

ВУЗ

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему:
«»»

Выполнил:

фио

Научный руководитель:

фио

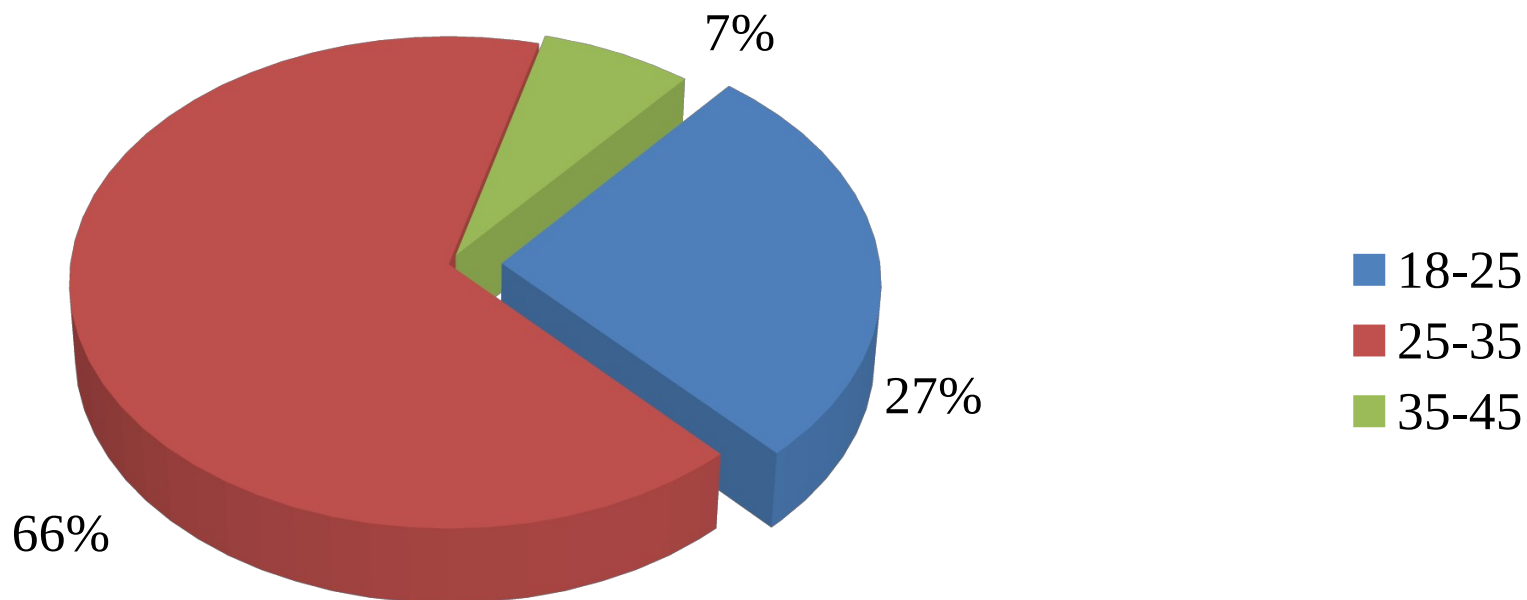
Цель и задачи

Цель - разработка бизнес-плана вновь созданной организации.

Задачи:

1. изучить теоретические основы разработки инвестиционного проектирования;
2. изучить содержание и структуру бизнес-плана;
3. провести анализ рынка свадебных услуг;
4. разработать бизнес-план по созданию салона;
5. провести оценку экономической эффективности созданного проекта и его устойчивости в условиях воздействия на него факторов внешней среды.

Структура заинтересованных потенциальных клиентов



Плановый лист по неделю

День недели	Наименование ассортиментной позиции	Количество оказанных услуг, ед.
Понедельник	Маникюр	1
	Прическа + маникюр	1
	Прокат детского платья	2
	Покупка детского платья	1
	Свадебные аксесуары	1
Вторник	Маникюр	2
	Прическа + маникюр	2
	Покупка детского платья	1
	Прокат детского платья	1
	Продажа свадебного платья	1
	Свадебные аксесуары	1
	Прическа + маникюр	3
Четверг	Прическа	2
	Покупка детского платья	2
	Маникюр	3
Пятница	Прическа + маникюр	3
	Маникюр	3
	Прокат детского платья	1
	Свадебные аксесуары	1
	Прическа	1
	Покупка детского платья	1
	Покупка свадебного платья	2
Суббота	Покупка детского платья	2
	Прическа + маникюр	2
	Свадебные аксесуары	1
	Прическа	1
	Прокат детского платья	1
Итого		69

Сроки проведения рекламы

Реклама	сен	окт	ноя	дек	янв	февр	март	апр	май	июнь	июл ь	авг
Радиореклама												
Реклама на ТВ												
День открытых дверей												
Уличная реклама												
Реклама в соц. сетях												

Штатное расписание персонала

Должность	количество
Директор	1
Администратор	1
Бухгалтер	1
Продавец-консультант для свадебного салона	4
Парикмахер	4
Манекюрщица	4
Резчик свечей	1
Уборщица	1
Охранник	1
Итого	18

Планируемая сумма выручки за месяц, квартал и год, руб.

