

Бизнес план Продуктовый магазин у дома

Розничная торговля с частыми поставками контролем холодовой цепи и списаний



Россия Готовый арендованный объект и оплаченная команда Прогноз 2027–2031

Бизнес план и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 30 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Переход
01. Резюме и условия проекта	Открыть
02. Клиенты и повод для покупки	Открыть
03. Проверка места и конкурентов	Открыть
04. Ассортимент и единица расчёта	Открыть
05. Цена скидки и полная себестоимость	Открыть
06. Форма бизнеса и документы	Открыть
07. Проверка обязательных требований	Открыть
08. Маркировка прослеживаемость и касса	Открыть
09. Поставщики и закупочная корзина	Открыть
10. Потери и повторные операции	Открыть
11. Контроль качества по операциям	Открыть
12. Рабочий маршрут	Открыть
13. Запасы и доступность	Открыть
14. Мощность и ограничение продаж	Открыть
15. Команда и стоимость труда	Открыть
16. Помещение и договор аренды	Открыть
17. Комплектность оборудования	Открыть
18. Остановка и восстановление работы	Открыть
19. Оплата возврат и претензия	Открыть
20. Продажи и маркетинговый бюджет	Открыть
21. Документы и товарный учёт	Открыть
22. Охрана труда и обслуживание	Открыть
23. Платный пилот до расширения	Открыть
24. Ежемесячное управление	Открыть
25. Масштабирование и условия остановки	Открыть
26. Стартовые затраты и капитал	Открыть
27. Расходы и себестоимость	Открыть
28. Помесячный прогноз первого года	Открыть
29. Пятилетний результат	Открыть
30. Денежный поток и окупаемость	Открыть
31. Оборотный капитал и денежный минимум	Открыть
32. Налоговый бюджет и НДС	Открыть
33. Заём и платежи	Открыть
34. Долевой инвестор	Открыть
35. Стресс и изменение драйверов	Открыть
36. Риски и действия	Открыть
37. Последовательность открытия	Открыть
38. Источники и обновление	Открыть

01 Резюме и условия проекта

Независимый продуктовый магазин у дома в готовом арендованном помещении 90 м². Три расчётные группы: бакалея и напитки, молочные и охлаждённые продукты, замороженные и фасованные продукты. Единица модели — средняя проданная потребительская единица внутри группы, а не кассовый чек. Товар закупается у российских поставщиков с документами. Алкоголь, табак, собственное производство еды, разделка сырого мяса, доставка и маркетплейсы не включены. Учёт SKU, партий, сроков годности и маркировки ведётся в товарной системе отдельно от финансовой модели.

План предназначен для предпринимателя и потенциального инвестора. Он проверяет достаточность капитала и экономику на конкретных вводных. База предполагает полный оплаченный штат и готовое помещение. Все цены и объёмы требуют местного подтверждения. Минимум свободных денег 2 490 134 ₽ относится только к сохранённой базе.

Решение о вложении принимают после сопоставления цены пилота с полным бюджетом. В итог включена стоимость труда руководителя даже при работе собственника. Если исключить её, получится доход от собственного рабочего места, а не сопоставимый результат бизнеса. Минимальный остаток денег проверяется после закупок, налоговых резервов и распределений. Он важнее суммы на счёте в удачном месяце. Вариант с другим объектом или сроком поставки сохраняют отдельной копией модели, чтобы не потерять исходные условия.

Таблица 1 Резюме и условия проекта

Показатель	База
Капитал	6 000 000 ₽
Фактический старт	3 503 200 ₽
Горизонт	60 месяцев
Результат первого года	4 166 921 ₽
Устойчивое покрытие капитала	16 месяцев

02 Клиенты и повод для покупки

Магазин обслуживает жителей ближайших домов, которым нужна повседневная покупка без дальней поездки. Утренний и вечерний потоки могут различаться по корзине. У входа считают людей по часам, затем отдельно измеряют долю вошедших и долю покупок. Количество прохожих не переносится в прогноз как число чеков.

Основной объект наблюдения — завершённая оплаченная корзина. В ней фиксируют единицы каждой группы и причину отсутствия позиции. Удобство входа, часы работы и наличие ежедневных товаров проверяют до расширения ассортимента.

Сегменты проверяют отдельно: одинаковое число обращений может давать разную покупку и разную стоимость обслуживания. Для каждого сегмента сохраняют количество предложений, состоявшихся сделок, среднюю сумму и повторные обращения. Причину отказа фиксируют конкретно: цена, срок, отсутствие нужного товара, качество или условия расчётов.

Это позволяет изменить предложение адресно. Сумма интереса без оплаты остаётся в воронке и не переносится в финансовый прогноз как принятая продажа.

