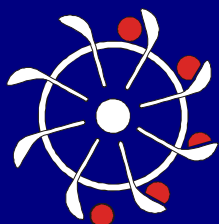


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЕ АВТОЛАВКИ (АВТОФУРГОНА) ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НЕСТАЦИОНАРНОЙ ТОРГОВЛИ (СЕГМЕНТ СТРИТФУД).

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>	<i>3</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Приложения	7
Список диаграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта</i>	<i>9</i>
<i>География исследования</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка.....</i>	<i>9</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка).....</i>	<i>11</i>

АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Создание проекта по предоставлению услуг в сфере общественного питания в автолавке (сегмент стритфуд)

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг автолавки
2. Анализ рынка автофургонов в сфере общественного питания
3. Маркетинговый план открытия автолавки
4. План сбыта
5. Организационно-управленческая структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база
8. Организационный план

Количество страниц: 85 стр.

Язык: русский

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

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

Экономические показатели эффективности проекта

ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Вилы услуг

Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития продукции

Патентно-лицензионная защита услуг и сертификация

АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Автолавки

Аптеки

Колбасные лавки

Молочные лавки

Цветочные лавки

Хлебные ларьки

Универсальные автолавки

Мобильные пункты быстрого питания

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей по их потребностям

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Стардог!S

Крошка-картошка

Теремок

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.

ПЛАН СБЫТА

Организация сбыта, каналы сбыта

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План реализации товара на расчетный период

Функциональное решение

Выбор и обоснование типа организации

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕС-ПЛАНА

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта

Принципы расчета постоянных и операционных расходов

Параметры финансовой части бизнес-плана



Основные формы финансовых расчетов

Отчет о прибылях и убытках

Cash Flow (план движения денежных средств)

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

Внутренняя форма рентабельности, возврата инвестиций, IRR

Срок окупаемости дисконтированный, точка безубыточности

НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

ПРИЛОЖЕНИЯ



ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Требования к организации работы объектов мелкорозничной сети

Приложение 2. Получение лицензии на нестационарную торговую деятельность

Приложение 3. Выдержки из Санитарно-эпидемиологических правил СП 2.3.6.1079-01

Приложение 4. Документы, необходимые для регистрации контрольно-кассовой техники

Приложение 5. Выдержки из ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Приложение 5. Документы, необходимые для регистрации ООО

Приложение 7. Выдержки из Главы 26-2 НК «Упрощенная система налогообложения»

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

Диаграмма 1. Соотношение различных типов автофургонов

Диаграмма 2. Доля аптек в структуре автолавок

Диаграмма 3. Количество собственных автолавок у некоторых мясокомбинатов, шт.

Диаграмма 4. Соотношение цветочных палаток и цветочных салонов в Москве, %

Диаграмма 5. Количество пунктов нестационарной торговли в России, шт.

Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль

Таблица 2. Оценка и характеристика сегментов потребителей (физические лица) услуг автолавки (стритфуд)

Таблица 3. Психографические характеристики потенциальных потребителей услуг автолавки

Таблица 4. Сравнительная характеристика основных игроков рынка стритфуд

Таблица 5. Перечень блюд, предлагаемых в автолавке (стритфуд)

Таблица 6. Перечень напитков, предлагаемых в автолавке (стритфуд)

Таблица 7. Производственное оборудование

Таблица 8. Перечень необходимого инвентаря

Таблица 9. План реализации товара на 2 года

Таблица 10. Штатное расписание

Таблица 11. Затраты на открытие организации

Таблица 12. Постоянные и переменные издержки

Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках

Таблица 14. Cash Flow

Таблица 15. График окупаемости проекта по месяцам

Таблица 16. Точка безубыточности

Таблица 17. Календарный план осуществления проекта

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие автолавки (автофургона), предоставляющей услуги в сфере общественного питания.

