

СОДЕРЖАНИЕ модели

1. Резюме проекта
 - 1.1. Основные характеристики проекта
 - 1.2. Наши преимущества
 - 1.3. Необходимость в финансировании
 - 1.4. Основные показатели проекта
2. Общий прогноз
3. Описание продукции
 - 3.1. Описание продуктов
 - 3.2. Позиционирование продуктов на рынке
4. Обзор рынка
 - 4.1. Общее состояние рынка
 - 4.2. Тенденции в развитии рынка
 - 4.3. Сегменты рынка
 - 4.5. Характеристика потенциальных потребителей
5. Конкуренция
 - 5.1. Основные участники рынка
 - 5.2. Основные методы конкуренции отрасли
 - 5.3. Изменения на рынке
 - 5.4. Описание ведущих конкурентов
 - 5.5. Основные конкурентные преимущества и недостатки
 - 5.6. Сравнительный анализ нашей продукции с конкурентами
6. План маркетинга
 - 6.1. Стратегия
 - 6.2. Реклама
 - 6.3. Продвижение продукции на рынке
7. План производства
 - 7.1. Описание производственного процесса
 - 7.2. Производственное оборудование
8. Управление персоналом
 - 8.1. Основной персонал
 - 8.2. Организационная структура
 - 8.3. Поиск и подбор сотрудников
 - 8.4. Обслуживание клиентов

9. Финансовый план

10. Риски

Приложения:

1. Формирование цены на продукцию

2. График реализации проекта

Диаграммы:

1. Уровень цены единицы продукции

Таблицы:

1. Сравнительный анализ продукции с конкурентами

2. Производственное оборудование

3. Основной персонал компании

4. Расчет показателей проекта без учета индекса инфляции

5. Расчет показателей проекта с учетом индекса инфляции

6. Основные виды возможных рисков для компании

www.tecplan.ru

Общие данные

Что вы собираетесь реализовывать?	услуги	
Наименование Вашего товара / услуги	автомойка	
Просклоняйте название Вашего товара/услуги	Единственное число	Множественное число
Именительный падеж (Кто? Что?)	автомойка	автомойки
Родительный падеж (Кого? Чего?)	автомойки	автомоек
Дательный падеж (Кому? Чему?)	автомойке	автомойкам
Винительный падеж (Кого? Что?)	автомойки	автомоек
Творительный падеж (Кем? Чем?)	автомойкой	автомойками
Предложный (О ком? О чем?)	автомойке	автомойках

Навигация по листу ввода исходных данных
(для перехода к нужному разделу, нажмите ссылку ниже)

- [Общие данные](#)
- [Раздел "Резюме проекта"](#)
- [Раздел "Общий прогноз"](#)
- [Раздел "Описание продукции"](#)
- [Раздел "Обзор рынка"](#)
- [Раздел "Конкуренция"](#)
- [Раздел "План маркетинга"](#)
- [Раздел "Управление персоналом"](#)
- [Таблица по персоналу](#)
- [Количество рассматриваемых вариантов в бизнес-плане](#)
- [Таблица для расчета численности к финансовым показателям](#)
- [Раздел "План производства"](#)

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Расчет в сопоставимых ценах (без учета индекса инфляции)

Данный расчет позволит увидеть финансовую картину компании в сегодняшних ценах, что поможет наглядно просмотреть финансовые показатели проекта без учета влияния на него внешних факторов, таких, как инфляция.

Вариант 1 - Приобретение передвижного модуля автомойки

Исходный год для расчета:	2020						
Объем продаж за 2020 год:	3 186	ед.					
Объем продаж за горизонт расчета:	20 130	ед.					
Инвестиционные затраты за 2020 год:	-	руб.					
Инвестиционные затраты за горизонт расчета:	-	руб.					
Валовая прибыль за 2020 год:	387 275	руб.					
Валовая прибыль за горизонт расчета:	2 869 808	руб.					
Чистая приведенная стоимость (NPV):	2 322 410	руб.					
Индекс прибыльности (PI)	-						
Срок окупаемости	-	мес.					

Таблица 4.1

Наименование показателя	Ед.изм	2020	2021	2022	2023	2024	ИТОГО

План производства / Финансовый план / Риски / Прил.1.1.Формирование цены(В-1) / Прил.1.2.Формирование цены(В-2) / Прил.1.3.Формирование цены(В-3) / Прил.2.График реализации проекта

Расчет цены продукции по варианту 1 Приобретение передвижного модуля автомойки'

Расчет цены выполняется исходя из формулы: $Цена = (ПР + ПереР + Пр) / K$

где, Цена – цена реализации единицы продукции;
 ПР – постоянные расходы предприятия;
 ПереР – переменные расходы на единицу реализуемой продукции;
 K – количество реализуемой продукции;
 Пр – ожидаемая прибыль.

