

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ И РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ

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.

**Дата выпуска отчета:
май 2010 г.**

г. Москва

STEP BY STEP



Содержание

| | |
|---|-----------|
| Аннотация..... | 4 |
| <i>Суть проекта</i> | <i>4</i> |
| <i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i> | <i>4</i> |
| <i>Расчетные сроки проекта</i> | <i>4</i> |
| <i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i> | <i>5</i> |
| <i>Стоимость проекта</i> | <i>5</i> |
| <i>Источники финансирования проекта</i> | <i>5</i> |
| <i>Выгоды и риски проекта.....</i> | <i>5</i> |
| <i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта.....</i> | <i>5</i> |
| Полное содержание исследования | 6 |
| <i>Список таблиц.....</i> | <i>8</i> |
| <i>Список схем</i> | <i>8</i> |
| <i>Список приложений</i> | <i>8</i> |
| Выдержки из исследования | 10 |
| <i>Определение товара/услуги</i> | <i>10</i> |
| <i>Стоимость товара/услуги. Принятая концепция ценообразования</i> | <i>10</i> |
| <i>Перспективы развития товара/услуги.....</i> | <i>10</i> |
| <i>Лицензии, патенты, государственная поддержка товаров/услуг.....</i> | <i>10</i> |
| 3. Анализ рынка | 11 |
| <i>Анализ положения дел в отрасли</i> | <i>11</i> |
| <i>Текущая ситуация в отрасли</i> | <i>11</i> |
| <i>Факторы, влияющие на отрасль.....</i> | <i>11</i> |
| <i>Общие данные о рынке.....</i> | <i>11</i> |
| <i>Объемы рынка, потенциальная емкость рынка</i> | <i>11</i> |
| <i>Ценообразование на рынке.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Конкурентный анализ.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Количественная и качественная характеристика.....</i> | <i>12</i> |

| | |
|--|-----------|
| <i>Анализ потребителей</i> | 12 |
| <i>Выбор и обоснование уникального достоинства продукции</i> | 12 |
| 5. План продаж | 13 |
| <i>Цены на конкретные виды товара/услуги</i> | 13 |
| 6. Производственная часть | 15 |
| <i>Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги</i> | 15 |
| <i>Состав и стоимость оборудования</i> | 15 |
| <i>Оценка доходов</i> | 16 |
| 7. Организационно-управленческая структура | 17 |
| <i>Организационная структура</i> | 17 |
| <i>Затраты на оплату труда</i> | 17 |
| 8. Финансовый план | 18 |
| <i>Основные формы финансовых расчетов (USD)</i> | 19 |
| <i>Анализ чувствительности</i> | 20 |
| <i>Показатели эффективности проекта</i> | 20 |
| <i>Основные параметры бизнес-плана:</i> | 21 |

АННОТАЦИЯ

Цель БП: открытие ателье по ремонту и пошиву одежды

К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

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

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание ателье, оказывающее услуги по пошиву и ремонту одежды и ориентированное на потребителей с уровнем доходов средним и ниже среднего.

Необходимая площадь – ... кв. м.

Время работы –

ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта – ... года.

РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) ПРОДУКЦИИ

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций – ... USD.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Ставка дисконтирования – ...%.

Срок окупаемости проекта - ... месяца

Срок окупаемости проекта дисконтированный – ... месяцев

Планируемый объем продаж – ... USD/год

Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Кол-во страниц: 60 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 14 таблиц, 2 схем, 4 приложения

