|  |  |
| --- | --- |
| **Название отчета** | **Типовой бизнес-план ателье (выпуск 3) (с финансовой моделью)** |
| Название компании-исполнителя | Группа компаний Step by Step |
| Дата выхода отчета  | 25.05.2016 |
| Количество страниц | 64 стр. |
| Язык отчета | русский |
| Стоимость (руб.) | 35 000 руб. |
| Полное описание отчета (цель, методы, структура, источники информации, выдержки из текста, графическая информация, диаграммы-примеры и т.п.) – не более 2-х стр.А4 | **Цель БП:** Создание ателье в среднем ценовом сегменте.Бизнес - план содержит следующие основные блоки:1. Описание товара/услуги
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План продаж
5. Производственная часть
6. Организационно-управленческая структура
7. Финансовый план
8. Организационный план осуществления проекта
9. Нормативная информация

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. Суть проекта Создание ателье в среднем ценовом сегменте.Долгосрочные и краткосрочные цели проекта**Краткосрочная цель:** …**Долгосрочная цель:** ….Расчетные сроки проекта Расчетный срок проекта – 5 года (60 месяцев).Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции**Продукт** - ….**Цена** - …. **Сбыт** – …. **Продвижение** – ….Стоимость проекта Объем необходимых инвестиций - …. руб.Источники финансирования проекта Собственные средства.Выгоды и риски проекта**Выгоды:** * ….

**Риски:** * …..

Ключевые экономические показатели эффективности проекта:….. |
| Подробное оглавление/содержание отчета |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Содержание** |  |
| 2 | **Резюме проекта** | **5** |
|  | 2.1 | *Суть проекта* | *5* |
|  | 2.2 | *Долгосрочные и краткосрочные цели проекта* | *5* |
|  | 2.3 | *Расчетные сроки проекта* | *5* |
|  | 2.4 | *Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции* | *5* |
|  | 2.5 | *Стоимость проекта* | *6* |
|  | 2.6 | *Источники финансирования проекта* | *6* |
|  | 2.7 | *Выгоды и риски проекта* | *6* |
|  | 2.8 | *Ключевые показатели эффективности проекта* | *7* |
| 3 | **Анализ рынка** | **8** |
|  | 3.1 | *Анализ положения дел в отрасли* | *8* |
|  |  | 3.1.1 | Текущая ситуация в отрасли | 8 |
|  | 3.2 | *Общие данные о рынке* | *9* |
|  |  | 3.2.1 | Объемы рынка, потенциальная емкость рынка | 9 |
|  | 3.3 | *Ценообразование на рынке* | *10* |
|  | 3.4 | *Конкурентный анализ* | *12* |
|  |  | 3.4.1 | Количественная и качественная характеристика | 12 |
|  |  | 3.4.2 | Ателье Орликов | 13 |
|  |  | 3.4.3 | Строгая линия | 13 |
|  |  | 3.4.4 | Проворный Ткачик | 14 |
|  |  | 3.4.5 | Анализ политики продвижения | 15 |
|  | 3.5 | *Анализ потребителей* | *16* |
|  |  | 3.5.1 | Описание потребителей | 16 |
| 4 | **Описание товара** | **17** |
|  | 4.1 | *Основные определения и описание товара* | *17* |
|  | 4.2 | *Сегментация товара* | *17* |
|  | 4.3 | *Перспективы развития товара* | *18* |
| 5 | **Маркетинговый план** | **19** |
|  | 5.1 | *Уникальные достоинства, позиционирование* | *19* |
|  | 5.2 | *Ценовая политика* | *20* |
|  | 5.3 | *Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги* | *20* |
|  | 5.4 | *Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы* | *20* |
| 6 | **План продаж** | **22** |
|  | 6.1 | *Продукция и её стоимость* | *22* |
|  | 6.2 | *Цены на конкретные виды товара* | *23* |
|  | 6.3 | *Организация сбыта. Каналы сбыта.* | *23* |
|  | 6.4 | *План продаж на весь расчетный период* | *24* |
| 7 | **Производственная часть** | **26** |
|  | 7.1 | *Описание производственного процесса.* | *26* |
|  | 7.2 | *Технологическая схема производства организации услуги* | *26* |
|  | 7.3 | *Требования к поставщикам* | *28* |
|  | 7.4 | *Состав и стоимость оборудования* | *28* |
|  |  | 7.4.1 | Технические характеристики. | 28 |
|  |  | 7.4.2 | Производственное и офисное оборудование. | 28 |
|  |  | 7.4.3 | Амортизация основных средств | 29 |
|  | 7.5 | *Оценка и обоснование необходимых ресурсов* | *29* |
|  | 7.6 | *Оценка затрат* | *30* |
|  |  | 7.6.1 | План по затратам | 32 |
|  | 7.7 | *Оценка доходов* | *36* |
|  | 7.8 | *Функциональное решение* | *39* |
|  |  | 7.8.1 | Правовая форма предприятия | 39 |
|  |  | 7.8.2 | Система налогообложения | 39 |
| 8 | **Организационно-управленческая структура** | **41** |
|  | 8.1 | *Организационная структура* | *41* |
|  | 8.2 | *Специализация и зоны ответственности сотрудников* | *41* |
|  | 8.3 | *Затраты на оплату труда* | *42* |
| 9 | **Финансовый план** | **43** |
|  | 9.1 | *Основные параметры расчетов* | *43* |
|  | 9.2 | *Объем финансирования* | *43* |
|  | 9.3 | *Основные формы финансовых расчетов (РУБ.)* | *44* |
|  | 9.4 | *Основные формы бухгалтерской отчетности* | *48* |
|  |  | 9.4.1 | Отчет о прибылях и убытках | 48 |
|  |  | 9.4.2 | Отчет о движении денежных средств | 51 |
|  | 9.5 | *Анализ чувствительности* | *57* |
|  |  | 9.5.1 | Показатели эффективности проекта | 57 |
|  |  | 9.5.2 | Основные параметры бизнес-плана: | 57 |
| 10 | **9. Организационный план осуществления проекта** | **59** |
|  | 10.1 | *План-график реализации проекта* | *59* |
| 11 | **Анализ проекта** | **61** |
|  | 11.1 | *PESTEL-анализ* | *61* |
|  | 11.2 | *SWOT-анализ* | *62* |
|  | 11.3 | *Анализ рисков* | *63* |