Формирование наценки на единицу продукции (данные указываются на один календарный месяц):

Арендная плата	1 000,00	руб.
Заработная плата всех работников (с учетом начислений)	23 249,20	руб.
Затраты на электроэнергию и прочие коммунальные платежи	208,78	руб.
Затраты на рекламу и маркетинг	2 000,00	руб.
Выплаты по долговым обязательствам	5 000,00	руб.
Прочие расходы	500,00	руб.
Итого	31 957,98	руб.

№ п/п	Наименование продукции (услуги)	Объем продукции, планируемый к реализации на один месяц, ед.	Затраты на производство одной единицы продукции (услуги), руб.	Наценка на единицу продукции для получения прибыли, %	Затраты на производство продукции (услуг), руб.	Долевое участие затрат каждого наименования продукции (услуг) в общем объеме продаж, %	Перенос постоянных и переменных затрат на единицу продукции (услуги), руб.	Перенос постоянных и переменных затрат на каждый вид продукции (услуги), руб.	Прибыль с единицы продукции (услуги), руб.	Прибыль с продукции (услуг), руб.	Конечная стоимость продукции (услуги), грн.	Цена для реализации за единицу продукции (услуги), руб.	Средняя цена за единицу продукции у конкурентов, руб.	Разница между нашей ценой единицы продукции (услуги) и ценой конкурентов, руб.	Разница между нашей ценой единицы продукции и ценой конкурентов, %
	Итого по компании	203			6 840,00	100%		31 957,98		19 398,98	58 196,93			-128,75	
1	мойка кузова автомобиля	130	130		4 500,00	65,79%	202,46	21 024,97	122,90	12 762,48	38 287,45	368,69	150,00	-49,86	-12,71%
1.1	мойка кузова легкового автомобиля	100	30	50%	3 000,00	43,86%	140,17	14 016,64	85,08	8 508,32	25 524,97	255,25	300,00	44,75	17,53%
1.2	мойка кузова грузового автомобиля	10	50	50%	500,00	7,31%	233,61	2 336,11	141,83	1 418,05	4 254,16	425,42	70,00	-355,42	-83,58%
1.3	мойка кузова микроавтобусов	20	50	50%	1 000,00	14,62%	233,61	4 672,21	141,83	2 836,11	8 508,32	425,42	80,00	-345,42	-41,19%

№	План продаж/цены	Финансовый план	Риски	План 1.1 Формирование цены (В-1)			План 1.2 Формирование цены (В-2)			План 1.3 Формирование цены (В-3)			План 2. Главные направления продаж				
				A	B	C	D	AP	AQ	AR	AS	AT	AU	AV	AW	AX	AY
46	Какой Вы видите Вашу компанию в будущем?			лидером на региональном рынке по оказанию услуг автомобильной мойки	?												
47	Основные характеристики компании на будущий период			низкие цены и высокое качество продукции	?												
48	Каких успехов планируете достичь в будущем периоде?			завоевать доверие клиентов и крепко закрепиться в данной нише бизнеса	?												
49	Какого уровня продаж планируете достичь и к какой дате?			50 000,00 руб.	?												
50	Какой процент прибыли планируете получать от продаж?			15.01.2020г.	?												
51	Благодаря чему собираетесь достичь такого уровня? (1 фактор)			40 %	?												
52	Благодаря чему собираетесь достичь такого уровня? (2 фактор)			предоставлению новых услуг	?												
53	Благодаря чему собираетесь достичь такого уровня? (3 фактор)			более эффективной стратегии	?												
54	Какие самые главные проблемы на сегодняшний день у Вашей компании?			сокращению расходов	?												
55	Какими путями Вы собираетесь решить эти проблемы?			не раскрытое имя компании	?												
56	К какой дате Вы планируете завершить решение этих проблем?			проведением рекламной кампании	?												
57	К какой дате Вы планируете завершить решение этих проблем?			10.01.2021г.	?												
58	Основные этапы для запуска бизнеса:																

