

Название отчета	ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ДОСТАВКЕ ВОДЫ (С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ)		
Название компании-исполнителя	Группа компаний Step by Step		
Дата выхода отчета	23.09.2013		
Количество страниц	59 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: Функциональной задачей предприятия по доставке воды является удовлетворение потребностей организаций и частных лиц в питьевой воде и оборудовании для ее разлива, нагрева и охлаждения.</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>Выдержки из БП: <i>Суть проекта</i> Российский рынок бутилированной питьевой воды в настоящее время является одним из наиболее... Рынок бутилированной воды по уровню развития брендов относится к растущему и имеет следующие признаки: ○ ... Производство минеральной воды в России возросло с .. тыс. дек л. в 2005 году до ... тыс. дек. л. в 2012 году. На протяжении всего периода снижение объемов производства наблюдалось только в 2009 году и было обусловлено последствиями кризиса. В среднем за год темпы прироста российского производства минеральной воды составили ...%. В первом полугодии 2013 года объем производства минеральной воды составил... При анализе мероприятий проведенных основными игроками в 2010-2012 годах можно говорить о следующих тенденциях: ○</p> <p>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта Краткосрочная цель:</p> <p>Долгосрочная цель:</p> <p>Расчетные сроки проекта Расчетный срок проекта – 3 года (36 месяцев).</p>		
Подробное оглавление/содержание отчета	1	Введение	4
	2	Глоссарий	5
	3	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
		<i>Ключевые экономические показатели эффективности</i>	
	3.8	<i>проекта</i>	7
4		Описание товара/услуги	8
	4.1	<i>Определение товара/услуги</i>	8
	4.2	<i>Сегментация товара/услуги</i>	9
		Сегментирование в зависимости от	
	4.2.1	источника происхождения	9
		Сегментирование в зависимости от	
	4.2.2	качества воды	10
		<i>Стоимость товара/услуги. Принятая концепция</i>	
	4.3	<i>ценообразования</i>	11
	4.4	<i>Перспективы развития товара/услуги</i>	13
		<i>Лицензии, патенты, государственная поддержка</i>	
	4.5	<i>товаров/услуг</i>	13
5		Анализ рынка	14
	5.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	14
		5.1.1 Факторы, влияющие на отрасль	15
	5.2	<i>Общие данные о рынке</i>	16
		5.2.1 Объемы Производства	16
		5.2.2 Объемы Оптового рынка	18
	5.3	<i>Конкурентный анализ</i>	19
		5.3.1 Тенденции основных игроков рынка	22
		5.3.2 Анализ политики продвижения	23
	5.4	<i>Анализ потребителей</i>	24
		<i>Выбор и обоснование уникального достоинства</i>	
		<i>продукции</i>	27
6		Маркетинговый план	28
	6.1	<i>Уникальные достоинства, позиционирование</i>	28
	6.2	<i>Ценовая политика</i>	28
	6.3	<i>Порядок осуществление продаж / оказания услуг</i>	29
		<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации</i>	
	6.4	<i>рекламы</i>	29
7		План продаж	32
	7.1	<i>Цены на конкретные виды товара/услуги.</i>	32
	7.2	<i>Организация сбыта. Каналы сбыта.</i>	32
	7.3	<i>План продаж на весь расчетный период</i>	34
8		Технологическая часть	35
		<i>Описание основного бизнес-процесса. Технологическая</i>	
	8.1	<i>схема</i>	35
	8.2	<i>Требования к поставщикам</i>	36
	8.3	<i>Состав и стоимость оборудования</i>	36
		8.3.1 Технические характеристики.	36
		8.3.2 Основное и офисное оборудование.	37
		8.3.3 Амортизация основных средств	38
	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>	41
	8.7	<i>Функциональное решение</i>	42
		8.7.1 Выбор и обоснование типа предприятия	42
9		Организационно-управленческая структура	44
	9.1	<i>Организационная структура</i>	44
	9.2	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	44
	9.3	<i>Затраты на оплату труда</i>	45
10		Финансовый план	47

