

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДОСТАВКЕ ВОДЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:
август 2010 г.**

г. Москва





Содержание

Аннотация.....	3
<i>Суть проекта</i>	<i>3</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	<i>3</i>
<i>Расчетные сроки проекта</i>	<i>3</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	<i>4</i>
<i>Стоимость проекта</i>	<i>4</i>
<i>Источники финансирования проекта</i>	<i>4</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>4</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта</i>	<i>5</i>
Полное содержание исследования	6
<i>Список диаграмм</i>	<i>8</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>8</i>
<i>Список схем</i>	<i>8</i>
<i>Список приложений</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
Выдержки из исследования.....	9



АННОТАЦИЯ

Цель БП: открытие предприятия по доставке воды

К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рассматриваемого рынка
2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса
3. План сбыта
4. Производственная часть
5. Организационная структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

СУТЬ ПРОЕКТА

Функциональной задачей предприятия по доставке воды является **удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в питьевой воде и оборудовании для разлива, нагрева и охлаждения воды (кулерах).**

ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочные цели проекта: Открытие предприятия по доставке воды в офисы и на дом с нуля, привлечение постоянных покупателей, получение прибыли.

Долгосрочные цели проекта: открытие собственного производства воды, расширение клиентской базы, расширение номенклатуры товаров и услуг.

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта – 3 года.



РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) ПРОДУКЦИИ

Продукт - Для обеспечения конкурентного преимущества в борьбе за клиента, на первом этапе ставка будет сделана на качество продукции и оказании дополнительных услуг, продаже дополнительных товаров.

Цена - При формировании цены на товары магазина ориентиром будут служить цены конкурентов аналогичного формата, а также будет учитываться средний целевой сегмент потребителей и объем затрат компании.

Сбыт – Стимулирование сбыта за счет повышения качества обслуживания клиентов, проведение акций, направленных на увеличение лояльности клиентов, политика стимулирования постоянных клиентов, наружная реклама для привлечения новых клиентов;

Продвижение – Реклама сайта и услуг доставки воды в газетах, журналах, на радио. Рекламные акции.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций – ... USD.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Выгоды:

- Доставка воды – сегодня прибыльный бизнес в России. Львиная доля потребителей по доставке воды являются более половины фирм и компаний Москвы и Санкт-Петербурга. На втором месте стоят региональные фирмы и предприятия. Выгода от данной услуги в том, что компании-заказчику не нужно приобретать воду самостоятельно или заниматься установкой фильтра в водопроводные каналы.



Риски:

- Большая конкуренция
- Неправильное позиционирование
- Падение спроса

**КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРОЕКТА**

Ставка дисконтирования – ...%.

Срок окупаемости проекта - ... месяца

Срок окупаемости проекта дисконтированный – ... месяцев

Планируемый объем продаж – ... USD/год

Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Кол-во страниц: 61 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 2 диаграммы, 21 таблица, 2 схемы.



ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1	Содержание		
2	Введение		5
3	1. Резюме проекта		6
	3.1	<i>Суть проекта</i>	6
	3.2	<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	6
	3.3	<i>Расчетные сроки проекта</i>	6
	3.4	<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	6
	3.5	<i>Стоимость проекта</i>	7
	3.6	<i>Источники финансирования проекта</i>	7
	3.7	<i>Выгоды и риски проекта</i>	7
	3.8	<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i>	7
4	2. Описание товара/услуги		8
	4.1	<i>Определение товара/услуги</i>	8
	4.2	<i>Сегментация товара/услуги</i>	9
	4.2.1	<i>Сегментирование в зависимости от источника происхождения</i>	9
	4.2.2	<i>Сегментирование в зависимости от качества воды</i>	10
	4.3	<i>Стоимость товара/услуги. Принятая концепция ценообразования</i>	11
	4.4	<i>Перспективы развития товара/услуги</i>	12
	4.5	<i>Лицензии, патенты, государственная поддержка товаров/услуг</i>	13
5	3. Анализ рынка		14
	5.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	14
	5.1.1	<i>Текущая ситуация в отрасли</i>	14
	5.1.2	<i>Факторы, влияющие на отрасль</i>	16
	5.2	<i>Общие данные о рынке</i>	18
	5.2.1	<i>Объемы рынка</i>	18
	5.3	<i>Конкурентный анализ</i>	19
	5.3.1	<i>Тенденции основных игроков рынка</i>	22
	5.3.2	<i>Анализ политики продвижения</i>	22
	5.4	<i>Анализ потребителей</i>	23
	5.5	<i>Выбор и обоснование уникального достоинства продукции</i>	25
6	4. Маркетинговый план		26
	6.1	<i>Уникальные достоинства, позиционирование</i>	26
	6.2	<i>Ценовая политика</i>	26
	6.3	<i>Порядок осуществления продаж / оказания услуг</i>	27