Общие данные

Что вы собираетесь реализовывать?	услуги	
Наименование Вашего товара / услуги	автомойка	
Просклоняйте название Вашего товара/услуги	Единственное число	Множественное число
Именительный падеж (Кто? Что?)	автомойка	автомойки
Родительный падеж (Кого? Чего?)	автомойки	автомоек
Дательный падеж (Кому? Чему?)	автомойке	автомойкам
Винительный падеж (Кого? Что?)	автомойки	автомоек
Творительный падеж (Кем? Чем?)	автомойкой	автомойками
Предложный (О ком? О чем?)	автомойке	автомойках

	Полное наименование	Сокращенно
Денежная единица для расчёта бизнес-плана	рубль	руб.
Исходный год для расчёта	2020	
Название компании	ТЕОПЛАН	
Юридический статус компании	Физическое лицо-предприниматель	
Год основания компании	2019	
ФИО разработчика бизнес-плана	Иванов Иван Иванович	
Должность разработчика бизнес-плана	Заместитель Директора	
Адрес компании	г.Ханты-Мансийск, ул. Ленина	
Телефон	357-357	

Раздел "Резюме проекта"

К которой отрасли относится компания?	автомоечной
Основной товар / услуга компании	предоставление услуг по мобильной мойке автомобилей по заказам клиентов с непосредственным выездом к клиенту
Целевой рынок сбыта	владельцы автомобилей
Основные характеристики товара / услуги	применение высококачественных сертифицированных материалов
Основное отличие от конкурентов	уникальный метод мытья автомобилей с минимальными затратами воды и отсутствием загрязнения окружающей среды вредными химикатами
Основные усилия компании будут направлены на	улучшение качества обслуживания и удовлетворение запросов клиентов
Основные задачи компании	занять прочные позиции на рынке автомоек города и достичь высокой рентабельности своих услуг
Пути выполнения основных задач	внедрить на рынок города мобильную автомойку и завоевать доверие клиентов высоким качеством наших услуг
Сильные стороны Вашего бизнеса (1 фактор)	применение современных технологий
Сильные стороны Вашего бизнеса (2 фактор)	низкий уровень затрат
Сильные стороны Вашего бизнеса (3 фактор)	способность максимально полно отвечать требованиям рынка

На чём основаны данные Вашего бизнес-плана?	на положительных результатах аналогичного подхода на других рынках	
Сколько необходимо средств для запуска бизнеса?	120 000,00	руб.
Какая сумма дополнительного капитала необходима в настоящий момент?	кредита	70 000,00
Куда будут направлены эти средства?	оплату нового оборудования	
В каком году ожидается, что компания начнёт приносить прибыль?	2020	
К какому сроку ожидается погашение задолженности?	к январю 2021 года	

Раздел "Общий прогноз"

Какой Вы видите Вашу компанию в будущем?	лидером на региональном рынке по оказанию услуг автомобильной мойки	
Основные характеристики компании на будущий период	низкие цены и высокое качество продукции	
Каких успехов планируете достичь в будущем периоде?	завоевать доверие клиентов и крепко закрепиться в данной нише бизнеса	
Какого уровня продаж планируете достичь и к какой дате?	50 000,00	руб.
	15.01.2020г.	
Какой процент прибыли планируете получать от продаж?	40	%
Благодаря чему собираетесь достичь такого уровня? (1 фактор)	предоставлению новых услуг	
Благодаря чему собираетесь достичь такого уровня? (2 фактор)	более эффективной стратегии	
Благодаря чему собираетесь достичь такого уровня? (3 фактор)	сокращению расходов	
Какие самые главные проблемы на сегодняшний день у Вашей компании?	не раскрученное имя компании	
Какими путями Вы собираетесь решить эти проблемы?	проведением рекламной кампании	
К какой дате Вы планируете завершить решение этих проблем?	10.01.2021г.	

Основные этапы для запуска бизнеса:

- этап 1	Завершение бизнес-плана
- этап 2	Получение финансирования
- этап 3	Запуск новой рекламной кампании
- этап 4	Предоставление новых услуг

- этап 5	Прием новых сотрудников
- этап 6	Отбор поставщиков и подрядчиков
- этап 7	Достижение запланированного объема продаж

Раздел "Описание продукции"

Как можно охарактеризовать предлагаемые Вами услуги?	основаны на новых технологиях и направлены принести клиенту высокое качество мойки автомобиля без отвлечения их от выполнения своих дел, а именно не нужно ехать на стационарную автомойку
Как Вы будете позиционировать свою продукцию на рынке?	как услугу высокого качества, не требующую затрат времени клиента на ее реализацию

Раздел "Обзор рынка"

