**БИЗНЕС-ПЛАН**

**инвестиционного проекта**

**(ТЦ Исток)**

**г. Елатьма**

**Содержание**

1. **Резюме 3**
2. **Характеристики фирмы 3-4**
3. **Анализ услуг 4-5**
4. **Анализ рынка 5-6**
5. **План маркетинга 6-7**
6. **Организация, управление, кадры 7-8**
7. **Оценка риска 8**
8. **Финансовый план 9-14**
9. **РЕЗЮМЕ.**
	1. **О себе.**

Я, Юрасов Денис Сергеевич, 1993 г.р. С 2020 года занимаюсь предпринимательской деятельностью. Ранее 10 лет служил в МЧС России.

В данный момент, являюсь владельцем нескольких ПВЗ Wildberries, а также руководителем фирмы по выездной химчистке и облагораживанию дворовой территории. Оказываю услуги малых грузоперевозок.

* 1. **Суть проекта.**

Приобретение коммерческой недвижимости для организации предпринимательской деятельности, а также арендного бизнеса.

* 1. **Стоимость проекта.**

Для начала коммерческой деятельности планируется привлечь капитал в 9 млн. руб.

1. **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЕКТА.**

Для реализации данного проекта, планируется приобрести коммерческое здание по адресу: Рязанская область, Касимовский район, г. Елатьма, Ленина, 2., располагающийся в центре города.

Елатьма является небольшим городком в Касимовском районе. Население около 4500 человек, в летний сезон прибавляется еще 1000-1500 человек, за счет отдыхающих. Такую статистику, можно увидеть в том числе, по возрастающему обороту на Wildberries, пункт которого располагется в городе. Каждую пятницу на центральной улице проходит рынок, куда съезжаются со всех близ-лежащих населённых пунктов. В городе располагается несколько заводов, что предоставляет рабочие места для молодежи. Общая инфраструктура удовлетворительная, но слабовыражена коммерческая деятельность. Полностью отсутствуют магазины одежды, канцелярские принадлежности, автомастерские/шиномантажные мастерские (за исключением частных мастеров) и прочее. Что открывает неплохую перспективу для развития.

Характеристики здания: здание двухэтажное, кирпичное, капитального строения, ж/б перегородки, кровля металлическая. Общая площадь строения: 1136,5 кв.м., площадь земельного участка: 2329,6 кв.м. Год постройки 1960. (технический план в приложении). Требует косметического, местами полноценного, ремонта.

Стоимость: 4 500 000 руб.

Налог на недвижимость, как юр лицу: 336 000 руб/год.

В данный момент, на первом этаже арендаторами являются 3 организации: Красное и Белое, ПВЗ Wildberries (принадлежит мне) и кафе.

Второй этаж, ранее, использовался под офисные помещения и сейчас пустует, также как и дворовая территория.

Цель данного проекта, приобрести указанное здание для коммерческой деятельности. Основной из главных задач, это перепланировка под запуск магазина-дискаунтера, а именно покупки франшизы One Price (согласное схеме №1).

**SWOT-анализ:**

*Самые вероятные проблемы, с которыми можно столкнуться, будут:*

Дополнительные расходы на ремонт объекта;

Нехватка кадровых ресурсов;

Открытие магазина Fix Price, что станет конкурентом;

Простой пустых помещений на время поиска арендаторов.

*К сильным сторонам можно отнести:*

Собственная недвижимость, отсутствие арендной платы;

Локация, объект располагается в самом центре.

Отсутствие прямых конкурентов, в планируемых сферах деятельности.

*К слабым сторонам:*

Частый мелкий ремонт объекта ввиду его возраста;

Долгая окупаемость проекта;

Текучка кадров и арендаторов;

Не высокая арендная плата для арендаторов,, так как город не большой;

Часть помещений находиться во внутренне части здания. Без отдельного входа не каждый будет готов снять помещение.

ТЦ «Исток» будет создана в правовой форме: общество с ограниченной ответственностью для максимального использования преимуществ юридического лица в рамках налогооблажения.