	6.4	<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы</i>		27
7	5. План продаж			30
	7.1	<i>Цены на конкретные виды товара/услуги.</i>		30
	7.2	<i>Организация сбыта. Каналы сбыта.</i>		30
	7.3	<i>План продаж на весь расчетный период.</i>		31
8	6. Производственная часть			35
	8.1	<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции / организации услуги</i>		35
	8.2	<i>Требования к поставщикам</i>		36
	8.3	<i>Состав и стоимость оборудования</i>		36
		8.3.1	<i>Технические характеристики.</i>	36
		8.3.2	<i>Производственное и офисное оборудование.</i>	37
		8.3.3	<i>Амортизация основных средств</i>	37
	8.4	<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов</i>		38
	8.5	<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i>		39
	8.6	<i>Оценка доходов</i>		40
	8.7	<i>6.1. Функциональное решение</i>		43
		8.7.1	<i>Выбор и обоснование типа предприятия</i>	43
9	7. Организационно-управленческая структура			46
	9.1	<i>Организационная структура</i>		46
	9.2	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>		46
	9.3	<i>Затраты на оплату труда</i>		47
10	8. Финансовый план			49
	10.1	<i>Основные параметры расчетов</i>		49
	10.2	<i>Объем финансирования</i>		49
	10.3	<i>Основные формы финансовых расчетов (РУБ)</i>		50
	10.4	<i>Показатели эффективности проекта</i>		51
	10.5	<i>Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)</i>		51
	10.6	<i>Основные формы финансовых расчетов (РУБ.)</i>		53
	10.7	<i>Анализ чувствительности</i>		56
		10.7.1	<i>Показатели эффективности проекта</i>	56
		10.7.2	<i>Основные параметры бизнес-плана:</i>	57
11	9. Организационный план осуществления проекта			59
	11.1	<i>План-график реализации проекта</i>		59
12	10. Нормативная информация			60



СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Производство минеральной воды в 2005-2009 гг., тыс. пол л.

Диаграмма 2. Потребительские предпочтения россиян, %

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Конкурентный анализ розничных игроков рынка

Таблица 2. Цены на ассортимент продукции, руб.

Таблица 3. Розничные цены на воду и дополнительное оборудование, рублей

Таблица 4. Схема распространения товара

Таблица 5. Факторы микросреды влияющие на сбыт

Таблица 6. План продаж предприятия по доставке воды (часть 1)

Таблица 7. План продаж предприятия по доставке воды (часть 2)

Таблица 8. Состав и стоимость основного производственного оборудования

Таблица 9. Состав и стоимость офисного оборудования

Таблица 10. Распределение площади под различные помещения.

Таблица 11. Постоянные затраты в месяц, руб.

Таблица 12. Переменные затраты в месяц, руб.

Таблица 13. План по доходам, руб. (Часть 1)

Таблица 14. План по доходам, руб. (Часть 2)

Таблица 15. Штатное расписание

Таблица 16. Затраты на открытие

Таблица 17. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы

Таблица 18. План движения денежных средств, часть 1

Таблица 19. План движения денежных средств, часть 2

Таблица 20. Отчет о прибылях и убытках, руб. (часть 1)

Таблица 21. Отчет о прибылях и убытках, руб. (часть 2)

СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Основные факторы, влияющие на рынок

Схема 2. Организационная структура



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ



2. ОПИСАНИЕ ТОВАРА/УСЛУГИ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРА/УСЛУГИ

Российский рынок бутилированной питьевой воды в настоящее время является одним из наиболее привлекательных направлений для инвестирования. Спрос растет быстрыми темпами...

...

СЕГМЕНТАЦИЯ ТОВАРА/УСЛУГИ

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИСТОЧНИКА ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Существует множество разновидностей бутилированной воды. Основной особенностью воды является источник её происхождения...

...

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КАЧЕСТВА ВОДЫ

Вода питьевая первой категории -...

Вода питьевая высшей категории...

...

СТОИМОСТЬ ТОВАРА/УСЛУГИ. ПРИНЯТАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Себестоимость производства бутилированной воды мизерна. Один литр воды из водопровода обходится потребителям в 1-2 копейки, в зависимости от региона (вода из скважины и вовсе бесплатна)...

...

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОВАРА/УСЛУГИ

В качестве перспективных направлений развития бизнеса, специалисты выделяют сегменты **детской питьевой и минеральной воды и воды с травяными и вкусовыми добавками**...

...

ЛИЦЕНЗИИ, ПАТЕНТЫ, ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТОВАРОВ/УСЛУГ

Бизнес на воде достаточно прост. Организация службы доставки воды не требует получения лицензий. Необходимо только заключить соглашение с производителем минеральной воды...



...



