

Бизнес-план компьютерного магазина «Forward»

Выполнила : Дунаева Яна Алексеевна
Группа ССА-29

Бизнес-план – это программа по осуществлению различных бизнес-операций, программа действий какой-то конкретной фирмы, содержащая все сведения о фирме, выпускаемом товаре, его производстве, всех рынках сбыта, организации операций. При запуске любого бизнеса наличие такого плана обязательно, это помогает лучше понимать собственные цели, и, конечно же, привлекать деньги.

Компьютерный рынок в России сегодня можно смело назвать перенасыщенным. Это связано с активной деятельностью по всей стране сетевых супермаркетов электроники, а также средних и мелких представителей рынка, расположенных каждый в своем регионе.

Описание проекта

- Суть проекта – открытие магазина компьютерной техники в городе с населением от 250 000 человек.
- Площадь торговой точки – 50 кв. м.
- ЦА – среднестатистические пользователи ПК в возрасте 18–55 лет.
- Бюджет – собственные средства, спонсорская помощь или заемный капитал.

Вид товаров и услуг

Стандартный магазин компьютерной техники должен предлагать покупателям широкий ассортимент компьютеров и ноутбуков. Кроме этого, нелишним будет включить в список следующие категории:

- офисная техника – принтеры, сканеры, МФУ;
- программное обеспечение – лицензионные ОС, офисные программы, редакторы различного направления;
- игры;
- сборка компьютеров на заказ;
- комплектующие в наличии и на заказ;
- ремонт и обслуживание техники;
- гарантийное обслуживание.

Возможные риски

- высокая конкуренция;
- отсутствие спроса на продукцию;
- длительный период окупаемости;
- валовая прибыль ниже среднемесячных затрат;
- проблемы с поставщиками (поставка некачественного товара, задержки, повышение отпускной цены);
- изменения в законодательстве РФ, касающиеся предпринимательской деятельности;
- иные непредвиденные факторы.

Ценообразование

- отпускная цена;
- НДС;
- доставка;
- количество посредников в доставке продукции;
- наличие бонусной программы при заказе большими партиями;
- спрос товара на рынке;
- финансовая возможность предпринимателя по снижению цены до минимального значения;
- объем товарооборота предприятия;
- размер желаемой наценки;
- ценовой сегмент продукции на рынке.

Организационный план

Порядок регистрации ИП:

- ▣ Сбор документов – паспорт, ИНН, заявление, квитанция оплаченной госпошлины (800 рублей).
- ▣ Обращение в налоговую службу с документацией.
- ▣ Выбор системы налогообложения (УСН 6%).
- ▣ Указание кодов ОКВЭД – 47.41.1 (реализация компьютеров в розницу в спецмагазинах); 47.41.2 (реализация программного обеспечения в розничных сетях); 47.41.3 (реализация комплектующих и периферийных устройств в розницу).
- ▣ Получение разрешения на ведение предпринимательской деятельности – максимальный срок ожидания не превышает 5 дней.

Далее необходимо собрать дополнительный пакет документов, который предоставляется в СЭС и пожарную инспекцию.

Необходимо собрать следующие бумаги:

- свидетельство индивидуального предпринимателя;
- договор аренды помещения под магазин;
- план помещения и список проведенных ремонтных работ;
- сертификат качества на товар (берется у поставщика);
- трудовые договоры с персоналом;
- договор с коммунальной службой на вывоз мусора;
- договор с компанией, проводящей дезинфекцию, дезинсекцию и дератизацию, а также график мероприятий;
- план эвакуации при наступлении ЧС;
- сертификаты качества на огнетушители и иные средства защиты (документация берется у продавца);
- иные документы, требуемые контролирующими организациями.

Аренда помещения

- высокая проходимость людей;
- удобный подход/подъезд ;
- отсутствие большого количества конкурентов;
- наличие ЦА;
- возможность установки вывески;
- главный вход магазина должен выходить на проезжую часть.

