

Бизнес-план Свадебного салона

Собственность ООО «БиПлан Консалтинг»
www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 10. Стоимость на иные услуги Свадебного салона

Таблица 11. Манекен женский

Таблица 12. Торговое оборудование для работы Свадебного салона

Таблица 13. Кассовый аппарат для сфер услуг и торговли

Таблица 14. Автомобиль

Таблица 16. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Свадебного салона за 3 отчетных периода

Таблица 17. Расходы на реализацию проекта

Таблица 18. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Разработка бизнес плана на заказ

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:

(499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 500 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:
<http://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Свадебного салона с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Свадебного салона оборотом в три года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в предметах для свадьбы: одежды для жениха и невесты, атрибутов свидетелей, украшений для автомобилей, праздничного стола и прочих деталей для украшения праздника.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения

коммерческого кредита в размере 3180000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по продаже свадебной одежды, атрибутов проведения свадьбы.

Стоимость проекта: 3180000 рублей.

Сроки окупаемости: 3 года.

Доход инвестора составит 216664 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 17,5%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 216664 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 3 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 21 месяц.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования: 3 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 3183253 рублей.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Свадебный салон предназначен продажи свадебной одежды, атрибутов

проведения свадьбы.

Свадебное платье — это, кажется, единственный товар, покупать который приходят все члены семьи, разных поколений и с разными вкусами, администратор должен выслушать каждого, кроме того, он должен уметь грамотно подбирать ткани и фасоны. То есть потребитель услуг — это молодожены, свидетели, гости, оформители торжества.

Большинство свадебных салонов продают кроме свадебных также вечерние наряды, чтобы привлечь больше покупателей и не разориться в несезонное зимнее время.

Основными услугами Свадебного салона являются:

- продажа одежды и аксессуаров для невесты;
- продажа одежды и аксессуаров для жениха;
- продажа свадебных аксессуаров;
- помощь в оформлении свадебных помещений;
- помощь в написании сценариев свадьбы и поиске тамады;
- помощь в проведении свадьбы.

Эти услуги можно оказываются как самостоятельно, так и при посредничестве исполнителей. За поиск потенциальных клиентов для тамады, оператора, фотографа, пункта проката лимузинов и т.п. можно брать процент.

В планах организации Свадебного салона предполагается:

- аренда помещения или его покупка, ремонт;
- заключение договоров с поставщиками на поставку платьев и нарядов;
- проведение рекламной компании.

Первым шагом в открытии свадебного салона станет поиск и подбор помещения. Оптимальным вариантом является приобретение нежилого отдельного помещения в людном районе города в собственность. Это увеличит начальные расходы, но увеличит прибыль в перспективе.

При отсутствии достаточных финансов придется ограничиться арендой подходящего помещения.

Для помещения под скромный Свадебный салон достаточно 30 кв. м.

Однако необходимое требование к помещению — проходимое место и хорошая витрина. Оптимальный размер помещения для начала работы Свадебного салона 100 квадратных метров, который позволит расположить все необходимые сервисы для удобства клиентов.

Владельцы Свадебных салонов всеми силами стараются арендовать помещение в центре города, в людных местах. Альтернатива - только аренда мест в крупных торговых центрах, что, по мнению экспертов рынка, является самым выгодным с экономической точки зрения. Во-первых - аренда в торговых центрах дешевле. Во-вторых - в торговом центре легче привлечь покупателей, что экономит средства на рекламу. Люди приходят в торговый центр за покупками и обращают внимание на красивые запоминающиеся отделы, которые они автоматически запоминают и возвращаются при необходимости, а также рассказывают знакомым. Отдельно стоящий магазин требует дополнительных средств для проведения маркетинговой компании.

Специального ремонта свадебный салон не требует, необходим только минимальный косметический. Нужно сделать ремонт помещения с подходящим дизайном, который должен отличаться элегантностью и отражать основную направленность заведения. Кроме того, дизайн не должен отвлекать от товара. Единственные необходимые требования к помещению — это просторная примерочная и хорошее освещение.

