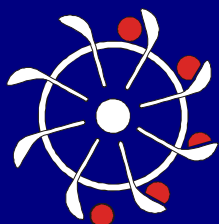


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ДОСТАВКЕ БУТИЛИРОВАННОЙ 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.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта.....</i>	<i>9</i>
<i>География исследования.....</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка</i>	<i>9</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка)</i>	<i>11</i>
<i>ЗАО «Королевская вода»</i>	<i>11</i>



АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Открытие предприятия по доставке питьевой и минеральной бутилированной воды в офисы и на дом.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды продукции и услуг

Стоимость продукции и услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита услуг

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке 15

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители продукции и услуг

Сегментация потребителей по их потребностям, оценка сегментов потребителей



Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения

основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

ЗАО «Королевская вода»

«Старо-Мытищинская»

ООО «Селивановская вода»

ООО «Судогодская вода»

ООО «Вода ОнЛайн»

Водовоз.Ру

Выбор и обоснование уникального достоинства продукции и услуг

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию и услуги.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта продукции и услуг

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции продукции

Организация сбыта, каналы сбыта

План продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса)

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуг.

Документы, необходимые для функционирования предприятия

Требования к поставщикам и подрядчикам

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План реализации продукции и оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

Выбор и обоснование дополнительных сервисов

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Состав и характер доходов от деятельности (план по доходам)

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Основные формы финансовых расчетов

Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам)

План движения денежных средств (Кэш-Фло)

Показатели эффективности проекта

Внутренняя норма рентабельности, возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR)

Срок окупаемости дисконтированный (Discounted payback period; (PBP) мес.), точка безубыточности

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

10. Организационный план осуществления проекта

план-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта (сводная таблица)

11. Список использованных источников информации

Источники информации

Приложения



Список Приложений

Приложение 1. Постановление Правительства Российской Федерации «О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды, расфасованной в емкости. Контроль качества. СанПиН 2.1.4.1116-02»

Приложение 2. Выдержки из Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Приложение 3. Должностные инструкции.

Директор (генеральный директор, управляющий) предприятия

Бухгалтер

Менеджер по продажам

Кладовщик

Грузчик - экспедитор

Уборщица

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль.

Таблица 2. Краткая характеристика сегмента потребителей услуг доставки воды в офис

Таблица 3. Краткая характеристика сегмента потребителей услуг доставки воды на дом

Таблица 4. Различия в частоте заказов различных сегментов потребителей услуг доставки воды на дом

Таблица 5. Предпочтения различных сегментов потребителей услуг доставки воды на дом

Таблица 6. Цены на воду и аренду кулеров.

Таблица 7. Схема работы магазина

Таблица 8. Документы, необходимые для работы предприятия на различных этапах производственного процесса.

Таблица 9. Распределение площади под различные помещения.

Таблица 10. Мебель и оборудование для офиса и склада.

Таблица 11. План реализации.

Таблица 12. Штатное расписание

Таблица 13. Затраты на открытие предприятия.

Таблица 14. Постоянные и переменные затраты.

Таблица 15. Отчет о прибылях и убытках, USD.

Таблица 16. График окупаемости проекта, USD.

Таблица 17. Точка безубыточности.

Таблица 18. Календарный план.

Таблица 19. Необходимые трудовые и финансовые ресурсы.

Схема 1. Структура взаимодействия производителей, поставщиков и потребителей воды.

Схема 2. Структура управления.

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие предприятия по доставке питьевой бутилированной воды в офисы и на дом.

Время работы – 12 часов в сутки.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование, экспертные интервью, количественное исследование

Бизнес-план был обновлен в феврале 2008. В ходе обновления были изменены некоторые параметры финансового плана Проекта.

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

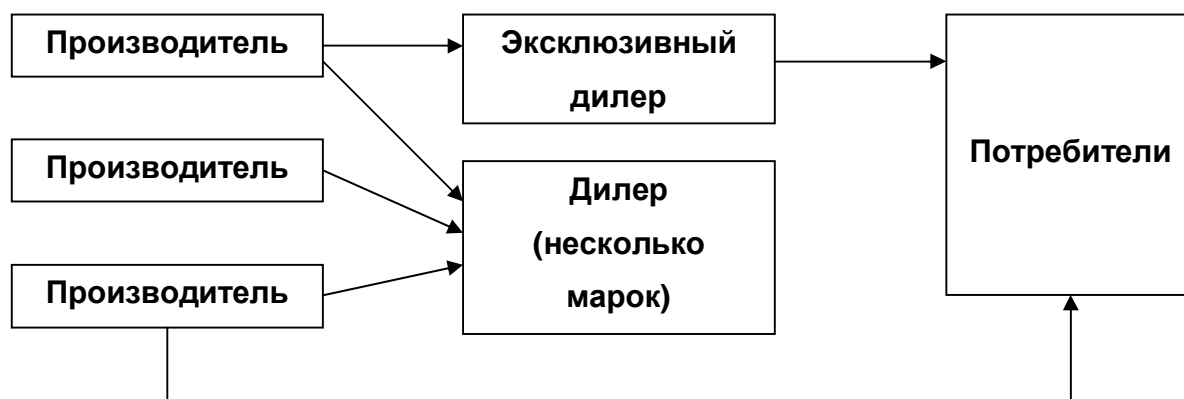
ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Всего, согласно собранной информации, в настоящее время в Москве действуют около **70 компаний**, занимающихся доставкой воды. Условия сотрудничества практически одинаковы у всех поставщиков: заказать воду, как в первый раз, так и в последующие, можно, просто позвонив по телефону. Возможна работа как по договору, так и без него, форму оплаты (наличный или безналичный расчет)



выбирает клиент; предоплата, как правило, обязательна только при первом заказе
либо вообще необязательна.

СХЕМА 1. СТРУКТУРА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ВОДЫ.



Конкурентный Анализ (Пример описания одного участника рынка)

ЗАО «Королевская вода»

История развития. Компания «Королевская вода» работает на российском рынке с 1994 года. На рынок бутилированной воды компания «Королевская вода» вышла в 2003 году.

Географический охват. В настоящее время представительства компании работают в Москве, Твери, Воронеже и Нижнем Новгороде, региональная сеть дилеров успешно реализует «Королевскую воду» в Рязани, Ярославле, Казани, Чебоксарах, Саранске, Череповце, Ставрополе, Орле и других городах Центрального региона России.

Ассортимент продукции. Предлагается минеральная вода «Королевские воды» и фторированная вода «Королевские воды» в упаковках объемом 19 литров. Минеральная питьевая газированная и негазированная вода в упаковках 1,5, 0,5 и 0,3 литра.



Дополнительные услуги. В качестве сопутствующих товаров компания «Королевская вода» предлагает термоустойчивые стаканчики и чай.

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка



- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.