С помощью каких источников информации изучаете рынок?	опросов потенциальных клиентов, опыта конкурентов, обзора региональной прессы в разрезе статей по нашей отрасли	
Какой рынок изучаете?	региональный рынок	
Какой сегодня объем рынка по Вашей продукции/услуги?	около 1 000 000	руб.
Ежегодный прирост рынка	10-15	%

Выделите основные группы Ваших товаров/услуг:

- группа 1	мойка кузова автомобиля
- группа 2	чистка салона автомобиля
- группа 3	чернение шин
- группа 4	
- группа 5	
- группа 6	
- группа 7	
- группа 8	
Какая группа товаров/услуг будет основной для Вашей компании?	мойка кузова автомобиля

Какие характеристики рынка были рассмотрены при подготовке бизнес-плана?	количество клиентов, объем продаж, объем основных и дополнительных услуг автомоек	
По какому городу/району/стране проведен анализ?	Ленинский район города Днепропетровска	
Сколько предприятий (фирм) было рассмотрено для построения предположений об объемах рынка	5	предприятий
Какое количество подобных предприятий (фирм) было открыто в рассматриваемом регионе за последний год?	2	предприятия
Какое количество потенциальных потребителей в данной области?	около 1000 автомобилистов с достатком выше среднего, которые проживают в регионе	
Количество предприятий (фирм), обслуживающих этих потребителей	5	предприятий
Критерии определения потенциальных потребителей	доход выше среднего уровня, большая занятость своего времени	
Ожидаемый ежегодный прирост продаж (в количественном выражении)	5000	ед.
Ожидаемый ежегодный прирост продаж (в процентном выражении)	10	%
Какие тенденции прослеживаются на данном рынке?	переход от традиционных автомоек к мобильным автомойкам	
Основные их последствия	исключение необходимости стоять в очередях традиционных моек, что экономит время автомобилистов, а также отсутствуют пагубные влияния на окружающую среду из-за применения минимального количества воды	
Что стало основным стимулом увеличения спроса на данный продукт/услугу?	увеличение доходов потенциальных потребителей	
Спрос на какие товары/услуги сегодня начал уменьшаться?	традиционные автомойки	
Какой рынок начал больше развиваться и требовать более качественных товаров/услуг?	мобильных автомоек с применением новых технологий мытья автомобилей без воды	
Как можно охарактеризовать основных Ваших клиентов?	мужчины автомобилисты с доходом выше среднего уровня и ценящие свое время	
Какие черты им присущи?	эти люди не любят стоять в очередях традиционных автомоек, всегда заняты и дорого ценят свое время	

Раздел "Конкуренция"

Как можно охарактеризовать конкуренцию в Вашей отрасли по интересующему Вас региону?	умеренная	
Какой уровень продаж у компаний, работающих в Вашей отрасли в год?	1 000 000,00	руб.
В каких географических пределах эти компании конкурируют между собой?	в пределах одного города	

По какому типу классифицируются данные компании?	по типам услуг	
Основная специализация Ваших конкурентов	помывка кузова и чистка салона автомобилей в пределах стационарной автомойки	
Что еще предоставляют отдельные конкуренты?	чернение шин автомобиля	
Способы управления фирмами-конкурентами	управляются единолично	
Какой период времени фирмы конкурентов существуют на рынке?	не более 10 лет	
Какие предпочтения клиентов наблюдаются при выборе продукции?	периодически меняют свой выбор	
В результате этого, на что делают упор наиболее конкурирующие компании?	делают основной упор на создание максимально комфортного сервиса во время ожидания клиентом окончания помывки автомобиля	
Сколько компаний занимают лидирующее положение в Вашей отрасли по интересующему Вас региону?	две	
Объем продаж делится на следующие проценты:		
- I квартал -	15	%
- II квартал -	35	%
- III квартал -	35	%
- IV квартал -	15	%
Сумма для проверки (должно быть 100%)	100	%
Какие последствия возникают в результате сезонного влияния и почему?	данный бизнес особо сезонным влияниям не подвержен, но основные объемы продаж приходятся на теплое время года, т.к. во время дождей, слякоти и морозов клиенты моют автомобили гораздо реже, чем летом	
Основные направления конкуренции в отрасли	цена услуги	
Что отрасль переживает в данный момент?	умеренный рост	
Эта тенденция будет	иметь стабильность	
На чем основана данная информация?	доходы населения продолжают медленно, но уверенно расти, а соответственно и растет количество автомобилей в регионе	
Какие последствия будет иметь текущий умеренный рост отрасли?	мы сможем с большей точностью прогнозировать поток денежных средств и сможем с меньшими рисками вложить дополнительные средства в расширение производства	
Название компании основного конкурента	Автомойка	

