

БИЗНЕС-ПЛАН



МЯСНОЙ МАГАЗИН

2021

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме.....	4
2. Оценка рынка	5
3. Характеристика проекта. Основные принципы товарной и маркетинговой стратегии	10
4. Финансовая модель	14
5. SWOT-анализ	22

Перечень таблиц и рисунков

Рис.1. Потребление мяса и мясных продуктов в Украине на одного человека, кг

Табл.1. Баланс производства и потребления мяса, тыс. тонн

Рис. 2. Структура потребления мяса по видам в Украине, кг

Рис. 3. Динамика розничных цен в 2017-2021 г. (база сравнения - январь), грн./кг.

Рис.4. Сравнение средних отпускных цен от производителей и средних розничных цен на мясо в январе 2021 г.

Рис. 5. Количество специализированных магазинов розничной торговли мясом и мясными продуктами в Украине, шт.

Рис.6. Примеры рекламы и акций сети магазинов

Рис.7. Примеры ассортимента сети магазинов «Мясолуб»

Рис. 8. Основные бизнес-процессы для мясного магазина

Рис.9. Концепция логотипа магазина

Табл. 2. Начальные инвестиции

Табл. 3. Оборудование и мебель для цеха и торговой зоны

Табл. 4. Постоянные затраты в месяц

Табл. 5. Расходы на оплату труда

Рис.10. Просчет норм расхода электроэнергии и воды в магазине

Табл. 6. Просчет затрат на материально-техническое обеспечение работы магазина

Табл. 7. SWOT-анализ проекта

1. Резюме

Мясной магазин - выгодная идея для бизнеса. Причин здесь несколько:

- легкий и плавный вход в бизнес и выход из него в случае неудачи;
- ;
- мясо является товаром повседневного спроса, поэтому регулировать свои продажи и сбывать продукцию будет несколько легче;
- ;
- возможность менять ассортимент в зависимости от спроса потребителей.

Актуальность бизнеса подтверждает также анализ рынка мяса и мясных продуктов в Украине.

Несмотря на кризисные явления, потребление мяса продолжает расти и составляет xx кг в год на одного человека. То есть рынок имеет большую емкость и обеспечивается постоянным спросом потребителей. Конкуренция также высока, однако из-за такой емкости рынка - каждый магазин имеет собственную долю клиентов (жители спального района или посетители торговых центров и т.д.).

Средний уровень наценки на продукт от производителя к своему дилеру составляет $xx\%$. Это одна из главных причин, почему ежегодно растет количество магазинов по продаже мяса.

На логотипе предлагаем использовать изображение профессионального мясника и название "Мастер мяса", чтобы подчеркнуть такие позиции необходимости открытия магазина:

х) ;

х) мы гарантируем качественный товар, поэтому покупать нужно именно у нас.

Финансовые показатели

Показатель	грн.	дол. США
Начальные инвестиции	$xxx\ xxx$	$xx\ xxx$
Чистая прибыль x -го года	$x\ xxx\ xxx$	$xx\ xxx$
Рентабельность текущих затрат x -го года, %		$xx\%$
Точка безубыточности, кг мяса в месяц		$x\ xxx$
Срок окупаемости, месяцев		x

Финансовая эффективность проекта высока, поскольку срок полной окупаемости составляет только x месяцев.

2. Оценка рынка

Мясо является товаром повседневного спроса. Люди постоянно потребляют этот продукт, а следовательно, - покупают его. Даже в непростой ситуации отказываются от потребления мяса немногие. Анализ рынка показывает, что последние кризисные события мало сказываются на продаже мясных изделий. Поэтому мясные магазины ощущают их не так остро, как магазины других сегментов.