 |
| Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков | Таблица 1. Ключевые показатель эффективности проектаТаблица 2. Темп роста объема потребления бытовых услуг в России в 2012 – 2016 гг. в натуральном выраженииТаблица 3. Динамика объема потребления бытовых услуг в России в 2012 – 2016 гг., млрд. руб.Таблица 4. Динамика объема рынка ателье по ремонту и пошиву одежды в 2011 – 2016 гг., млрд. руб.Таблица 5. Средняя стоимость услуг по пошиву и ремонту одежды в РФ и МосквеТаблица 6. Ценовой анализ рынкаТаблица 7. Цены на услуги ателье, руб.Таблица 8. План продаж ателье (1 год), ед.Таблица 9. Состав и стоимость основного производственного и офисного оборудованияТаблица 10. Управленческие расходы, руб.Таблица 11. Коммерческие расходы, руб.Таблица 12. Прочие расходы, руб.Таблица 13. План по расходам на первый год проекта, руб.Таблица 14. План по расходам на 2 и 3 годы проекта, руб.Таблица 15. План по расходам на 4 и 5 годы проекта, руб.Таблица 16. План по доходам на первый год проекта, руб.Таблица 17. План по доходам на 2 и 3 годы проекта, руб.Таблица 18. План по доходам на 4 и 5 годы проекта, руб.Таблица 19. Штатное расписаниеТаблица 20. Инвестиционные затратыТаблица 21. Затраты до выхода на безубыточностьТаблица 22. Расчет итоговой стоимости проектаТаблица 23. Чистый денежный поток (1 год), тыс. руб.Таблица 24. Чистый денежный поток (2 – 3 годы), тыс. руб.Таблица 25. Чистый денежный поток (4 – 5 годы), тыс. руб.Таблица 26. Отчет о прибылях и убытках (1 год), тыс. руб.Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках (2-3 год), тыс. руб.Таблица 28. Отчет о прибылях и убытках (4-5 год), тыс. руб.Таблица 29. Отчет о движении денежных средств (1 год), тыс. руб.Таблица 30. Отчет о движении денежных средств (2-3 год), тыс. руб.Таблица 31. Отчет о движении денежных средств (4-5 год), тыс. руб.ТАБЛИЦА 32. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТАТаблица 33. Анализ чувствительности проектаТаблица 34. График реализации проектаТаблица 35. PESTEL-анализТаблица 36. SWOT-анализТаблица 37. Анализ рисковСхема 1. Технологическая схема организации услугиСхема 2. Организационная структура |
| Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба) | В печатном/ электронном формате |
| Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде) | БП ателье\_2016.pdf |

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) **специализируется** в области корпоративного маркетинга. Мы оказываем широкий спектр услуг отделам маркетинга коммерческих компаний, от проведения практически любых исследовательских работ до содействия в реализации маркетинговых планов компании в случае недостатка собственных ресурсов подразделения (например, в связи с открытием нового проекта или крупным мероприятием).

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) объединяет в себе такие качества как комплексный подход к задаче, свойственный управленческим консультантам, и владение современными методиками маркетинговых исследований, присущее исследовательским компаниям.

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) специализируется на следующих сегментах рынка:

* Рынок промышленных предприятий (Business-to-Business рынок)
* ИТТ – рынок
* Рынок торгово-розничных предприятий
* Рынок отдыха и развлечений
* Рынок предприятий малого бизнеса

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) – член **Национальной гильдии профессиональных консультантов, Гильдии маркетологов**, **Международной ассоциации ESOMAR.**