Таблица 2 Клиенты и повод для покупки

Сегмент	Что проверить
Повторные клиенты	Частоту и среднюю корзину
Новые клиенты	Источник и стоимость обращения
Отказавшиеся	Причину и стоимость исправления предложения

03 Проверка места и конкурентов

На карте отмечают сетевые магазины, локальные точки, пекарни и пункты выдачи продуктов. Для одинаковой корзины сравнивают цену, свежесть, доступность и время обслуживания. Собственный магазин должен подтвердить причину регулярной покупки; одного отсутствия магазина на первом этаже недостаточно.

Трафик измеряют в будни и выходные в предполагаемые часы работы. Фиксируют доступность входа, разгрузки, парковки и видимость вывески. Результат проверки отражается в объёме и маркетинге, а не остаётся отдельной красивой таблицей.

Для сравнения полезно составить корзину из нескольких одинаковых позиций и записать дату, количество, условия оплаты и фактическую доступность. Обещанная цена при закупке большой партии не применяется к малой стартовой поставке автоматически. Отдельно сравнивают доставку и возможность решить спор по качеству. Прайс конкурента показывает существующее предложение, но не раскрывает его затраты или прибыль. Для нового предприятия расчёт опирается на собственные оплаченные сделки и доступные условия закупки.

Таблица 3 Проверка места и конкурентов

Данные	Как получить
Состав предложения	Одинаковая корзина
Цена и срок	Запрос с конкретным составом
Доступность	Пробная запись или проверка наличия
Повторный спрос	Собственные завершённые продажи

04 Ассортимент и единица расчёта

Средние розничные цены 100 / 180 / 260 ₽ и закупка 67 / 120 / 175 ₽ за условную потребительскую единицу — расчётные гипотезы ассортиментной матрицы, не рыночная медиана и не оферты. Базовый спрос 12 000 / 10 000 / 6 000 единиц в месяц до сезонности и разгона. 1,5% потока списывается, 8% продаж уценивается на 20%. Перед вложениями нужны коммерческие предложения по фактическим SKU, замер трафика и пробные продажи.

Финансовая группа объединяет разные артикулы. При изменении структуры необходимо заново вычислить среднюю цену, закупку и труд. Расчётная единица не заменяет документальную номенклатуру. В отчёте продаж сохраняют исходные записи и собирают месячные итоги из них.

Количество финансовых групп не равно количеству артикулов. Изменение долей внутри группы может поменять среднюю цену и нормы даже при прежнем общем количестве продаж. Поэтому при адаптации сначала обновляют ассортимент и его структуру, затем объём. Редкая дорогая позиция не должна скрыто поднимать среднюю цену всей корзины. В учёте сохраняют исходный артикул, артикул и цену каждой операции; месячные итоги собираются из этих записей.

Таблица 4 Ассортимент и единица расчёта

Группа	Цена Р	Закупка Р
Бакалея и напитки	100	67
Молочные и охлаждённые	180	120
Замороженные и фасованные	260	175

05 Цена скидки и полная себестоимость

В базе 8% проданных единиц проходит с уценкой 20%, что снижает среднюю цену на 1,6%. Это расчётное упрощение: на практике уценка зависит от конкретного срока годности и времени продажи. Просроченный товар не становится доступным для продажи благодаря скидке.

Маржа считается от выручки без выделенного НДС после закупочной стоимости, списаний, комиссии, полного труда и постоянных затрат. Наценка к закупке и рентабельность выручки имеют разные знаменатели. Скидка на весь ассортимент проверяется отдельным пересчётом.

При переговорах о скидке нужно пересчитать конечную маржу и деньги. Снижение прайса на десять процентов не означает снижение прибыли на те же десять процентов: оклады и аренда остаются прежними. Скидка может съесть значительную часть результата. Объёмный заказ оценивают вместе с занятостью ресурсов и необходимостью пополнить запас.

Дополнительная выручка не компенсирует цену ниже полной себестоимости автоматически. Решение о специальном предложении сохраняют с расчётом и сроком действия.

Таблица 5 Цена скидки и полная себестоимость

Показатель	Правило
Средняя цена	Оплаченная сумма на единицу
Наценка	Отношение надбавки к закупке
Маржа	Результат к выручке без НДС
Скидка	Отдельный пересчёт прибыли и денег

06 Форма бизнеса и документы

Перепродажа закупленных продуктов требует выбора допустимой предпринимательской формы. В комплекте рассчитаны ООО и ИП с сотрудниками, а не НПД. В базе используется ООО. До открытия выбирают виды деятельности, уведомительный порядок и перечень обязательных документов для конкретного ассортимента.

Договоры поставки, аренды и обслуживания касс должны соответствовать реальной деятельности. Требования к медосмотрам, личным медицинским книжкам, санитарному контролю и производственным процедурам определяют до найма и первой поставки. Бюджет не означает автоматического выполнения этих условий.