Время работы – 12 часов в сутки.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

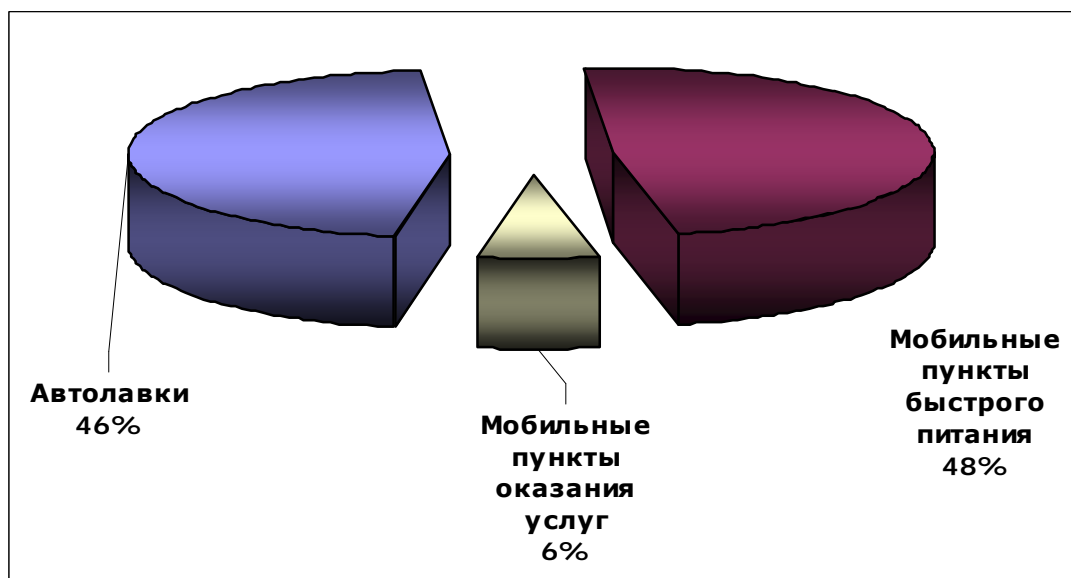
МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Основной сферой применения автофургонов является общественное питание, на которое приходится порядка 48% всех работающих в России передвижных автофургонов, и сфера розничной торговли – 46% автофургонов. Для оказания услуг используется порядка 6% всех автофургонов

ДИАГРАММА. СООТНОШЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ АВТОФУРГОНОВ, %



Источник: Росстат, www.business-magazine.ru, www.mybiz.ru.

Автолавки в сфере общественного питания занимают наибольшую долю на рынке автофургонов. Это объясняется широким распространением стрит-фуда как сегмента общественного питания. Специализация автокафе может быть самой разнообразной. К основным видам продукции, которую готовят в передвижных кафе можно отнести: хот-доги, шаурма, пицца, лапша, пирожки, блины, пончики, куры-гриль. Автокафе отличаются самой высокой окупаемостью в сфере общественного питания (по сравнению со стационарными заведениями) и поэтому являются очень привлекательным сегментом для предпринимателей.

Низкие цены продаж на продукцию этого сегмента (в среднем от 60 до 80 рублей за единицу), компенсируются небольшими текущими расходами на обслуживание клиентов и производство. Существенным параметром для данного сегмента является проходимость точки. Удачное расположение автокафе на пересечении пешеходных потоков существенно увеличивает количество клиентов и, следовательно, прибыль. Помимо местоположения, на рентабельность влияет

сезонность бизнеса — зимой оборот падает примерно на 30%, а в сильные морозы — до 50%.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ (ПРИМЕР ОПИСАНИЯ ОДНОГО УЧАСТНИКА РЫНКА)

СТАРДОГ!S

Год основания

15 октября 1993 года

Географический охват

Москва, Санкт-Петербург, Дмитров, Мытищи, Черноголовка

Число точек

Киоски собственной сети – 90

Киоски арендаторской сети – 33

Кафе Стардог!s на фуд-кортах – 2

Мини-юниты – 129, в том числе на Автозаправочных комплексах – 65

Павильоны собственной и арендаторской сети – 14

Годовой оборот

\$55 млн.

Дополнительная информация

В ближайших планах открытие новых торговых объектов Стардог!s в Подмосковье – в Дмитрове, Щелкове, Королеве, Истре, Серпухове, Чехове и Нахабино. В 2009 г. планы еще более амбициозные – Чехов, Балашиха, Ногинск, Орехово-Зуево, Видное, Одинцово, Реутов – те города, в которых мы планируем реализовать программу Стардог!s-Подмосковье. Подмосковье для нас — уже как родной дом.

В рамках развития партнерской сети в Московском регионе запланировано массовое открытие новых объектов в формате павильон и ОТМ.

В начале октября уже начали работу новые торговые объекты в Тамбове. Так же планируется активное развитие сети в Санкт-Петербурге.

Активно продолжают открываться павильоны в собственной сети Стардог!s — успешно работают новые павильоны на Октябрьской, на Выхино, постоянно прирастает уровень реализации горячих блюд на Шаболовской



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.