

Название отчета	ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ КАРТОНА (КАЛЕНДАРИ, КАРТЫ, ОТКРЫТКИ). (С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ)	
Название компании-исполнителя	Группа компаний Step by Step	
Дата выхода отчета	19.04.2012	
Количество страниц	69 стр.	
Язык отчета	русский	
Стоимость (руб.)	24 000 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	<p>Цель БП: Открытие предприятия по производству сувенирной продукции из картона</p> <p>Бизнес - план содержит следующие основные блоки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>Предлагаемый бизнес-план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта.</p> <p>В 2012 году отечественные предприятия выпустили ... млн. тонн картона. По сравнению с показателями 2011 года этот показатель увеличился на ...%.</p> <p>По оценкам экспертов объем потребления мелованных картонов в России в 2012 году составил ... тыс. тонн, в том числе импорт ... тыс. тонн (...%) и производство ... тыс. тонн (...%).</p> <p>При выборе открыток потребители в большей степени обращают внимание на такие характеристики как дизайн (...%), тип бумаги (...%), а также язык (...%).</p> <p>Выдержки из БП: <i>Суть проекта</i> Создание предприятия по производству сувенирной продукции из картона (открытки, подарочные карты, календари и сопутствующая продукция).</p> <p>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта Краткосрочная цель:</p> <p>Долгосрочная цель:</p> <p>Расчетные сроки проекта Расчетный срок проекта – 2,5 года.</p>	
Подробное оглавление/содержание отчета	<ol style="list-style-type: none"> 1 Введение 5 2 1. Резюме проекта 6 <ol style="list-style-type: none"> 2.1 <i>Суть проекта</i> 6 2.2 <i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i> 6 2.3 <i>Расчетные сроки проекта</i> 6 2.4 <i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i> 6 2.5 <i>Стоимость проекта</i> 7 2.6 <i>Источники финансирования проекта</i> 7 2.7 <i>Выгоды и риски проекта</i> 7 2.8 <i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i> 7 3 2. Описание товара/услуги 8 <ol style="list-style-type: none"> 3.1 <i>Определение товара</i> 8 	

	3.2	<i>Сегментация товара/услуги</i>	8
		<i>Стоимость товара/услуги. Принятая концепция</i>	8
	3.3	<i>ценообразования</i>	8
	3.4	<i>Перспективы развития товара</i>	8
		<i>Лицензии, патенты, государственная поддержка</i>	8
	3.5	<i>товаров/услуг</i>	8
4		3. Анализ рынка	9
	4.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	9
		4.1.1 Текущая ситуация в отрасли	9
		4.1.2 Факторы, влияющие на отрасль	10
	4.2	<i>Общие данные о рынке</i>	11
		4.2.1 Объемы рынка	11
	4.3	<i>Сегментация рынка</i>	11
		4.3.1 Открытки	12
		4.3.2 Календари	15
		4.3.3 Подарочные карты	17
		4.3.4 Пакеты подарочные	18
		4.3.5 Картонная упаковка	19
	4.4	<i>Ценообразование на рынке</i>	20
	4.5	<i>Конкурентный анализ</i>	20
		4.5.1 Количественная и качественная характеристика	20
		4.5.2 Тенденции основных производителей продукции	30
		4.5.3 Анализ политики продвижения	30
	4.6	<i>Анализ потребителей</i>	30
		<i>Выбор и обоснование уникального достоинства</i>	34
	4.7	<i>продукции</i>	34
5		4. Маркетинговый план	35
	5.1	<i>Уникальные достоинства, позиционирование</i>	35
	5.2	<i>Ценовая политика</i>	35
	5.3	<i>Порядок осуществление продаж</i>	35
		<i>Концепция рекламы и PR. Программа по</i>	35
	5.4	<i>организации рекламы</i>	35
6		5. План продаж	37
	6.1	<i>Цены на конкретные виды товара/услуги.</i>	37
	6.2	<i>Организация сбыта. Каналы сбыта.</i>	37
	6.3	<i>План продаж на весь расчетный период.</i>	37
7		6. Производственная часть	39
		<i>Описание производственного процесса.</i>	
		<i>Технологическая схема производства продукции /</i>	39
	7.1	<i>организации услуги</i>	
	7.2	<i>Требования к поставщикам</i>	39
	7.3	<i>Состав и стоимость оборудования</i>	40
		7.3.1 Технические характеристики.	40
	7.4	<i>Производственное и офисное оборудование.</i>	42
	7.5	<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов</i>	43
	7.6	<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i>	43
	7.7	<i>Оценка доходов</i>	44