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

| | | |
|----------------------------------|--|-----------|
| Введение | | 5 |
| 1. Резюме проекта | | 6 |
| 1.1 | <i>Суть проекта</i> | 6 |
| 1.2 | <i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i> | 6 |
| 1.3 | <i>Расчетные сроки проекта</i> | 6 |
| 1.4 | <i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i> | 6 |
| 1.5 | <i>Стоимость проекта</i> | 7 |
| 1.6 | <i>Источники финансирования проекта</i> | 7 |
| 1.7 | <i>Выгоды и риски проекта</i> | 7 |
| 1.8 | <i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i> | 7 |
| 2. Описание товара/услуги | | 8 |
| 2.1 | <i>Определение товара/услуги</i> | 8 |
| 2.2 | <i>Сегментация товара/услуги</i> | 8 |
| 2.3 | <i>Стоимость товара/услуги. Принятая концепция ценообразования</i> | 9 |
| 2.4 | <i>Перспективы развития товара/услуги</i> | 9 |
| 2.5 | <i>Лицензии, патенты, государственная поддержка товаров/услуг</i> | 9 |
| 3. Анализ рынка | | 11 |
| 3.1 | <i>Анализ положения дел в отрасли</i> | 11 |
| | 3.1.1 <i>Текущая ситуация в отрасли</i> | 11 |
| | 3.1.2 <i>Факторы, влияющие на отрасль</i> | 12 |
| 3.2 | <i>Общие данные о рынке</i> | 12 |
| | 3.2.1 <i>Объемы рынка, потенциальная емкость рынка</i> | 12 |
| 3.3 | <i>Сегментация рынка</i> | 12 |
| 3.4 | <i>Ценообразование на рынке</i> | 13 |
| 3.5 | <i>Конкурентный анализ</i> | 14 |
| | 3.5.1 <i>Количественная и качественная характеристика</i> | 14 |
| | 3.5.2 <i>Служба ремонта одежды</i> | 15 |
| | 3.5.3 <i>Строгая линия</i> | 15 |
| | 3.5.4 <i>А-айсберг</i> | 15 |
| | 3.5.5 <i>Проворный Ткачик</i> | 16 |
| | 3.5.6 <i>Анализ политики продвижения</i> | 16 |
| 3.6 | <i>Анализ потребителей</i> | 17 |
| 3.7 | <i>Выбор и обоснование уникального достоинства продукции</i> | 18 |
| 4. Маркетинговый план | | 20 |
| 4.1 | <i>Уникальные достоинства, позиционирование</i> | 20 |

| | | |
|--|--|-----------|
| 4.2 | Ценовая политика | 21 |
| 4.3 | Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги | 21 |
| 4.4 | Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы | 21 |
| 5. План продаж | | 23 |
| 5.1 | Цены на конкретные виды товара/услуги. | 23 |
| 5.2 | Организация сбыта, каналы сбыта | 24 |
| 5.2.1 | План продаж на весь расчетный период. | 24 |
| 6. Производственная часть | | 26 |
| 6.1 | Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги | 26 |
| 6.2 | Требования к поставщикам | 26 |
| 6.2.1 | Список поставщиков оборудования для ателье: | 27 |
| 6.3 | Состав и стоимость оборудования | 27 |
| 6.4 | Оценка и обоснование необходимых ресурсов | 28 |
| 6.5 | Оценка постоянных и переменных затрат | 29 |
| 6.6 | Оценка доходов | 29 |
| 6.7 | 6.1. Функциональное решение | 30 |
| 6.7.1 | Выбор и обоснование типа предприятия | 30 |
| 7. Организационно-управленческая структура | | 31 |
| 7.1 | Организационная структура | 31 |
| 7.2 | Специализация, количество и состав сотрудников | 31 |
| 7.3 | Затраты на оплату труда | 32 |
| 8. Финансовый план | | 33 |
| 8.1 | Основные параметры расчетов | 33 |
| 8.2 | Объем финансирования | 33 |
| 8.3 | Основные формы финансовых расчетов (USD) | 35 |
| 8.4 | Показатели эффективности проекта | 38 |
| 8.5 | Анализ чувствительности | 38 |
| 8.5.1 | Показатели эффективности проекта | 38 |
| 8.5.2 | Основные параметры бизнес-плана: | 38 |
| 9. Организационный план осуществления проекта | | 40 |
| 9.1 | План-график реализации проекта | 40 |
| 10. Нормативная информация | | 41 |
| 11. Использованные источники | | 42 |
| Список приложений | | 43 |
| 12.1 | Приложение 1. Анкета, используемая для опроса населения, пользующегося услугами ателье | 43 |
| 12.2 | Приложение 2. Должностные инструкции | 43 |
| 12.2.1 | Должностная инструкция Заведующего ателье | 43 |