3. АНАЛИЗ РЫНКА

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

В настоящее время потенциал рынка бутилированной воды характеризуется падением темпов роста, увеличением числа игроков при неоднородной по России потребительской вовлеченности в потребление. Рынок бутилированной воды по уровню развития брендов относится к растущему и имеет следующие признаки:...

...

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

Рынок бутилированной питьевой воды - один из самых быстрорастущих потребительских рынков в России...

...

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

СХЕМА 1 ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОК

...

ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

ОБЪЕМЫ РЫНКА

По данным Минэкономразвития, сегодня каждому второму жителю России приходится пить и использовать для приготовления пищи водопроводную воду ненадлежащего качества, не соответствующую по ряду показателей санитарно-гигиеническим требованиям...

...

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Рынок питьевой бутилированной воды в России с каждым годом увеличивается. Общее число фирм, реализующих бутилированную воду, уже достигает нескольких тысяч. Отечественные производители все чаще задумываются об экспорте воды в Европу...

...



Таблица 1. Конкурентный анализ розничных игроков рынка

Наименование	Ассортимент	Преимущества	Услуги	Сайт

Источник: МА Step by Step



АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ОПИСАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

...

Питьевую воду для тех или иных целей покупают все категории населения,...

...

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Предпочтения потребителей стоит рассматривать отдельно для корпоративных потребителей воды и потребителей-физических лиц...

...

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ УНИКАЛЬНОГО ДОСТОИНСТВА ПРОДУКЦИИ

Предприятие будет специализироваться на доставке воды в 19-ти и 5-литровых бутылках разных марок: доставка воды в офис и доставка воды на дом...

...



КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ

Проведение рекламной кампании необходимо при открытии нового предприятия. Она будет состоять из следующих мероприятий:...

...



На организацию сбыта влияют макро и микро- факторы окружающей среды.

Таблица 5. Факторы микросреды влияющие на сбыт

Факторы	Отрицательное влияние риска на ожидаемую прибыль

...

ПЛАН ПРОДАЖ НА ВСЬ РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД.

Маркетинговое Агентство Step by Step

125993, г. Москва, ул. Чайнова, д. 15 к.5, 9-й этаж
Тел. (495)760-50-73, (903) 240-00-88, www.step-by-step.ru





Ценовая категория	1 год				2 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ / ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГИ

1. Процесс открытия предприятия по доставке воды не зависимо от выбора организационно-правовой формы требует в первую очередь государственной регистрации. Для государственной регистрации необходимо предоставить:...

2. ...

3. ...

...

ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ

К поставщикам будут предъявляться следующие основные требования: наличие всех необходимых документов, подтверждающих соответствие продукции действующим ГОСТам, рекомендации от клиентов, скорость и точность поставок, широкий ассортимент, умеренные цены.

СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ.

...

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ И ОФИСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.

Таблица 8. Состав и стоимость основного производственного оборудования

№	Наименование	Кол-во	Цена руб.	Сумма руб.

Таблица 9. Состав и стоимость офисного оборудования

№	Наименование	Кол-во	Цена руб.	Сумма руб.

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Амортизация начисляется линейным способом исходя из следующих сроков использования: ...

...

ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМЫХ РЕСУРСОВ

Планируется, что офис и склад с продукцией будет находиться на территории Москвы в любом районе с невысокой платой за аренду офисов и складов...

...

ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

Во время реализации проекта к текущим затратам будут относиться следующие статьи затрат:

Постоянные затраты:...

...

Накладные (постоянные) расходы в месяц при выходе на проектную мощность приведены ниже.

...

Таблица 10. Постоянные затраты в месяц, руб.

№	Статья затрат	Сумма, руб.
Постоянные затраты		



Ценовая категория	1 год				2 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

СХЕМА 2. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

...

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КОЛИЧЕСТВО И СОСТАВ СОТРУДНИКОВ

Кадры или трудовые ресурсы - представляют собой совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. Это очень важный ресурс каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность...

...

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Штат сотрудников насчитывает ... человек. Затраты оплаты труда будут соответственно составлять руб. в месяц (ФОТ), отчисления в пенсионный фонд составят ... руб. в месяц. Таким образом, ФОТ с ЕСН составит ... руб. в месяц.

Для всех сотрудников магазина предполагается фиксированная заработная плата.

ТАБЛИЦА 14. ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

№ п/п	Должность	Кол-во	Зарплата, руб.	Сумма, руб.	Ставка ЕСН	Итого

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

**СОСТАВ И ХАРАКТЕР ЗАТРАТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА
(ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ)**

9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ТАБЛИЦА 20. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

№ п/п	Наименование работ	Месяцы			
		1	2	3	4, 5...

10. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

...

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: info@step-by-step.ru) или по телефонам (495) 760-50-73, 8 (903) 240-00-88