	7.8	6.1. Функциональное решение	44
		Выбор и обоснование типа предприятия	44
	7.8.1		
8		7. Организационно-управленческая структура	46
	8.1	Организационная структура	46
	8.2	Специализация, количество и состав сотрудников	46
	8.3	Затраты на оплату труда	47
9		8. Финансовый план	48
	9.1	Основные параметры расчетов	48
	9.2	Объем финансирования	48
	9.3	Основные формы финансовых расчетов (RUR)	49
	9.4	Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)	58
	9.5	Основные формы финансовых расчетов (RUR)	58
	9.6	Анализ чувствительности	60
	9.6.1	Показатели эффективности проекта	60
	9.6.2	Основные параметры бизнес-плана:	60
10		9. Организационный план осуществления проекта	62
	10.1	План-график реализации проекта	62
11		10. Нормативная информация	63
	11.1	Нормативная база (сроки получения)	63
	11.2	Нормативные документы	64
12		Список приложений	65
		Приложение 1. Основные требования к макетам	65
	12.1	(пример)	
Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков	Диаграмма 1. Потребительские предпочтения поздравительных открыток, % Диаграмма 2. Потребительские предпочтения поздравительных открыток по тематике, % Диаграмма 3. Потребительские предпочтения поздравительных открыток по поводу, % Диаграмма 4. Потребительские предпочтения поздравительных открыток по месту покупки, % Таблица 1. Методы печати открыток Таблица 2. Конкурентный анализ компаний, занимающихся производством открыток Таблица 3. План продаж. Доля товарных категорий в общем объеме продаж, %, руб. Таблица 4. Технические характеристики цифровой машины Xerox DC-12 Таблица 5. Состав и стоимость основного оборудования Таблица 6. Площадь помещения, кв.м. Таблица 7. Постоянные и переменные затраты в месяц, руб. Таблица 8. Штатное расписание Таблица 9. Затраты на открытие Таблица 10. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. (Часть 1) Таблица 11. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. (Часть 2) Таблица 12. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. (Часть 3) Таблица 13. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 1 Таблица 14. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 2 Таблица 15. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 3 Таблица 16. Инвестиционные затраты Таблица 17. Отчет о прибылях и убытках. 1й год		

Маркетинговое Агентство Step by Step

109004, г. Москва, Николаямский пер. д.3А, стр.2
Тел. +7 (495) 912-48-17, +7 (985) 760-50-73, www.step-by-step.ru



	Таблица 18. Отчет о прибылях и убытках. 2й год и 3й год Таблица 19. Показатели эффективности проекта Таблица 20. Показатели эффективности проекта при увеличении стоимости аренды на 1% Таблица 21. Показатели эффективности проекта при увеличении среднемесячной заработной платы на 1% Таблица 22. Показатели эффективности проекта при уменьшении среднего чека на 1% Таблица 23. График реализации проекта Схема 1. Общие составляющие производства jnrhsnjr Схема 2. Организационная структура
Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба)	В печатном/ электронном формате
Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде)	БП ППСПК.pdf

Маркетинговое Агентство Step by Step 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 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 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 – член Национальной гильдии профессиональных консультантов, Гильдии маркетологов, Международной ассоциации ESOMAR.