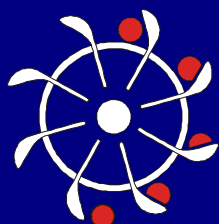


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

СОЗДАНИЕ МИНИ-ПИВОВАРНИ

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>	3
<i>Представленная информация</i>	3
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диграмм и таблиц	8
Содержание бизнес-плана	9
<i>Суть проекта</i>	9
<i>География исследования</i>	9
<i>Методы сбора информации</i>	9
<i>Описание сегментов рынка</i>	9

АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Открытие мини-пивоварни в арендуемом помещении с ежемесячным объемом производства 6000 декалитров.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг
2. Анализ рынка услуг
3. Маркетинговый план открытия
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) продукции

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

Назначение продукции

Виды продукции

Стоимость продукции, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития продукции

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 продукции

Сегментация потребителей

Описание основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Характеристика крупнейших пивоваренных холдингов

– Baltic Beverages Holding AB (BBH)

– Sun-Interbrew (САН Интербрю)

– Heineken, Нидерланды

– Efes Beverage Group, Турция

– SABMiller, ЮАР

Характеристика крупных пивоваренных заводов-конкурентов

– «Балтика» (г. Санкт-Петербург)

– «Очаково» (г. Москва)

– "Бавария" (г. Санкт-Петербург)

– "Вена" (г. Санкт-Петербург)

– «Ярпиво» (г.Ярославль)

– Москворецкий пивоваренный завод (г. Москва)

Выбор и обоснование уникального достоинства продукции

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта продукции

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции продукции

Организация сбыта, каналы сбыта

Скорость товарооборота

План продаж на весь расчетный период

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции.

Требования к поставщикам

Состав основного оборудования

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при производстве продукции

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Объем финансирования

Анализ чувствительности параметров бизнес-плана

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Основные формы финансовых расчетов

Показатели эффективности проекта

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

11. ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

12. ПРИЛОЖЕНИЯ



Список Приложений

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Должностные инструкции

Должностная инструкция Директора пивоварни

Должностная инструкция Бухгалтера-кассира

Должностная инструкция Пивовара

Должностная инструкция Уборщицы

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Основные положения ГОСТ Р 51174-98

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ТИПЫ ПИВА

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль
 - Таблица 2. Лицензионные марки пива в России и их производители
 - Таблица 3. Оценка сегментов потребителей
 - Таблица 4. Структура потребителей пива по степени предпочтения новых сортов
 - Таблица 5. Распределение респондентов по среднедушевому доходу, %
 - Таблица 6. Крупнейшие пивные заводы России
 - Таблица 7. Оптовые цены по видам продукции
 - Таблица 8. Состав основного оборудования
 - Таблица 9. Оценка необходимых площадей
 - Таблица 10. Накладные (постоянные) расходы в месяц при выходе на проектную мощность
 - Таблица 11. Текущие расходы на 100 литров пива, руб./100 л.
 - Таблица 12. Штатное расписание
 - Таблица 13. Инвестиционные затраты
 - Таблица 14. Отчет о прибылях и убытках
 - Таблица 15. План движения денежных средств (Cash Flow)
 - Таблица 16. План-график реализации проекта
-
- Диаграмма 1. Структура цены 1 литра пива
-
- Схема 1. Организационная структура предприятия

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие мини-пивоварни в арендуемом помещении с ежемесячным объемом производства 6000 декалитров.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва.

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Экспертные оценки, кабинетное исследование.

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Пивоваренная промышленность России включает свыше 230 предприятий, различных по формам организации производства, мощности, характеру технологического процесса и ряду других показателей. По уровню специализации можно выделить три типа предприятий:

- специализированные пивоваренные заводы и пивокомбинаты;
- пиво-безалкогольные заводы и комбинаты;
- предприятия в составе агрофирм, городских (районных) пищекомбинатов и других многопрофильных предприятий пищевой промышленности.

По числу стадий производственного процесса предприятия пивоваренной промышленности подразделяются на предприятия с собственным солодовенным производством и не имеющие такового.



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ (ПРИМЕР ОПИСАНИЯ ОДНОГО УЧАСТНИКА РЫНКА)

«БАЛТИКА» (Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

Пивоваренный завод "Балтика" был образован в 1990 г. и сразу продемонстрировал высокие темпы развития производства. К настоящему времени завод «Балтика» стал лидером пивной отрасли России, выпуская до 15% всей пивной продукции в России. Компания оснащена самым современным в отрасли оборудованием и является самой крупной по объему производства и продаж. Номенклатура выпускаемой продукции весьма широка для производителя пива: компания выпускает 9 сортов пива, наладила производство минеральной воды и чипсов.

Первая инвестиционная программа, рассчитанная на 1993-1998 годы и оцененная в 300 млн шведских крон, на заводе была выполнена досрочно. В 1996 г. была завершена реконструкция всей технологической цепочки и введен в строй ряд новых мощностей. Инвестором данного проекта выступила фирма "Балтик Беверджис Холдинг" - крупнейший акционер завода. Главная стратегическая цель компании - увеличить к 2000 году производственную мощность до 800 млн. литров в год. В 1997 г. «Балтика» приобрела ростовский завод «Донпиво». В настоящее время реализуется проект с французской компанией «Суффле» по созданию совместного предприятия, производящего пивной солод, которое будет обеспечивать около 40% потребности России в товарном солоде. Ячмень для СП предполагается выращивать в Ленинградской области (30 тыс. га). Общая стоимость этого проекта - \$50 млн.



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, Honeywell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (АРЕХ), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.