Таблица 6 Форма бизнеса и документы

Документ	Ответственный результат
Регистрация	Выбранная форма и виды деятельности
Аренда	Объект допускает выбранный формат
Поставки	Номенклатура документы и ответственность
Касса и учёт	Проверенная продажа и возврат
Работники	Оформленный труд и допуск

07 Проверка обязательных требований

Для продукта сопоставляют категорию, способ продажи, упаковку, происхождение и применимые требования. Фасованный товар производителя, развесная продажа и собственное приготовление являются разными процессами. Базовый формат ограничен закупленной продукцией; расширение нельзя скрыто включать без изменения помещения и процедур.

До договора аренды составляют перечень требований с ответственным, документом и сроком проверки. Для холодильной цепи и сроков годности проверяют фактические режимы каждого SKU. Материалы этой версии не присваивают объекту санитарное соответствие и не заменяют заключение профильного специалиста.

Таблица 7 Проверка обязательных требований

Проверка	До какого действия
Объект и инженерия	До аренды
Ассортимент или работы	До закупки
Оформление сотрудников	До допуска
Документы поставщика	До приёмки
Рабочая процедура	До первой продажи

08 Маркировка прослеживаемость и касса

Для каждого товара устанавливают применимость маркировки, ветеринарной прослеживаемости и иных систем, затем проверяют обмен документами и кассовое выбытие. Нельзя решать вопрос только по общему названию группы «молочные продукты». Нужны код и свойства конкретного товара.

В тесте проходят получение, продажу, возврат и ошибочный код. Спорная единица изолируется до выяснения. Два кассовых места и сканеры включены в смету, но запуск требует корректного программного обеспечения, доступа, регистрации и обучения. Невозможность пробить товар нельзя устранять продажей мимо учёта.

Таблица 8 Маркировка прослеживаемость и касса

Событие	Запись
Поступление	Поставщик партия и документы
Продажа	Номенклатура и оплаченная сумма
Возврат	Основание и судьба товара
Ошибка	Карантин и ответственное решение

09 Поставщики и закупочная корзина

С поставщиком согласуют частоту доставки, минимальную партию, остаточный срок годности, температурный режим и претензионный порядок. Низкая цена при месячной закупке скоропортящегося товара может дать худший результат после списаний.

В финансовой модели покупки оплачиваются и поступают в текущем месяце. Это агрегат частых поставок, а не обещание хранить месячный оборот на полке. Конечный ориентир 0,12 месячного спроса составляет около 3,6 условного дня. Фактическую периодичность задают отдельно по категории и SKU.

Средняя закупочная стоимость считается по фактически оплаченным партиям с учётом остатка. При росте цен старый запас не переоценивается задним числом по новому предложению. В Excel поступление новой партии меняет среднюю стоимость доступной группы; расход отражает именно эту среднюю. Если логистика оплачивается отдельно и существенно зависит от партии, её добавляют к затратам по согласованной методике. Одну сумму нельзя одновременно включать в цену комплекта и повторно вычитать отдельной строкой.

Таблица 9 Поставщики и закупочная корзина

Условие	Что согласовать
Цена	Комплектность и налоги
Поставка	Дата и доступность
Качество	Документы и процедура спора
Возврат	Срок ограничения и расходы

Условие	Что согласовать
Оплата	Предоплата или отдельный график

10 Потери и повторные операции

1,5% запускаемого товарного потока в базе не даёт продажи. Стоимость этих единиц включена в расходы; товар списывается натурально и денежно. Уценка считается дополнительно как снижение цены части годных продаж. Одну единицу нельзя одновременно включить в продажу, уценку и полное списание.

Агрегированный процент не определяет срок хранения. В товарной системе нужны причины: истечение срока, нарушение температуры, повреждение или недостача. При систематической проблеме проверяют заказ, приёмку, холодильник и выкладку. Норму заменяют фактом после достаточного периода наблюдений.

Таблица 10 Потери и повторные операции

Событие	Последствие
Списание или повтор	Потрачены материал и время
Уценка	Снижена цена годного товара
Поздняя претензия	Отдельная выплата и резерв
Причина	Устраняется до расширения

11 Контроль качества по операциям

На приёмке проверяют количество, целостность, температуру и остаточный срок. При выкладке сохраняют партию и применяют FEFO: первым продаётся товар с ближайшим допустимым сроком. Перед продажей контролируют цену, упаковку и возможность корректного выбытия.

Ответственный фиксирует отклонение и решение. Продажа продукции с сомнительной безопасностью не оправдывается планом выручки. При отключении холодильника заранее определяют порядок изоляции, температурной оценки и списания. Стоимость аварии проверяют отдельным стрессом, а не уменьшают фактические потери ради выполнения плана.

Таблица 11 Контроль качества по операциям

Этап	Контроль
Приёмка	Состав и состояние
Выполнение	Правильный режим или технология
Завершение	Проверка результата
Выдача или продажа	Документы и оплаченная сумма
Отклонение	Ответственное решение