Покупка торгового оборудования

Оборудование компьютерного магазина на 80% предусматривает стандартный комплект, который подходит любой торговой точке:

- ▣ стеллажи;
- ▣ шкафы;
- ▣ полки;
- ▣ витрины;
- ▣ стойки;
- ▣ кассовый аппарат;
- ▣ прилавок;
- ▣ офисная техника

Поиск поставщиков техники и запчастей

- прямое сотрудничество с поставщиками (Китай, Корея);
- закупка товара у официальных представителей в Москве;
- сотрудничество с региональными представителями компьютерной техники;
- приобретение комплектующих в Китае (оригинальные и неоригинальные запчасти);
- иные места закупки, включая крупные оптовые базы, отпускные цены которых незначительно отличаются от официальных поставщиков.

Формирование ассортимента

- системные блоки – 30% бюджетный вариант, 50% средний ценовой сегмент с аналогичными параметрами, 20% игровой вариант с высокими характеристиками;
- мониторы – процентное распределение идентичное;
- ноутбуки – бюджетная и средняя ценовая категория (игровые ноутбуки пользуются минимальной популярностью из-за своей дороговизны);
- комплектующие – популярные модели процессоров, материнских плат, видеокарт и других заменяемых модулей компьютера;
- расходные материалы – термопаста, системы охлаждения, кабели, шлейфы и т. д.;
- программное обеспечение.

Подбор персонала

Для магазина площадью 50 кв. м. потребуется:

- 1 продавец-кассир;
- 1–2 продавца-консультанта (работники зала);
- 1 бухгалтер;
- 1 уборщица.

Реклама и маркетинговая политика

- создание собственного сайта;
- создание и раскрутка групп и пабликов в социальных сетях;
- покупка рекламных постов в популярных городских группах и сообществах;
- таргетинговая реклама на городских ресурсах.

Финансовые расчеты

Траты на этапе организации проекта (суммы в рублях):

- 10 000 – регистрация ИП и оформление дополнительных документов;
- 20 000 – сбор аналитических данных по конкурентам и обзор рынка;
- 50 000 – заключение договора аренды помещения с внесением авансового платежа;
- 100 000 – ремонт помещения;
- 130 000 – приобретение оборудования;
- 650 000 – закупка первой партии товара;
- 80 000 – траты на рекламу и создание сайта.

Итого: 1 040 000 рублей.

Траты в первый месяц:

- ▣ 50 000 – аренда;
- ▣ 12 000 – коммунальные услуги;
- ▣ 100 000 – заработная плата;
- ▣ 30 000 – реклама;
- ▣ 35 000 – непредвиденные расходы.

Итого: 227 000 рублей.

Доходы от продаж, подсчет прибыли и оценка рентабельности проекта

- ▣ 50% доходов компьютерного магазина – продажа крупногабаритной техники (ноутбуки, системные блоки, мониторы). Средний чек варьируется от 10 до 25 тысяч рублей.
- ▣ Остальные 50% доходов приходятся на продажи комплектующих (видеокарты, процессоры, материнские платы), а также расходных материалов. В этом случае средний чек варьируется в пределах 1–10 тысяч рублей.
- ▣ При высокой проходимости людей (50–70 человек в день) покупательская способность достигает 15–20% со средним чеком 5–7 тысяч рублей. Это составляет ежедневный доход в пределах 15–20 тысяч рублей.

- Валовый месячный оборот достигает 400–450 тысяч рублей.
- Чистая прибыль – $450\ 000 - 227\ 000 = 223\ 000$.
- После уплаты налогов предпринимателю остается 200 тысяч чистого дохода.
- Рентабельность – отношение чистой прибыли к валовой, умноженное на 100%.
- $R = 200\ 000 / 450\ 000 * 100\% = 44\%$
- Бизнес окупится за 3–4 месяца.

Спасибо за внимание!