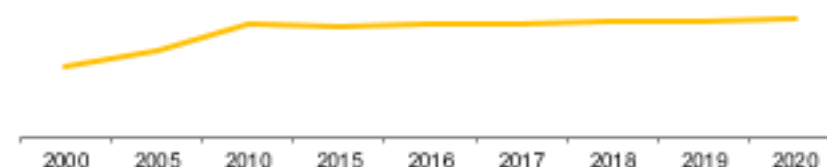


Рис.х. Потребление мяса и мясных продуктов в Украине на одного человека, кг

Тенденция мясного рынка такова: количество потребления мяса в год одним украинцем за последние годы постепенно растет. При этом основной рост потребления мяса произошел с $xxxx$ по $xxxx$ год, а именно: на xx,x кг.

Табл.х. Баланс производства и потребления мяса, тыс. тонн

	$xxxx$	$xxxx$	$xxxx$	$xxxx$
Мясо домашней птицы				
Производство	$x\ xxx$	$x\ xxx$	$x\ xxx$	$x\ xxx$
Потребление	$x\ xxx$	xxx	$x\ xxx$	$x\ xxx$
Свинина				
Производство	xxx	xxx	xxx	xxx
Потребление	xxx	xxx	xxx	xxx
Телятина				
Производство	xxx	xxx	xxx	xxx
Потребление	xxx	xxx	xxx	xxx
Всего				
Производство	$x\ xxx$	$x\ xxx$	$x\ xxx$	$x\ xxx$
Потребление	$x\ xxx$	$x\ xxx$	$x\ xxx$	$x\ xxx$

В $xxxx$ - $xxxx$ годы уровень производства мяса составляет около x,x млн. тонн. Причем из основных видов мяса только потребление свинины обеспечивается незначительной частью за счет импорта.

Эту тенденцию мы видим на рисунке x (Структура потребления основных видов мяса в Украине). Мясо курицы потребляют все больше, и в $xxxx$ году этот показатель достиг почти xx кг в год, что составляет $xx,x\%$ от всего потребления таких продуктов.

3. Характеристика проекта. Основные принципы товарной и маркетинговой стратегии

Бизнес-план предусматривает открытие мясного магазина.

Планируемая площадь магазина в xx кв. м. будет включать торговую и подготовительно-складскую (цех) зоны.

Концепция предусматривает размещение магазина в спальном районе и проведении соответственной рекламы (указатели, вывески, «сарафанное радио»).

Доставка продуктов по городу планируется в процессе расширения деятельности (для этого предусмотрено собственный бус).

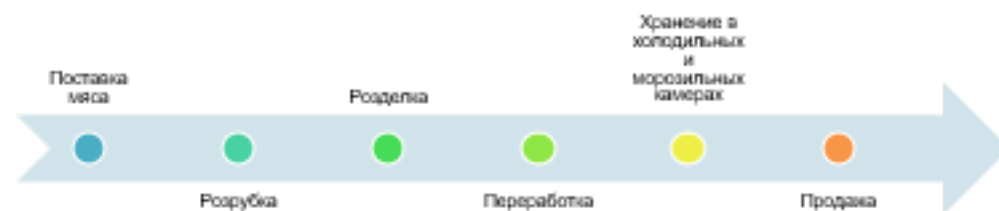


Рис. х. Основные бизнес-процессы для мясного магазина

Бизнес-процесс работы магазина будет начинаться поставкой мяса из забоя, его переработкой и подготовкой к продаже в разных формах.

Первое время после открытия магазина ассортимент продукции можно ограничить xx - xx видами товаров. Впоследствии, определившись, какие продукты пользуются наибольшим спросом, разнообразие товара можно увеличивать.

Для мясного магазина рекомендован следующий ассортимент продукции:

- Свежее мясо (свинина, говядина, птица, баранина).
- Фасованные порционные куски.
- Жиры.
- Субпродукты.
- Полуфабрикаты (фарш, шашлыки).

