|  |  |
| --- | --- |
| **Название отчета** | **Типовой бизнес-план химчистки - прачечной с финансовой моделью (выпуск 2)** |
| Название компании-исполнителя | Группа компаний Step by Step |
| Дата выхода отчета | 23.02.2016 |
| 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 предприятия химической чистки – прачечной, для оказания бытовых услуг населению.  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 предприятия химической чистки – прачечной, для оказания бытовых услуг населению. 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 | **Введение** | | | **5** | | 3 | **1. Резюме проекта** | | | **6** | |  | 3.1 | *Суть проекта* | | *6* | |  | 3.2 | *Долгосрочные и краткосрочные цели проекта* | | *6* | |  | 3.3 | *Расчетные сроки проекта* | | *6* | |  | 3.4 | *Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции* | | *6* | |  | 3.5 | *Стоимость проекта* | | *7* | |  | 3.6 | *Источники финансирования проекта* | | *7* | |  | 3.7 | *Выгоды и риски проекта* | | *7* | |  | 3.8 | *Ключевые экономические показатели эффективности проекта:* | | *7* | | 4 | **2. Описание услуги** | | | **9** | |  | 4.1 | *Определение услуги* | | *9* | |  | 4.2 | *Сегментация услуги* | | *9* | |  | 4.3 | *Стоимость услуги. Принятая концепция ценообразования* | | *10* | |  | 4.4 | *Требования к контролю качества* | | *10* | |  | 4.5 | *Перспективы развития товара/услуги* | | *11* | |  | 4.6 | *Лицензии, патенты, государственная поддержка услуг* | | *11* | | 5 | **3. Анализ рынка** | | | **12** | |  | 5.1 | *Анализ положения дел в отрасли* | | *12* | |  |  | 5.1.1 | Текущая ситуация в отрасли | 12 | |  |  | 5.1.2 | Факторы, влияющие на отрасль | 12 | |  | 5.2 | *Общие данные о рынке* | | *13* | |  |  | 5.2.1 | Объемы рынка | 13 | |  | 5.3 | *Сегментация рынка* | | *15* | |  | 5.4 | *Ценообразование на рынке* | | *16* | |  | 5.5 | *Конкурентный анализ* | | *17* | |  |  | 5.5.1 | Количественная и качественная характеристика | 17 | |  |  | 5.5.2 | Тенденции основных производителей продукции | 24 | |  | 5.6 | *Анализ потребителей* | | *24* | |  | 5.7 | *Выбор и обоснование уникального достоинства продукции* | | *27* | | 6 | **4. Маркетинговый план** | | | **28** | |  | 6.1 | *Уникальные достоинства, позиционирование* | | *28* | |  | 6.2 | *Ценовая политика* | | *28* | |  | 6.3 | *Порядок оказания услуг* | | *28* | |  | 6.4 | *Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы* | | *29* | | 7 | **5. План продаж** | | | **30** | | 8 | **6. Производственная часть** | | | **33** | |  | 8.1 | *Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги* | | *33* | |  | 8.2 | *Требования к поставщикам* | | *34* | |  | 8.3 | *Состав и стоимость оборудования* | | *35* | |  |  | 8.3.1 | Амортизация основных средств | 36 | |  | 8.4 | *Оценка и обоснование необходимых ресурсов* | | *36* | |  | 8.5 | *Оценка затрат* | | *36* | |  |  | 8.5.1 | План по затратам | 38 | |  | 8.6 | *Оценка доходов* | | *40* | | 9 | **7. Организационно-управленческая структура** | | | **43** | |  | 9.1 | *7.1. Функциональное решение* | | *43* | |  |  | 9.1.1 | Выбор и обоснование типа предприятия | 43 | |  | 9.2 | *Организационная структура* | | *44* | |  | 9.3 | *Специализация, количество и состав сотрудников* | | *44* | |  | 9.4 | *Затраты на оплату труда* | | *45* | | 10 | **8. Финансовый план** | | | **47** | |  | 10.1 | *Основные параметры расчетов* | | *47* | |  | 10.2 | *Объем финансирования* | | *47* | |  | 10.3 | *Основные формы финансовых расчетов* | | *48* | |  | 10.4 | *Основные формы бухгалтерской отчетности* | | *51* | |  |  | 10.4.1 | Отчет о прибылях и убытках | 51 | |  |  | 10.4.2 | Отчет о движении денежных средств | 55 | |  | 10.5 | *Анализ чувствительности* | | *62* | | 11 | **9. Организационный план осуществления проекта** | | | **64** | |  | 11.1 | *План-график реализации проекта* | | *64* | |
| Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков | Диаграмма 1. Объем услуг химчисток и прачечных 2012-2016гг., млн. руб.  Диаграмма 2. Количество химчисток и прачечных 2010-2015гг., ед.  Таблица 1. Ключевые показатели эффективности проекта  Таблица 2. Количество объектов бытового обслуживания 2010-2015гг., ед.  Таблица 3. Сравнительная характеристика игроков рынка по основным параметрам  Таблица 4. Цены на услуги  Таблица 5. План продаж на первый год проекта, ед.  Таблица 6. План продаж на 2-3 годы проекта, ед.  Таблица 7. План продаж на 4-5 годы проекта, ед.  Таблица 8. Состав и стоимость оборудования  Таблица 9. Управленческие затраты в месяц, руб.  Таблица 10. Коммерческие затраты в месяц, руб.  Таблица 11. Прочие затраты, руб.  Таблица 12. План по расходам на первый год проекта, руб.  Таблица 13. План по расходам на 2 и 3 годы проекта, руб.  Таблица 14. План по расходам на 4 и 5 годы проекта, руб.  Таблица 15. План по доходам на первый год проекта, руб.  Таблица 16. План по доходам на 2 и 3 годы проекта, руб.  Таблица 17. План по доходам на 4 и 5 годы проекта, руб.  Таблица 18. Штатное расписание  Таблица 19. Инвестиционные затраты  Таблица 20. Затраты до выхода на безубыточность  Таблица 21. Расчет итоговой стоимости проекта  Таблица 22. Чистый денежный поток (1 год), тыс. руб.  Таблица 23. Чистый денежный поток (2 – 3 годы), тыс. руб.  Таблица 24. Чистый денежный поток (4 – 5 годы), тыс. руб.  Таблица 25. Отчет о прибылях и убытках (1 год), тыс. руб.  Таблица 26. Отчет о прибылях и убытках (2-3 год), тыс. руб.  Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках (4-5 год), тыс. руб.  Таблица 28. Отчет о движении денежных средств (1 год), тыс. руб.  Таблица 29. Отчет о движении денежных средств (2-3 год), тыс. руб.  Таблица 30. Отчет о движении денежных средств (4-5 год), тыс. руб.  Таблица 31. Показатели эффективности проекта  Таблица 32. Анализ чувствительности проекта  Таблица 33. График реализации проекта  Схема 1. Организационная структура |
| Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба) | В печатном/ электронном формате |
| Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде) | БП химчистка 2017.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.**