| | | | |
|------|--------|--|----|
| | 12.2.2 | Должностная инструкция Бухгалтера ателье | 47 |
| | 12.2.3 | Должностная инструкция Консультанта-диспетчера ателье | 50 |
| | 12.2.4 | Должностная инструкция Портного ателье | 52 |
| | 12.2.5 | Должностная инструкция Уборщицы ателье | 54 |
| 12.3 | | <i>Приложение 3. Количество предприятий по ремонту и пошиву одежды</i> | 56 |
| 12.4 | | <i>Приложение 4. Условия франшизы сети "Проворный Ткачик"</i> | 59 |

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль

Таблица 2. Цены на услуги по ремонту и пошиву одежды у компаний-конкурентов, максимальная и минимальная цена, руб.

Таблица 3. План продаж

Таблица 4. Производственное оборудование и мебель

Таблица 5. Инвентарь

Таблица 6. Помещение

Таблица 7. План реализации услуг на 3 года

Таблица 8. Штатное расписание

Таблица 9. Затраты на открытие

Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность организации по периодам)

Таблица 11. План движения денежных средств (Cash Flow)

Таблица 12. График окупаемости проекта, USD.

Таблица 13. Календарный план реализации проекта.

Таблица 14. Количество предприятий по ремонту и пошиву швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий, единица.

СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Технологическая схема организации услуги

Схема 2. Организационная структура

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. Анкета, используемая для опроса населения, пользующегося услугами ателье

Приложение 2. Должностные инструкции



Приложение 3. Количество предприятий по ремонту и пошиву одежды

Приложение 4. Условия франшизы сети "Проворный Ткачик"

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРА/УСЛУГИ

Ремонт одежды – замена молний, подкладки, замена фурнитуры (кнопок, пуговиц).

Предоставление услуг по пошиву и ремонту текстильных изделий.

...

СТОИМОСТЬ ТОВАРА/УСЛУГИ. ПРИНЯТАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

.....

Цена на услуги ателье одежды зависит от:

-
-

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОВАРА/УСЛУГИ

Перспективы развития:

-;
-

ЛИЦЕНЗИИ, ПАТЕНТЫ, ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТОВАРОВ/УСЛУГ

.....

3. АНАЛИЗ РЫНКА

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

В обеспечении потребностей населения в разнообразных видах услуг сфера бытового обслуживания является одной из самых важных и относится к разряду социально значимых. В 2009 году бытовое обслуживание в значительной степени подверглось влиянию кризиса. За период с января по ноябрь 2009 года населению были оказаны **услуги бытового характера на ...млрд. руб.**, что в фактических ценах на ...% больше в сравнении с объемом оказанных услуг в предшествующем 2008 году, в сопоставимых ценах снижение до уровня ...%.

....

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

ТАБЛИЦА 1.ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

| Положительные факторы | Отрицательные факторы |
|-----------------------|-----------------------|
| | |
| | |
| | |

Источник: МА Step by Step

ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

ОБЪЕМЫ РЫНКА, ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ РЫНКА

По данным Росстата на 2008 год **число ателье** (цехов, мастерских) по ремонту и пошиву швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи; ремонту, пошиву и вязанию трикотажных изделий составляет всего **... единицы**.

Объем услуг по ремонту и пошиву швейных изделий составил **... млн. руб.**

...

