализации	700000	450000	550000	120000 0	950000	390000	680000	47000 0	65000 0	67000 0	10000 00	59000 0	8 300 000
2. Себестоимость продукции (п.2.1+2.2)	287 100	285 20 0	285 80 0	292 60 0	291 60 0	279 40 0	285 90 0	284 1 00	290 6 00	290 0 00	294 0 00	286 70 0	3 453 000
2.1. Переменные расходы (п.2.1.1+...+п.2.1.3)	10 000	6000	7100	18500	16 300	4200	8800	6000	8500	8100	14600	7900	116 0 00
2.1.1 Сырье и материалы	7000	6000	7100	3500	4000	4200	6800	6000	8500	8100	7600	6900	75 70 0
2.1.2 Прочие	3000	0	0	15000	4000	0	2000	0	0	0	7000	1000	32 00 0
2.2. Постоянные расходы (п.2.2.1+...+п.2.2.6)	277 100	279 20 0	278 70 0	274 10 0	275 30 0	275 20 0	277 10 0	278 1 00	282 1 00	281 9 00	279 4 00	278 80 0	3 337 000
2.2.1 Амортизация (если начисляется)	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	240 0 00
2.2.2 Фонд оплаты труда	167000	167000	167000	167000	167000	167000	167000	16700 0	16700 0	16700 0	16700 0	16700 0	2 004 000
2.2.3 Начисления на ФОТ	50100	50100	50100	50100	50100	50100	50100	50100	50100	50100	50100	50100	601 2 00
2.2.4 Арендная плата (если есть)	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	360 0 00
2.2.5 Коммунальные расходы	10000	12100	11600	7000	8200	8100	10000	11000	15000	14800	12300	11700	131 8 00
3. Налоги: (налоги в пенсионный фонд и НДФЛ включаются в заработную плату сотрудников)	184 340	98 720	133 00 0	355 24 0	269 44 0	79 528	177 98 8	106 1 08	166 7 28	173 7 28	286 2 48	146 86 8	2 177 936
3.1. налог на прибыль организаций (20%)	57140	16520	32800	138040	97240	7768	54028	19948	48168	51568	10468 8	39108	667 0 16
3.2. налог на имущество предприятия (2,2%);	1200	1200	1200	1200	1200	1560	1560	1560	1560	1560	1560	1560	16 92 0
3.3. НДС (18%)	126000	81000	99000	216000	171000	70200	122400	84600	11700 0	12060 0	18000 0	10620 0	1 494 000
4. Чистая прибыль (п.1-п.2-п.3)	228 560	66 080	131 20 0	552 16 0	388 96 0	31 072	216 11 2	79 79 2	192 6 72	206 2 72	419 7 52	156 43 2	2 669 064