Адрес расположения компании-конкурента	г. Москва	
Ориентировочный годовой объем продаж	200 000,00	руб.
Год основания	2008	
Количество сотрудников	20,00	чел.
Основной аспект конкуренции	цена	
Основное ее конкурентное преимущество	предоставление большого спектра услуг за сравнительно небольшую плату	
Основной недостаток этой компании	ею не предоставляется услуга по мобильной мойке автомобилей	
Какими путями Вы планируете превзойти своих конкурентов?	мы предложим уникальный метод мытья автомобилей с минимальными затратами воды и отсутствием загрязнения окружающей среды вредными химикатами	
Ваши основные преимущества перед конкурентами (указать через запятую)	индивидуальный подход к каждому клиенту, предоставление новых услуг по мойке автомобиля (выезд непосредственно к клиенту)	
Основное отличие Ваших продуктов от конкурентов	совершенно новая услуга по мойке автомобилей непосредственно на территории клиента	
Основные Ваши конкурентные недостатки (указать через запятую)	неизвестность фирмы для потенциальных потребителей, совершенно новая услуга по мобильной мойке автомобилей в регионе	
Как Вы намерены бороться с этими недостатками?	проведем рекламные кампании и донесем до потенциальных потребителей максимально полную информацию о новом продукте на рынке автомоек	

Раздел "План маркетинга"

В чем заключается Ваша основная стратегия?	в проведении широкомасштабных рекламных кампаний в регионе с целью увеличения количества продаж
Основные элементы этой стратегии	реклама в региональной прессе, местном телевидении, на региональных высокопосещаемых Интернет-ресурсах
Ваше основное послание клиентам	высокое качество автомобильной мойки с максимальным комфортом, который заключается в том, что мы едем к клиенту, а не клиент к нам
В чем заключается эффективность этой стратегии?	клиент ознакомиться с нашим продуктом и после первой покупки сможет оценить все качество и удобство, что в дальнейшем закрепит наши позиции на рынке

Основное отличие Вашей стратегии от конкурентов	мы с первых дней будем применять гибкую систему скидок, т.е. клиент, например, вырезав наш купон из газеты, сможет воспользоваться нашей услугой уже дешевле на 10-15%, конкуренты же предлагают скидки только после нескольких посещений клиентами их автомоек
Основной способ продаж Вашей продукции	прямые продажи покупателям
На каких потребителей будет направлена Ваша реклама?	на автомобилистов с уровнем доходов выше среднего
Где Вы будете размещать рекламу?	на популярных среди автомобилистов региональных радиостанциях, местных газетах с тематическими рубриками, региональных высокопосещаемых Интернет-сайтах, также сделаем свой сайт-визитку
Какие специальные акции Вы будете проводить для увеличения объема продаж?	скидки
С какой периодичностью Вы будете проводить эти мероприятия?	ежедневно
Как Вы будете информировать своих клиентов о проведении этих акций?	через рекламу в региональной прессе, региональных популярных радиостанциях, Интернет

Раздел "Управление персоналом"

Как будет управляться компания?	единолично
Какое количество персонала будет работать в компании?	пять
Какую Вы будете использовать систему вознаграждений?	премиальную
Кто будет входить в состав администрации?	директор, главный бухгалтер, администратор
Кто будет отвечать за производство?	директор
Кто будет отвечать за продажи и разработку стратегий развития?	директор и администратор
Какие действия Вы будете предпринимать при поиске сотрудников?	подавать объявления в региональные газеты и обращаться в кадровые агентства
Кто будет отвечать за обучение сотрудников?	директор и администратор
Какими качествами должен обладать претендент?	
- качество 1	быть активным и творческим
- качество 2	быть готовым прилежно и много трудиться
- качество 3	уметь работать в коллективе

- качество 4	быть коммуникабельным
- качество 5	
При отборе кандидатов Вы будете проводить следующие действия:	
- действие 1	отбирать по телефону
- действие 2	проводить собеседование
- действие 3	требовать соответствующие дипломы и свидетельства
Чем Вы будете руководствоваться при назначении заработной платы сотруднику?	рассматривать индивидуально каждого сотрудника
За счет чего Вы будете обеспечивать высокий уровень обслуживания клиентов?	за счет установления заработной платы, зависящей от объема и качества выполненной сотрудником работы