



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН СОЛЯРИЯ



ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана солярия на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия солярия;
- обоснование экономической эффективности открытия солярия;
- разработка поэтапного плана создания и развития солярия.

Описание проекта:

- местоположение – один из регионов РФ;
- аренда офисного помещения площадью **110 кв.м.** ;
- ежеквартальная арендная плата - *** тысяч рублей;
- подготовка помещения - *** тысяч рублей.
- *** сотрудника с фондом заработной платы в *** тыс. руб. в месяц.

Основные задачи проекта

- аренда необходимого помещения;
- организация открытия агентства:
 - получить необходимые разрешения;
 - закупить мебель, оборудование;
 - набрать персонал;
 - провести рекламную кампанию.

Оборудование

- 2 горизонтальных солярия;
- 2 вертикальных солярия;

Мебель и оргтехника

- 3 столов;
- 20 стульев;
- 6 шкафов.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - **2,2 млн. руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **1,8 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

Сейчас в Москве работает более *** специализированных солярий-клубов. Рынок продаж соляриев ежегодно растет на ***-***%, рынок же услуг по загару – почти на ***% ежегодно.

По оценкам экспертов, отдельных студий загара в Москве насчитывается около ***. Количество парикмахерских и салонов красоты, в которых зачастую присутствует солярий порядка ***.

Объем оказанных платных услуг в России в 2007-2011 г. стабильно возрастал. Рост был связан как с увеличением покупательной способности населения, так и с ***. Наибольший прирост отмечался в 2008 г. – ***% или *** млрд рублей. в 2011 г. темп прироста составил ***% и объем платных услуг населению достиг *** млрд рублей.

Объем оказанных платных услуг в 2007-2011 гг. активнее рос в Санкт-Петербурге (на ***% в среднем в год) и Московской области (на ***% в среднем в год), чем в Москве (на ***% в среднем в год и на ***% в 2011 г.). В регионах темпы роста были выше: в Краснодарском крае ***% в среднем (в том числе, в 2011 г. на ***%); в Свердловской области на ***% в среднем (в том числе, в 2011 г. на ***%); в Татарстане на ***% в среднем (в том числе, в 2011 г. на ***%). Особенно разница в темпах роста была заметна в 2009-2010 гг., когда в Москве произошло ***.

Наибольших затрат потребует покупка оборудования – ***%. ***% приходится на пополнение оборотного капитала, на первоначальную рекламную акцию – ***%, проектно-разрешительная документация занимает ***% в структуре инвестиционных затрат компании, на мебель и оргтехнику приходится еще ***% и ***% на подготовку помещения.

Основная доля текущих расходов компании приходится на затраты на оплату труда – ***%. На долю производственных расходов приходится ***% расходов, а на долю коммерческих – ***%.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели и краткое описание проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция компании
- 3.2. Спектр услуг компании
- 3.3. Разрешительная документация

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Объект исследования
 - История рынка искусственного загара*
 - Классификация соляриев*
- 4.2. Население и экономическая ситуация
 - Крупнейшие города*
 - Уровень жизни населения*
- 4.3. Платные услуги
- 4.4. Требования к оборудованию
- 4.5. Особенности ламп для солярия
- 4.6. Выбор помещения
- 4.7. Оснащение помещения
- 4.8. Дополнительные устройства в солярии

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Ценовая политика
- 6.2. Выбор концепции бизнеса
- 6.3. Рекламная стратегия продвижения

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 7.1. Расположение компании

- 7.2. Аренда и подготовка помещения
- 7.3. Структура использования площадей
- 7.4. Необходимое оборудование
- 7.5. Объемы оказываемых услуг
- 7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 8.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

- 8.2. Доходы компании
- 8.3. Расходы компании
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.1. Анализ чувствительности проекта
- 10.2. Точка безубыточности проекта

11. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения и годовой темп их роста в 2000-2011* гг., %

График 2. Индекс потребительских цен в РФ в 2001-2011 гг., %

График 3. Динамика объема платных услуг населению в России в 2007-2011 гг., млрд руб.

График 4. Крупнейшие регионы по объему оказанных платных услуг населению в 2011 г., млрд руб.

График 5. Динамика загрузки компании, (в % от максимальной)

График 6. Динамика инвестиционных вложений

График 7. Динамика выручки компании, тыс. руб.

График 8. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения компании, тыс. руб.

График 9. Динамика чистой прибыли компании, тыс. руб.

График 10. Движение денежных потоков компании, тыс. руб.

График 11. Остаток денежных средств на счету компании, тыс. руб.

График 12. Чистый доход (NCF) компании, тыс. руб.

График 13. Чистый дисконтированный доход (NPV) компании, тыс. руб.

График 14. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 15. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 16. Влияние уровня цен на РВ, % от уровня цен

График 17. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен

График 18. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 19. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 20. Точка безубыточности компании, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура платных услуг населению по видам в России в 2011 г., %

Диаграмма 2. Структура ФОТ персонала компании, %

Диаграмма 3. Структура использования площадей компании, %

Диаграмма 4. Структура инвестиционных затрат компании, %

Диаграмма 5. Структура выручки по видам услуг компании, %

Диаграмма 6. Структура текущих расходов компании, %

Диаграмма 7. Структура себестоимости услуг компании, %

Диаграмма 8. Структура налоговых выплат компании, %

Список таблиц:

Таблица 1. Объемы оказываемых услуг в номинальном выражении, ед. и средняя цена 1 ед, тыс. руб.

Таблица 2. Численность населения крупнейших городов России по данным Всероссийской переписи населения 2010 года, тыс. чел.

Таблица 3. Объем оказанных платных услуг по регионам России в 2007-2011 гг., млрд руб.

Таблица 4. Соответствие мощности ламп для солярия их длине

Таблица 5. Персонал компании, чел.

Таблица 6. Цены на услуги компании

Таблица 7. Площади помещений компании, кв.м.

Таблица 8. Объемы оказываемых услуг в номинальном выражении, ед. и средняя цена 1 ед, тыс. руб.

Таблица 9. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Таблица 10. Динамика доходов от продаж, тыс. руб.

Таблица 11. Параметры текущих затрат компании

Таблица 12. Ставка страховых взносов на доходы персонала для применяющих УСН организаций

Таблица 13. Налоговые выплаты компании, тыс. руб.

Таблица 14. Отчет о прибылях и убытках компании, тыс. руб.

Таблица 15. Отчет о движении денежных средств компании, тыс. руб.

Таблица 16. Бухгалтерский баланс компании, тыс. руб.

Таблица 17. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 18. Показатели эффективности проекта

Таблица 19. Расчет точки безубыточности компании, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозирований.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 645-97-22