Для усовершенствования знаний специфики бизнеса следует обратить внимание на советы профессионалов:

х. **Умный мясник - рубщик.** В продаже будет свежее мясо - потребуется мясник, правильно разделяющий туши. Кусочки мяса должны быть аппетитного вида, разрубленные по определенным линиям и местам, иначе можно понести убытки, недополучая до $xx\%$ с туши. Поэтому профессиональный мясник, имеющий высокие навыки в правильной разделке мясных туш, может уберечь от потерь и даже увеличить прибыль от продаж.

х. **Закупать только свежее и качественное мясо.** Заготавливать полуфабрикаты и фарш желательно на глазах покупателя с НЕзамороженного мяса.

х.

х. **Обеспечить специальное освещение внутри холодильной витрины, так и снаружи.** Это даст более привлекательные вид товара.

Помимо этого, мясо - очень деликатный и чувствительный к интернет-эмоциям продукт. Поэтому, в первую очередь обратить внимание на качество самой продукции.

Независимо от мастерски выстроенных схем логистики, обеспечения бизнес-процессов и великолепно организованным отделом продаж, продукты - это, как правило, повторная покупка в проверенном месте. В связи с этим огромное значение имеет запуск, старт и первичная аудиторная закупка (привлечение первых покупателей).

Так как одним из сильных мотивов к покупке в специализированном магазине у покупателей является убеждение, что в супермаркете продают все подряд, следовательно там долго «залеживаются» продукты и самое свежее мясо находится в специализированных магазинах.

У бренд-сегмента есть свои особенности:

Цвета традиционно .

Используются простые шрифты без засечек, и предпочтение отдается минимализму - отсекается все лишнее и отвлекающее внимание. Названия звучные, часто ассоциирующиеся с качеством, благородством и характеристиками продукции.

В слогане важно донести до потребителя именно элитность данной продукции, которая может стать украшением праздничного стола.

На основе этих стандартных норм разработки логотипа предлагаем использовать изображение профессионального мясника и название "Мастер мяса", чтобы подчеркнуть такие позиции необходимости открытия магазина: важность

4. Финансовая модель

Начальные инвестиции для открытия мясного магазина включают оплату дизайна и ремонта помещения (на условиях аренды), закупку мебели и оборудования в цех и торговую зону, покупку автобуса для обеспечения логистики и тому подобное.

Всего для открытия магазина необходимо xxx тыс. грн. (xx,x тыс. дол. США)

Табл. х. Начальные инвестиции

Статья	грн.	\$
Дизайн помещения (x \$ кв. м.)	xx xxx	xxx
Ремонт помещения (xx \$ кв. м.)	xx xxx	xxx
Оборудование и мебель для цеха и торговой зоны	xxx xxx	xxxx
Реклама, вывеска	xx xxx	xxx
Бус	xxx xxx	xxxx
Непредвиденные расходы x%	xx xxx	xxx
Всего	xxx xxx	xx xxx

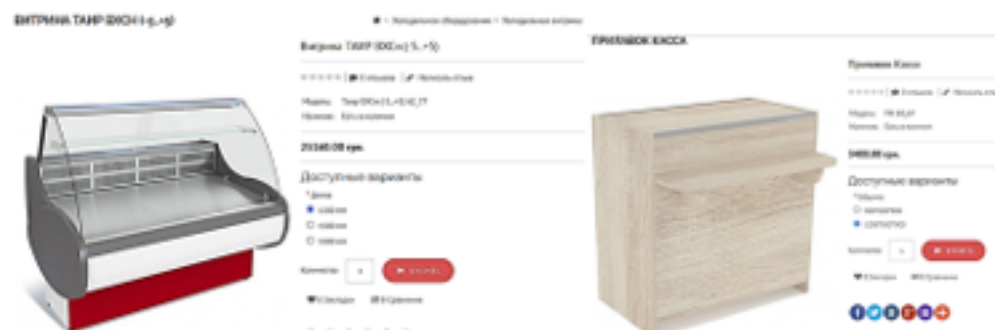
Магазин будет включать торговую и подготовительно-складскую зоны (цех).

Стоимость оборудования и мебели для торговой зоны ориентируем согласно ценам компании в Одессе - Торпроект.

Бюджет на холодильные витрины - xx тыс. грн. Нужно как минимум x витрины для раскладки мяса на продажу.

На витрины, предназначенные для хранения мяса (по xxx кг), цена около xx тыс. грн.

Прилавок для кассы стоит x,x тыс. грн.



Также необходимы будут кассовый аппарат, платежный терминал для банковских карт, торговые весы, программа учета и автоматизации магазина, техника для администратора (ноутбук, телефон, принтер).

Табл. х. Оборудование и мебель для цеха и торговой зоны

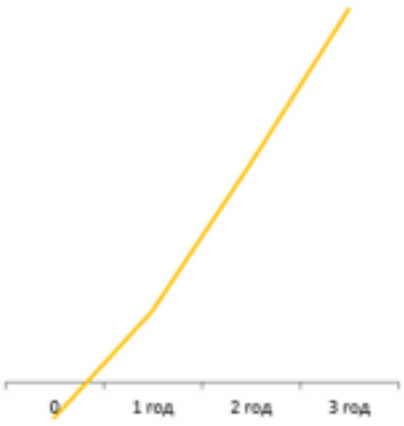
Статья	Стоимость, грн.	\$
Холодильные витрины (x)	xx xxx	xxx
Прилавок	x xxx	xxx
Кассовый аппарат (PPO)	x xxx	xxx
Торговые весы	x xxx	xx
Платежный терминал для банковских карт	x xxx	xxx
Ноутбук, принтер, телефон для администратора	xx xxx	xxx
Камеры видеонаблюдения (x)	xx xxx	xxx
Пульт охранной сигнализации	x xxx	xxx
Программа учета и автоматизации магазина	x xxx	xxx
Торговая зона, всего	xxxxxx	xxxx
Холодильная камера для хранения сырья	xx xxx	xxx
Морозильная камера (шкаф) для полуфабрикатов, готовых частей	xx xxx	xxx
Бойлер (x)	xx xxx	xxx
Промышленные мойки (x)	x xxx	xxx
Разрубочная колода	x xxx	xx
Весы	x xxx	xx
Стол и стулья	x xxx	xxx
Разделочные доски, лопы, ножи, топоры и прочие ручные принадлежности	x xxx	xxx
Мясорубка промышленная + насадки	xx xxx	xxx
Упаковочные материалы	x xxx	xxx
Униформа для работников	x xxx	xxx
Подготовительно-складской цех, всего	xxxxxx	xxxx
Всего	xxxxxx	xxxx

Для обеспечения безопасности и порядка в торговой зоне будут установлены камеры видеонаблюдения и пульт охранной сигнализации.



Комплекс оборудования с x видеокameraми вместе с установкой, представленный в магазине в Одессе - Ripi.ua, будет стоить около xx тыс. грн.

Рентабельность проекта					Срок окупаемости		
	1 год	2 год	3 год	Всего за 3 г.			
Выручка (доход)					0		
Себестоимость					1 год		
Чистый доход					2 год		
Единый налог 5%					3 год		
Чистый доход после уплаты налога (Чистая прибыль)							
Рентабельность текущих затрат							
Анализ безубыточности		1 год				Срок окупаемости	
Маржинальный доход					Год	Месяц	
Коэффициент МД							



финансовую эффективность проекта характеризуют показатели рентабельности, безубыточности и окупаемости.

Так, срок окупаемости первоначальных инвестиций составляет около **x месяцев**.

Рентабельность текущих затрат на деятельность составляет **xx-xx%** в год, т. е., расходуя x доллар, получаем x,xx-x,xx доллара чистой прибыли.

Точка безубыточности для магазина составляет **x xxx кг мяса в месяц**, т.е. такое количество продукции необходимо продать, чтобы покрыть постоянную и переменную часть затрат.