	неделя	месяц	квартал	год
Понедельник	18916	567468	2269872	6809616
Вторник	13650	409500	1638000	4914000
Среда	35336	1060093,5	4240374	12721122
Четверг	35851	1075518	4302072	12906216
Пятница	55990	1679691	6718764	20156292
Суббота	35209	1056255	4225020	12675060
	194951	5848525	23394102	70182306

Штатное расписание ООО «Салона Богиня»

Наименование профессии / должности	числен ность, чел.	Оклад			Страховые взносы	
		в месяц	в месяц на всех сотрудн иков	в год	в месяц	в год
Директор	1	40000	40000	480000	5200	62400
Администратор	1	30000	30000	360000	3900	46800
Бухгалтер	1	25000	25000	300000	3250	39000
Продавец-консультант для свадебного салона	4	18000	72000	864000	9360	112320
Парикмахер	4	60000	240000	2880000	31200	374400
Манекюрщица	4	40000	160000	1920000	20800	249600
Резчик свечей	1	15000	15000	180000	1950	23400
Уборщица	1	10000	10000	120000	1300	15600
Охранник	1	25000	25000	300000	3250	39000
Итого	18		617000	7404000		962520

Общий свод затрат

Затраты	Сумма
Свадебные платья	299500
вечерние платья	182550
детские платья	31560
Бижутерия	35140
Туфли	53800
Свадебная куртка теплые Болеро	12400
Реклама	134400
Подъюбник детский	4470
Подъюбник взрослый	5131
Зарплата	7404000
Страховые взносы	962520
Аренда	2 754 000
Телефонные услуги и услуги Интернет	25023
Расходные материалы для отдела свадебный салон	357367
Расходные материалы для отдела салон красоты	688747
Затраты по кредиту	6160363
Затраты на оформление фирмы	15000
УЕС «Доходы» единый налог (6%)	4 210 938
Итого затраты	24 799 188

Расчет плановой прибыли

Показатели	Плановый результат
Выручка	70 182 306
Себестоимость	24 799 188
Прибыль от реализации	45 383 118
Рентабельность продаж	183,00

Основные внешние риски проекта

Наименование риска	Оценка риска	Характеристика риска и способы реагирования
Повышение себестоимости	высокий	Риск приведет к увеличению стоимости продукции и снижению маржинальной части дохода. Компенсация риска происходит увеличением отпускной цены
		продукции или пересмотром весовых требований. Для нивелирования риска необходимо вести постоянный мониторинг рынка поставщиков и заключение долгосрочных контрактов.
Открытие в городе прямых конкурентов	высокий	При появлении прямых конкурентов, существующая емкость рынка пропорционально делится на участников, что ведет к снижению продаж. Для преодоления риска на организационном этапе следует вести политику отстройки от конкурентов, поддерживать лояльность потребителя.
Открытие в городе прямых конкурентов	высокий	При появлении прямых конкурентов, существующая емкость рынка пропорционально делится на участников, что ведет к снижению продаж. Для преодоления риска на организационном этапе следует вести политику отстройки от конкурентов, поддерживать лояльность потребителя.
Сезонное снижение продаж	средний	Риск влечет снижение среднегодовых показателей продаж, увеличивает затраты на содержание персонала, ведет к колебанию интенсивности использования производственного оборудования. Риск нивелируется грамотной рекламной и организационной политикой.
Изменение на государственном уровне нормативных требований	низкий	Риск может привести к пересмотру технологический карт производства и ассортиментной базы.

Основные внутренние риски проекта

Наименование риска	Оценка риска	Характеристика риска и способы реагирования
Низкий уровень компетенции собственного персонала и контрагентов	высокий	Риск может привести к снижению продаж, низкой степени удовлетворённости покупателя и усилить все внешние риски. Нивелируется угрозой созданием эффективной системы обучения и мотивации персонала.
Технологические риски	низкие	Выбранная технология и ассортимент не влекут сложностей с процессом производства и технологическим обеспечением бизнеса.

Периоды окупаемости программы составляют 7 месяцев, и является приемлемым для подобной категории проектов и приемлемыми для возврата инвестиционных вложений.

Согласно полученных результатов можно сделать вывод, что разработка данного бизнес плана будет способствовать:

- созданию дополнительных рабочих мест в количестве 18 человек.
- обеспечению дополнительных налоговых поступлений;
- данное расширение позволит организации получить дополнительную прибыль.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!