1. **АНАЛИЗ УСЛУГ.**

Помимо открытия магазина One Price, также рассматриваются следующие направления для самостоятельной реализации на базе объекта:

**Копировальный центр** – предоставление услуг по фотопечати на документы, ксерокопий и печатной продукции для населения. В городе полностью отсутствует данная услуга. Ближайшая фирма в г. Касимов на расстоянии 25 км.

**Магазин одежды** – в городе также отсутствуют магазины одежды. Большинству приходится ездить в г.Касимов для покупки вещей. Учитывая форму целевой аудитории, имеет смысл открыть магазин бюджетной одежды.

**Шиномантаж/автомастерская** – территория имеет четкие границы, а также забор с воротами, что позволяет организовать указанную деятельность. Не посредственно на территории объекта, в центре города.

**Магазин автозапчастей** – сопутствующим направлением для шиномантажа и мастерской будет магазин автозапчастей, которые можно привозить под заказ.

Прочие перспективные направления:

**Магазин по продаже зерна, комбикорма и других культур в фасовке;**

**Цветочный магазин, сувениров**;

**Мобильные аксессуары, электроника;**

**Табачный магазин;**

А также, сдача помещений в аренду.

Учитывая, наличие действующих арендаторов, первая прибыль от аренды начнет поступать с первого месяца. Что позволит, изначально спланировать стратегию выплат по займу. На полную валовую прибыль от всех видов деятельности, планируется выйти за 2 года. Факторами, которые могут повлиять на увеличение этого срока, будут затянутый ремонт и поиск арендаторов.

На точку безубыточности, планируется выйти на 3 месяц деятельности.

Отсутствие аналогичных магазинов и услуг, является большим преимуществом, учитывая общий спрос.

1. **АНАЛИЗ РЫНКА.**
	1. **Текущая ситуация на рынке.**

За прошедший год, учитывая ситуацию с СВО и введением санкиций, рынок недвижимости постепенно падал. В среднем цены упали на 5-7 %. В текущем году, рынок постепенно стабилизировался, что дает возможность принять обдуманные решение на приобретение недвижимости.

Сравнивая обьекты с аналогичными характеристиками, в похожих населеных пунктах, я пришел к выводу. Что цена объекта на уровне среднерыночной. Но учитывая состояние, планируется торговаться на 10-20 % ниже предлагаемой цены.

* 1. **Потенциальные конкуренты.**

В городе отсутствуют подобные торговые дома или торговые центры, как правило, большинство, это отдельно стоящие магазины. Что для нас является преимуществом, так как в нашем объекте будет максимум ассортимента, что приведет к повышению трафика, в том числе, за счет ближайших деревень. Как показала практика успеха Wildberries, многие клиенты желают сократить время на походы в магазины и закупаться в одном месте.

* 1. **Потенциальные потребители.**

Возьмем за основу несколько направлений и арендаторов:

**Арендаторы:**

Красное и Белое;

ПВЗ Wildberries;

Кафе.

**Деятельность:**

Магазин One Price;

Копировальный центр;

Магазин бюджетной одежды.

При данных видах деятельности, основная целевая аудитория это мужчины и женщины 25-35 лет. Со средним заработком 20-40 тыс. руб. Желающий приобретать вещи по низким ценам с целью экономии.

1. **ПЛАН МАРКЕТИНГА.**

Развитие данного проекта будет направлено на реализацию самостоятельной деятельности и указанного списка. Первым этапом будет приобретение и запуск франшизы. Второй этап, копировальный центр и магазин одежды. Третий этап открытие сервиса, шиномантажа и магазина автозапчастей. Остальные направления по степени развития.

* 1. **Цены.**

Так как объект находится в небольшом населенном пункте, высокую ставку арендной платы установить не представляется возможным. В среднем цена за кв.м. будет варьироваться от 300 до 400 руб/кв.м. на первом этаже, в зависимости от наличия отдельного входа, и расположения на первой линии. На втором этаже, ставка будет 200-250 руб/кв.м. Застройки на участке будем принимать по 150-200 руб.квм. в зависимости от сдачи участка или застройки на участке.