Также необходимо продумать структуру услуг Свадебного салона, его профиль, продумать работу с поставщиками,

В настоящий момент существует два пути:

- заняться Свадебной одеждой самостоятельно;
- заказывать свадебную одежду у основных поставщиков;
- заказывать свадебную одежду у мировых производителей.

Самый распространенный вариант — заказывать свадебную одежду у основных поставщиков, чему способствует приемлемости цен.

По средним европейским ценам только лекало на платье стоит от 10080 рублей, в Петербурге полностью сшить платье можно примерно за 8400 рублей.

Обычно портнихи шьют платья на заказ, но, когда заказов нет — обычно в зимнее время, платья шьются для расширения ассортимента.

Обязательной услугой свадебных салонов является подгон готового платья под конкретную фигуру. Обычно этим занимаются штатные сотрудники салона, имеющие швейные навыки, или реже нанятые швеи.

По мнению экспертов рынка у белого цвета существует 19 оттенков, в свадебном салоне должны быть условия для того, чтобы отличить их друг от друга. Для оборудования салона нужно потратить значительную часть на оформление и установку витрины. Также потребуются манекены, стойки, где нужно расположить платья, зеркала, вешалки и касса. Все это в широком ассортименте представлено на рынке. Для салонов, которые сотрудничают с ателье или частными швеями, обязательны каталоги и фотоальбомы свадебных нарядов, из которых клиент может выбрать понравившийся.

Кроме основного оборудования необходимы расходные материалы и предметы, с помощью которых можно подогнать платье по фигуре конкретной клиентки, под расходными материалами понимаются пакеты и футляры, которые защищают платья от пыли, а также салфетки для протирания шеи и рук клиенток, которые пришли на примерку.

У свадебных платьев высокий процент износа после трех примерок платье необходимо отдавать в химчистку, поэтому за примерку во многих салонах начали брать деньги, при условии покупки платья стоимость его примерки возвращается.

Средняя зарплата продавцов-консультантов и администраторов свадебных салонов в Петербурге 10416 рублей. В торговом зале среднего свадебного салона должно быть выставлено не менее 20 моделей нарядов. В этом бизнесе много остатков продукции закупив платья, нет гарантии, что продашь их в этом же сезоне. В летний месяц салоны продают обычно 20-40 готовых свадебных платьев. Обычно наценка на готовые платья составляют от 70 до 100%. В аренду платья сдаются за 30-50% стоимости. Примерно 15% всех продаж составляют аксессуары к свадебному наряду: перчатки, сумочки, белье

и т.д. В некоторых салонах их тоже производят на заказ.

За месяц в сезон небольшой свадебный магазин может заработать 560-896 тыс. рублей. сезоном в свадебном бизнесе считаются летние месяцы. Осенью и зимой продажи не прекращаются окончательно, но уменьшаются в несколько раз. За последние годы значительно возросло количество продаваемых готовых платьев по сравнению с арендуемыми нарядами.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые занимаются продажей свадебных планов и нарядов, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

128 пунктов успешного бизнес-плана

1. Конфиденциальность

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

2. Резюме

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

4. Характеристика объекта

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

5. План маркетинга

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

6. Техничко-экономические данные оборудования

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

7. Финансовый план

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

8. Оценка риска

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

10. Выводы

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

11. Приложения

- 11.1. Этапы проекта
 - 11.1.1.1. Начало проекта
 - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
 - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
 - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
 - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
 - 11.1.1.6. Установка оборудования
 - 11.1.1.7. Найм персонала
 - 11.1.1.8. Обучение персонала
 - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
 - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
 - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
 - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
 - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
 - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
 - 11.7.1.4. Основная сумма
 - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
 - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
 - 11.7.1.5. Издержки
 - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
 - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
 - 11.7.1.6. Сальдо месяца
 - 11.7.1.7. Налог на прибыль
 - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
 - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
 - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
 - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
 - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
 - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
 - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте www.bi-plan.ru

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан