

# ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

## ОТКРЫТИЯ САЛОНА СОТОВОЙ СВЯЗИ

### 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



<b>Аннотация .....</b>	<b>3</b>
<i>Цели исследования.....</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация .....</i>	<i>3</i>
<b>Полное содержание исследования .....</b>	<b>4</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>7</b>
<b>Список диаграмм и таблиц.....</b>	<b>8</b>
<b>Суть проекта .....</b>	<b>9</b>
<i>География исследования.....</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации .....</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка .....</i>	<i>9</i>
<b>МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН .....</b>	<b>10</b>
<i>Уникальное достоинство продукта, позиционирование .....</i>	<i>10</i>
<b>ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ .....</b>	<b>11</b>
<i>Выбор и обоснование типа предприятия.....</i>	<i>11</i>
<b>ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН .....</b>	<b>12</b>
<i>Основные параметры финансовых расчетов .....</i>	<i>12</i>

## АННОТАЦИЯ

### Цели исследования

Создание салона связи, реализующего мобильные телефоны, аксессуары к ним, цифровую фото- и аудиотехнику, а также предоставляющего услуги экспресс-оплаты мобильной связи.

### 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

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей, оценка сегментов потребителей

Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Евросеть

Связной

Цифроград

Выбор и обоснование уникального достоинства услуги

#### 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуг

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

#### 5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции продукции и услуг

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 услуги.

Требования к поставщикам

Состав основного оборудования (без детализации)

Оценка и обоснование необходимых ресурсов (помещение и пр.)

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План 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

Основные параметры финансовых расчетов

Состав и характер доходов от деятельности

Анализ чувствительности к изменениям параметров финансовой части бизнес-плана

Объем финансирования

Расходная часть

Основные формы финансовых расчетов

Ключевые показатели проекта

### 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)

Приложения

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Должностные инструкции персонала салона связи

Управляющий салона связи

Бухгалтер

Продавец-консультант

Кассир

Уборщица

Приложение 2. Выдержки из «Правил продажи отдельных видов товаров»

Приложение 3. Документы, необходимые для регистрации контрольно-кассовой техники

Приложение 4. Выдержки из Федерального закона РФ «Об Обществах с ограниченной ответственностью», касающиеся учредительных документов общества

Приложение 5. Документы, необходимые для регистрации Общества с ограниченной ответственностью

## СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Цены на конкретные позиции товаров
- Таблица 2. План продаж на расчетный период, USD
- Таблица 3. Состав основного оборудования
- Таблица 4. Распределение площадей салона между отдельными помещениями
- Таблица 5. План оказания услуг (в % от расчетного объема продаж)
- Таблица 6. Штатное расписание салона
- Таблица 7. Расходы на открытие
- Таблица 8. Постоянные и переменные расходы
- Таблица 9. План уплаты налогов
- Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках, USD
- Таблица 11. План движения денежных средств (Cash Flow), USD
- Таблица 12. График окупаемости проекта по месяцам, USD
- Таблица 13. План-график реализации проекта
- Таблица 14. Необходимые трудовые и финансовые затраты на реализацию проекта
- Диаграмма 1. Объем продаж сотовых телефонов и рост розничных продаж
- Диаграмма 2. Динамика изменения объема реплейсмента и срока замены телефона
- Диаграмма 3. Сегментация рынка сотового ритейла по вендорам, %
- Диаграмма 4. Соотношение долей ценовых сегментов мобильных телефонов в объеме продаж, %
- Диаграмма 5. Сегментация потребителей услуг сотовой связи по полу, %
- Диаграмма 6. Сегментация потребителей сотовой связи по возрасту, %
- Диаграмма 7. Сегментация потребителей услуг сотовой связи по месту проживания, %
- Диаграмма 8. Сегментация потребителей услуг сотовой связи по операторам сотовой связи, %
- Диаграмма 9. Потребительские предпочтения посетителей салонов связи, %
- Диаграмма 10. Состав доходов от операционной деятельности салона связи, %
- Схема 1. Организационно-управленческая структура предприятия

## СУТЬ ПРОЕКТА

Создание салона связи, реализующего мобильные телефоны, аксессуары к ним, цифровую фото- и аудиотехнику, а также предоставляющего услуги экспресс-оплаты мобильной связи.

## ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

## МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование

## ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

### Сегментация рынка по товарным группам

В настоящее время на рынке сотового ритейла представлены следующие товарные группы:

- Сотовые телефоны,
- Аксессуары к сотовым телефонам (чехлы, Data-кабели, устройства Bluetooth, украшения и т.д.)
- Карты экспресс-оплаты,
- Контракты операторов (сотовых сетей, Интернет-провайдеров, операторов спутникового телевидения),
- Цифровая техника (телефоны DECT, плееры, фотоаппараты, модули Flash-памяти и т.д.).

Основной объем продаж в салонах сотовой связи (около 60-80%) приходится на сотовые телефоны.

---

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### **УНИКАЛЬНОЕ ДОСТОИНСТВО ПРОДУКТА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ**

Создающийся в рамках проекта салон связи будет позиционироваться как предприятие розничной торговли, реализующее мобильные телефоны, аксессуары к ним, карты экспресс-оплаты, телефоны стандарта DECT, цифровую аудио- и фототехнику, а также предоставляющее услуги пополнения счета абонентов мобильных операторов.

Кроме того, в позиционировании салона будет сделан упор на следующих уникальных достоинствах:

- Низкие цены на товары,
- Прием оплаты мобильной связи без взимания комиссии,
- Удобное местоположение салона.

## ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

### **ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Салон связи будет зарегистрирован в качестве общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество с ограниченной ответственностью представляет собой объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Уставный капитал образуется только за счет вкладов учредителей.

Основным отличием общества с ограниченной ответственностью от частного предпринимателя является то, что все участники общества отвечают по своим обязательствам лишь в пределах своих вкладов. Частный же предприниматель несет ответственность всем своим имуществом.

От закрытого акционерного общества общество с ограниченной ответственностью отличается значительно меньшие размеры уставного капитала (в 10 раз меньше).

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ

- площадь салона
- арендная ставка
- количество чеков в день
- средняя стоимость чека

Маркетинговое Агентство Step by Step работает на рынке маркетинговых услуг 5 лет. Сегодня мы активные участники следующих **рынков**:

- Рынок недвижимости
- Рынок торговой недвижимости
- Рынок торговых предприятий
- Рынок промышленных предприятий
- Рынок HoReCa
- ИТ-рынок

Готовые инициативные исследования занимают в портфеле нашего Агентства значительную долю. На сегодняшний день мы являемся лидерами рынка инициативных исследований. В портфеле Маркетингового Агентства 100 готовых исследований (с каждым днем их количество увеличивается) по ключевым направлениям работы Агентства, а так же по многим перспективным и развивающимся рынкам.

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.