Таким образом потенциальная стоимость аренды по этажам составит:

1 этаж: Общая площадь 568 кв.м. Полезная площадь 420 кв.м.

**Итого: 126-168 тыс.руб**

2 этаж:

Общая площадь 568 кв.м. Полезная площадь 450 кв.м.

**Итого: 90-112 тыс. руб.**

Участок: Общая площадь 1193 кв.м. Полезная площадь, будет зависить от количества построек для шиномантажа и сервиса, предварительно принимаем: 200 кв.м.

**Итого: 30-40 тыс руб.**

Всего: валовая прибыль от ренты объекта составит от 246 до 320 тыс.руб/мес.

Площадь, занимаемая под самостоятельную деятельность, предварительно составит порядка 75%. Полезный остаток 530 кв.м.. 61-80 тыс руб./мес от аренды.

**Каналы сбыта.**

Потенциальными арендаторами могут стать:

Частные мастера из бьюти индустрии. Данная сфера деятельности предоставлена, как правило, в многочисленных населенных пунктах, а иметь помещение в центре города позволит им более эффективно привлекать клиентов на прохожем трафике.

Лавки по продаже чая, кофе;

Аптека;

Хоз товары;

Ателье;

И др.

* 1. **Реклама.**

Обширная рекламная компания не понадобиться, достаточно сотрудничества с местными СМИ, в том числе соц сети. Что позволить сэкономить на рекламном бюджете.

1. **ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, КАДРЫ.**

Для содержания хозяйственной части, будет привлечен 1 человек. В обязанности которого будет входить, общение с арендаторами и руководителями отделов магазинов. Ведение отчетности по коммунальным платежам, подготовка счетов на оплату и общим финансовым показателям за месяц от самостоятельной деятельности. Для дальнейшего анализа эффективности. Решение вопросов, связанных с эксплуатацией объекта.

Так как основной займ обеспечивает приобретение объекта и франшизы, для предварительного расчета с самостоятельной деятельностью (One Price), штат распределиться следующим образом:

Управляющий объектом – 1 человек;

Рабочий – 1 человек (возможно на полставки), для обеспечения ремонтных работ;

Магазин One Price – 3 человека;

Первые 6 месяцев привлечение работников администрации не предусмотрено.

* 1. **Система оплаты труда и стимулирования.**

Оплата труда для работников будет раздельной. Для работников управления из поступлений от арендной платы. Для работников магазинов, от доходности деятельности. Это позволит вести более прозрачный бюджет для планирования развития и принятия решений.

Оплата труда работников One Price будет складываться из оклада, премии за добросовестное выполнение обязанностей.

 Для повышения работоспособности и морального состояния сотрудников планируется применение различных форм материального стимулирования.

**Денежное вознаграждение:**

повышение заработной платы;

премии и надбавки;

денежные бонусы за перевыполнение плана;

крупные скидки на услуги и товары от собственной деятельности.

**Не денежное вознаграждение:**

внеочередные оплачиваемые отгулы, выходные;

обучение, повышение квалификации за счет фирмы.

**Система штрафов:**

материальное наказание отдельного сотрудника за опоздание, невыполнение плана, другие административные нарушения;

введение «штрафных» рабочих часов.

* 1. **Налогообложение**

Учитывая сферу деятельности, я планирую работу по системе налогообложения: ОСНО. Что позволит регулировать расходы, для снижения налоговой базы, в том числе амортизации объекта.

1. **ОЦЕНКА РИСКА**
	1. **Возможные риски.**

Для прогнозирования возможных негативных ситуаций, которые могут возникнуть в ходе развития, составлен список наиболее вероятных проблемных вопросов:

1. Риски, связанные с техническим состоянием имущества;
2. Затянутые сроки для раскрутки магазина;