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ

Рынок пошива и ремонта одежды является рынком монополистической конкуренции, таким образом, на рынке господствуют свободные тарифы, регулируемые чисто рыночными механизмами.

...

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Конкурентом ателье является индивидуальный сектор, а также мастерские по ремонту и пошиву одежды. В газете «Из рук в руки», прочих рекламных изданиях, на столбах можно увидеть многочисленные объявления «шью на дому». Большую долю частных портных составляют приехавшие на заработки жительницы Украины, Молдавии, Белоруссии. Менее многочисленную группу составляют швеи столичных ателье или просто люди, умеющие шить и желающие подработать.

Кроме частного сектора услуг следует рассматривать также ателье и сетевые ателье. За последние несколько лет образовалось несколько сетевых ателье, оказывающих услуги по ремонту и подгонке по фигуре одежды. Рассмотрим их, в качестве основных конкурентов.

....

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ОПИСАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Потенциальными потребителями услуг ателье могут быть представители среднего класса. Это связано с тем, что потребность в профессиональных услугах растет вместе с ростом среднего класса.

...

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ УНИКАЛЬНОГО ДОСТОИНСТВА ПРОДУКЦИИ

....

5. План ПРОДАЖ

ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЕ ВИДЫ ТОВАРА/УСЛУГИ.

Цена на услуги устанавливаются исходя из цен близлежащих ателье на аналогичные услуги и платежеспособности клиентов в данном районе.

Таблица 2. Цены на услуги по ремонту и пошиву одежды у компаний-конкурентов, МАКСИМАЛЬНАЯ И МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА, РУБ.

| № | Наименование | мин. стоимость, рублей | макс. стоимость услуги, рублей | средняя стоимость услуги, рублей |
|----|----------------------|------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| | Ремонт одежды | | | 614 |
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| | Пошив одежды | | | 4 471 |
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | | | | |
| 12 | | | | |
| 13 | | | | |
| 14 | | | | |

| № | Наименование | мин. стоимость, рублей | макс. стоимость услуги, рублей | средняя стоимость услуги, рублей |
|----|--------------|------------------------------|---|---|
| 15 | | | | |
| 16 | | | | |
| 17 | | | | |

....

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГИ

...

Схема процесса оказания услуг по пошиву и ремонту одежды стандартная.

...

СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ

ТАБЛИЦА 3 .ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И МЕБЕЛЬ

| № | Наименование | Кол-во | Цена у.е. | Сумма у.е. |
|----|--------------|--------|-----------|------------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | | | | |
| 12 | | | | |
| 13 | | | | |
| 14 | | | | |
| 15 | | | | |
| 16 | | | | |
| 17 | | | | |
| 18 | | | | |
| | Итого | | | |

ТАБЛИЦА 4. ИНВЕНТАРЬ

| № | Наименование | Кол-во | Цена у.е. | Сумма у.е. |
|---|--------------|--------|-----------|------------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |

| | | | | |
|---------------|--|--|--|--|
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | | | | |
| 12 | | | | |
| ИТОГО: | | | | |

...

ОЦЕНКА ДОХОДОВ

В таблице представлен поквартальный план реализации услуг на 3 года

ТАБЛИЦА 5. План РЕАЛИЗАЦИИ УСЛУГ НА 3 ГОДА

| Год | Квартал | Ремонт одежды, кол-во услуг | Пошив одежды, кол-во услуг | Итого, у.е. |
|------------------------|---------|-----------------------------|----------------------------|-------------|
| 1 год | I | | | |
| | II | | | |
| | III | | | |
| | IV | | | |
| Итого за 1 год | | | | |
| 2 год | I | | | |
| | II | | | |
| | III | | | |
| | IV | | | |
| Итого за 2 год | | | | |
| 3 год | I | | | |
| | II | | | |
| | III | | | |
| | IV | | | |
| Итого за 3 год | | | | |
| ИТОГО за 3 года | | | | |

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

В связи с тем, что ателье не крупное, то и соответственно организационная структура будет не сложной.

