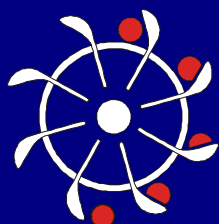


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

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.



**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 диаграмм 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
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка)</i>	9
Парикмахерская №1	Ошибка! Закладка не определена.

АННОТАЦИЯ

Цели исследования

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

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 предприятия
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 услуг

Стоимость 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 пошива и ремонта одежды

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей по их потребностям, описание основных сегментов

потребителей, потребительские предпочтения основных сегментов потребителей

Оценка сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Выбор и обоснование уникального достоинства услуги

4. Маркетинговый план

Уникальное достоинство услуги, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции услуг

Организация сбыта, каналы сбыта

Скорость товарооборота

План продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса).

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции/организации услуги

Требования к поставщикам

Оценка и обоснование и расчет необходимых ресурсов

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

Объем финансирования

Состав и характер доходов от деятельности (план по доходам)

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Основные формы финансовых расчетов

Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам)

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

Внутренняя норма рентабельности, возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR)

Срок окупаемости дисконтированный (Discounted payback period; (PBP) мес.), точка безубыточности

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

11. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

12. ПРИЛОЖЕНИЯ

Список Приложений

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

Приложение 2. Должностные инструкции

Должностная инструкция Заведующего ателье

Должностная инструкция Бухгалтера ателье

Должностная инструкция Консультанта-диспетчера ателье

Должностная инструкция Портного ателье

Должностная инструкция Уборщицы ателье

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Влияние на отрасль демографических тенденций.
- Таблица 2. Цены на отдельные виды услуг ателье
- Таблица 3. Список поставщиков оборудования для ателье.
- Таблица 4. Список организаций, оказывающих услуги по ремонту оборудования для ателье.
- Таблица 5. Необходимое сырье и материалы.
- Таблица 6. Мебель и офисное оборудование.
- Таблица 7. Производственное оборудование.
- Таблица 8. Штатное расписание ателье.
- Таблица 9. План оказания услуг на расчетный период (24 месяца).
- Таблица 10. Состав доходов ателье.
- Таблица 11. Инвестиционные затраты на реализацию проекта (в рублях).
- Таблица 12. Расходы ателье.
- Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках.
- Таблица 14. График окупаемости проекта.
- Таблица 15. Календарный план реализации проекта.
-
- Схема 1. Основные факторы, влияющие на отрасль
- Схема 2. Производственный процесс ателье.
- Схема 3. Организационная структура ателье.

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

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

Время работы – с понедельника по пятницу с 10:00 до 20:00, в субботу и воскресенье с 10:00 до 16:00. Выходные - только праздничные дни, без перерыва на обед.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Предприятия по пошиву и ремонту текстильных изделий делят на следующие виды:

- § Ателье (высшего, первого, второго разрядов),
- § Мастерские,
- § Дома моды,

В зависимости от вида выполненных работ ателье и мастерские могут быть **специализированными** (например, ателье по изготовлению спецодежды) и **неспециализированными**. По виду ателье могут быть узкоспециализированными и смешанного типа. В **узкоспециализированных ателье** изготавливают один вид одежды (например, только мужскую одежду). В ателье **смешанного типа** изготавливают одежду различных ассортиментных групп.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

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 портних составляют приехавшие на заработки жительницы Украины, Молдавии, Белоруссии. Менее многочисленную группу составляют швеи столичных ателье или просто люди, умеющие шить и желающие подработать.

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