Бизнес-план «Сезам»

(Название возможно рабочее)

Резюме

«Сезам» - это розничная сеть по продаже орехов, сухофруктов. Точки по формату будут маленькие, площадь примерно 5-15 кв.м., самое главное, чтобы точки размещались в местах с большим потоком людей. Таких точек на данный момент в Москве и области достаточно много, но нет ни одного именитого сетевика, и задача состоит в том, чтобы создать такую сеть.

Маркетинговый план

Расходы на маркетинг будут очень небольшими. Основной упор будет делаться на размещение точки и упор на поток людей. На каждой точке под определенными продуктами будет размещаться информация о содержании полезных веществ в данных продуктах и пользе которую несут в себе эти вещества. Все будет стилизовано в один определенный концепт и цветовую гамму, будет продуман особый декор точек. Так же одним из элементов маркетинга будет упор на чистоту точек, абсолютный порядок, аккуратность и опрятность сотрудников. Будет разрабатываться и дорабатываться определенная система при которой будет осуществляться тщательный контроль за чистотой. Чистота усилит лояльность покупателей. В чистое место приятно возвращаться и чистым местам больше доверяют.

Так же очень важную роль будет играть ценообразование, будет тщательно проводиться работа с поставщиками и поиск самых выгодных условий.С увеличением количества точек увеличится объем закупок и соответственно будет уменьшена цена.

Покупатели

Потенциальные покупатели нашей продукции, люди, которые приехали на рынок или супермаркет, чтобы купить какие-то продукты первой необходимости (хлеб, мясо, молоко, овощи, фрукты) и увидели красиво оформленную точку с орехами и сухофруктами. Они вспомнили о том, что любят арахис, миндаль или фисташки. Либо знают о пользе кураги, изюма и чернослива и решили зайти закупиться этими продуктами «заодно».

Конкуренты

Из конкурентов можно отметить только много точек, без названия, без стиля, концепции и зачастую без порядка и чистоты. Продажи их идут неплохо во многих местах. Доходность от 120 до 300 тыс. в месяц. Типичная зарплата сотрудника 30-45 тыс. в зависимости от загруженности и количества рабочих часов.

Производственный план

Оборудование для бизнеса будет в первое время (5 первых точек, возможно и 10) производиться в ручную лично мною. В наличии опыт работы в столярной мастерской(производство торгового оборудования для розничной сети), инструменты и производственный цех. Штатное расписание сотрудников будет 2\2 по 12 часов в день. Зарплата сотрудника 1000 руб. в день. После 5-10 точек производство будет в той же мастерской, только другими людьми. Это естественно будет платно, но не так дорого, как производство на заказ. Закупка будет производиться в агрокластере «фуд сити» при этом будем постоянно искать новых поставщиков с более выгодными условиями и лучшим качеством товара.

Финансовый план

На первом этапе необходима сумма для организации 4 точек. Одна точка при условии соблюдения всех планов по производству, обойдется в 180800 рублей, так же на каждую открытую точку необходим финансовый парашют в размере 100 тысяч рублей. Это позволит содержать точку в течение двух месяцев, если представить, что на точке за два месяца не произошло ни одной продажи. Итого на одну точку необходимо 280800 рублей на два нулевых месяца. На случай малых продаж или кассового разрыва, необходим запас средств в размере 300 тыс. рублей, итого общие необходимые инвестиции 1,423 тыс. руб. Подробнее о расходах на инвестиции и расчет точки безубыточности в таблице ниже.









Риски

1.Неудачно выбранное место, где малая проходимость – малый объем продаж

2.Кассовый разрыв

3.Воровство и махинации сотрудников приводящие к снижению продаж и потерь финансов.

1.Неудачно выбранное место, где малая проходимость – малый объем продаж.

В случае невыполнения плана продаж хотя бы до ТБУ, планируется сокращение расходов, работа над увеличением «средней корзины» и среднего чека, будет проводиться работа над увеличением маржи, оптимизация ассортимента, по возможности будут вестись переговоры над сокращением площади аренды, будет проводиться работа над увеличением средней суммы чека. В худшем случае, если все вышеуказанное не приведет к увеличению выручки, будем искать новое место, более прибыльное. Для такого случая в бюджете имеется пункт «Непредвиденные расходы».

2. Мы заранее заложили в размер инвестиций финансовый парашют на каждую точку в размере 100 тыс. рублей и во-первых будем пытаться спрогнозировать кассовый разрыв чтобы защититься от него заранее, во-вторых в случае появления уже по факту, кассового разрыва, мы для начала избавимся от причин кассового разрыва, затем приведем в порядок расчетный баланс, а затем используем финансовый парашют для избавления от последствий кассового разрыва. А в дальнейшем будем откладывать средства из прибыли в новый финансовый парашют, для защиты от новых кассовых разрывов.

3. Воровство и махинации сотрудников приводящие к снижению продаж и потерь финансов.

На каждой точке будет установлена недорогая камера видеонаблюдения(картинка передается на смартфон), которая будет направлена на кассу, что соответственно, отобьет желание воровать. Так же продажи будут проводиться по бизнес-процессам, а бизнес-процессы соответственно будут выстроены таким образом, чтобы у продавца не было возможности для махинации. Так же в качестве профилактики будут использоваться тайные покупатели для проверок, а так же будет продумала система премирования за выполнение продаж. Воровство и махинации потеряют всякий смысл.