....

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

ТАБЛИЦА 6. ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

| № п/п | Должность | Кол-во | Зарплата, у.е. | Сумма, у.е. | ЕСН | Итого |
|-------|-------------------|--------|----------------|-------------|-----|-------|
| 1 | Заведующий ателье | | | | | |
| 2 | Главный бухгалтер | | | | | |
| 3 | | | | | | |
| 4 | | | | | | |
| 5 | | | | | | |
| | Итого | | | | | |

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

.....

ТАБЛИЦА 7. ЗАТРАТЫ НА ОТКРЫТИЕ

| № | Статья затрат | Сумма, у.е. |
|---------------------------------|---------------|----------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |
| 5 | | |
| 6 | | |
| 7 | | |
| 8 | | |
| 9 | | |
| 10 | | |
| 11 | | |
| 12 | | |
| 13 | | |
| 14 | | |
| 15 | | |
| 16 | | |
| 17 | | |
| 18 | | |
| 19 | | |
| Итого затрат на открытие | | |

ТАБЛИЦА 10. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА, USD.

| Месяц | Расходы, у.е. | Доходы, у.е. | Налог на прибыль, у.е. | Итого, у.е. | Прибыль до налогов, у.е. |
|-------|---------------|--------------|------------------------|-------------|--------------------------|
| 1 | | | | | |
| 2 | | | | | |
| 3 | | | | | |
| 4 | | | | | |
| 5 | | | | | |
| 6 | | | | | |
| 7 | | | | | |
| 8 | | | | | |
| 9 | | | | | |
| 10 | | | | | |
| 11 | | | | | |
| 12 | | | | | |
| 13 | | | | | |
| 14 | | | | | |
| 15 | | | | | |
| 16 | | | | | |
| 17 | | | | | |
| 18 | | | | | |
| 19 | | | | | |
| 20 | | | | | |
| 21 | | | | | |
| 22 | | | | | |
| 23 | | | | | |
| 24 | | | | | |
| 25 | | | | | |
| 26 | | | | | |
| 27 | | | | | |
| 28 | | | | | |
| 29 | | | | | |
| 30 | | | | | |
| 31 | | | | | |
| 32 | | | | | |
| 33 | | | | | |
| 34 | | | | | |
| 35 | | | | | |
| 36 | | | | | |

...

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Период окупаемости –.... мес.
- Дисконтированный период окупаемости (ставка дисконтирования – 18% годовых) –.... мес.

- Чистая текущая стоимость (NPV) для срока жизни проекта 36 месяцев (ставка дисконтирования – 18% годовых) - у.е.
- Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта 36 месяцев IRR (год) – ...%, IRR (месяц) – ...%.

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕС-ПЛАНА:

1. Арендная плата – ... у.е. в месяц;
2. Площадь арендуемого помещения – кв.м.;
3. Стоимость услуг по ремонту одежды: у.е

При увеличении стоимости аренды на 5% основные показатели эффективности проекта изменятся:

- период окупаемости
- дисконтированный период окупаемости
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта 36 мес. - у.е.
- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта 36 мес.)
- месячная внутренняя норма рентабельности

При увеличении арендуемой площади на 5% основные показатели эффективности проекта изменятся:

- период окупаемости
- дисконтированный период окупаемости
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта 36 мес. - у.е.
- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта 36 мес.)
- месячная внутренняя норма рентабельности

При уменьшении средней стоимости услуги на 5% основные показатели эффективности проекта:

- период окупаемости
- дисконтированный период окупаемости
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта 36 мес. - у.е.

- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта 36 мес.)
- месячная внутренняя норма рентабельности

Таким образом, **проект более чувствителен к изменению цены на услуги.**

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: info@step-by-step.ru) или по телефонам (495) 760-50-73, 8 (903) 240-00-88