	10.1	<i>Основные параметры расчетов</i>	47
	10.2	<i>Объем финансирования</i>	47
	10.3	<i>Основные формы финансовых документов</i>	50
	10.4	<i>Показатели эффективности проекта</i>	54
	10.5	<i>Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров</i>	55
	11	Организационный план осуществления проекта	58
	11.1	<i>План-график реализации проекта</i>	58
	12	Нормативная информация	59
Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков	<p>Диаграмма 1. Динамика производства минеральной воды в РФ в 2005-2012 гг., тыс. дек. л.</p> <p>Диаграмма 2. Динамика производства минеральной воды в РФ в первом полугодии 2012-2013гг. млн. дек. л., %</p> <p>Диаграмма 3. Динамика объемов производства питьевой воды кроме минеральной в 2011-2012гг., тыс. дек. л., %</p> <p>Диаграмма 4. Динамика производства питьевой воды кроме минеральной в первом полугодии 2012-2013гг., млн. дек. л., %</p> <p>Диаграмма 5. Динамика объемов отгрузки минеральной воды в январе-июле 2012-2013гг., млрд. RUR</p> <p>Диаграмма 6. Результаты опроса потребителей по данным интернет ресурса https://mir-vodi.ru об используемой воде, %</p> <p>Диаграмма 7. Анализ потребительских предпочтений по версии сайта vipservicemarket.ru по состоянию на 04.12.2012г., %</p> <p>Таблица 1. Конкурентный анализ производителей</p> <p>Таблица 2. Конкурентный анализ отдельных розничных игроков рынка города Москва</p> <p>Таблица 3. Анализ мероприятий основных игроков рынка бутилированной воды за 2011-2013гг.</p> <p>Таблица 4. Цены на ассортимент продукции, руб.</p> <p>Таблица 5. Розничные цены на воду и дополнительное оборудование, рублей</p> <p>Таблица 6. Схема распространения товара</p> <p>Таблица 7. Факторы микросреды, влияющие на сбыт продукции</p> <p>Таблица 8. План продаж предприятия по доставке воды, шт.</p> <p>Таблица 9. Состав и стоимость основного оборудования</p> <p>Таблица 10. Состав и стоимость офисного оборудования</p> <p>Таблица 11. Распределение площади под различные помещения.</p> <p>Таблица 12. Постоянные затраты в месяц, руб.</p> <p>Таблица 13. Переменные затраты в месяц, руб.</p> <p>Таблица 14. План по доходам, руб.</p> <p>Таблица 15. Штатное расписание</p> <p>Таблица 16. Исходные параметры финансовой модели</p> <p>Таблица 17. Затраты на открытие</p> <p>Таблица 18. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы</p> <p>Таблица 19. Отчет о прибылях и убытках, руб. (часть 1)</p> <p>Таблица 20. Отчет о прибылях и убытках, руб. (часть 2)</p> <p>Таблица 21. Отчет о движении денежных средств, руб. (часть 1)</p> <p>Таблица 22. Отчет о движении денежных средств, руб. (часть 2)</p> <p>Таблица 23. Результирующие показатели проекта</p> <p>Таблица 24. Результирующие показатели проекта при увеличении ставки арендной платы за 1 кв. м на 1%</p> <p>Таблица 25. Результирующие показатели проекта при увеличении объема продаж на 1%</p> <p>Таблица 26. Результирующие показатели проекта при увеличении среднемесячной заработной платы грузчика-экспедитора на 1%</p> <p>Таблица 27. Результирующие показатели проекта при увеличении торговой наценки на 1%</p> <p>Таблица 28. Результирующие показатели проекта при увеличении ставки налога по УСНО на 1%</p> <p>Таблица 29. График реализации проекта</p>		

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



	Схема 1. Производство минеральных вод Схема 2. Основные факторы, влияющие на рынок Схема 3. Организационная структура
Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба)	В печатном/ электронном формате
Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде)	БП_ПДВ_2013.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.