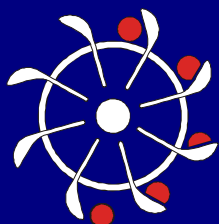


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЕ В РЕГИОНАЛЬНОМ ЦЕНТРЕ ТИПОГРАФИИ ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
<i>Цели исследования</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация.....</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диаграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта</i>	<i>9</i>
<i>География исследования</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка.....</i>	<i>9</i>
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	11
<i>Уникальное достоинство продукта, позиционирование</i>	<i>11</i>
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	13
<i>Основные параметры финансовых расчетов.....</i>	<i>13</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка).....</i>	<i>Ошибка!</i>
Закладка не определена.	



АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Открытие в региональном центре типографии офсетной печати, ориентированной, в основном, на печать рекламной продукции.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуги
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4P) услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта.

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды услуг

Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита услуг

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей по их потребностям, оценка сегментов потребителей

Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения

основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Выбор и обоснование уникального достоинства услуги

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на услуги.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта услуги

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции услуги

Организация сбыта, каналы сбыта

Скорость товарооборота

План продаж на весь расчетный период

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги

Требования к поставщикам

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

Выбор и обоснование дополнительных сервисов

7. Организационно-управленческая структура

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Основные параметры финансовых расчетов



Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Объем финансирования

Расходная часть

Результаты расчетов

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта

11. ПРИЛОЖЕНИЯ



Список Приложений

Приложение 1. Должностные инструкции

Директор типографии

Специалист по печати

Специалист по допечатной подготовке

Специалист по допечатной подготовке (начальник отдела)

Специалист по послепечатной обработке

Специалист по послепечатной обработке (начальник отдела)

Начальник отдела продаж

Менеджер по продажам

Главный бухгалтер

Уборщица

Охранник

Приложение 2. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин в налоговых органах

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

Таблица 1. Цены на услуги типографии

Таблица 2. План продаж

Таблица 3. Количество, состав и стоимость производственного оборудования.

Таблица 4. Количество, состав и стоимость хозяйственного инвентаря

Таблица 5. Затраты на оплату труда

Таблица 6. Затраты на открытие, USD

Таблица 7. Постоянные и переменные расходы в месяц, USD

Таблица 8. Отчет о прибылях и убытках

Таблица 9. План движения денежных средств

Таблица 10. Расчет стоимости проекта, USD

Таблица 11. План-график реализации проекта

Таблица 12. Необходимые ресурсы для реализации проекта

Диаграмма 1. Структура рынка полиграфии по видам собственности

Диаграмма 2. Структура рынка по видам продукции

Схема 1. Организационная структура типографии

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Суть проекта – открытие в региональном центре типографии офсетной печати, ориентированной, в основном, на печать рекламной продукции.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Россия

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование, экспертные интервью

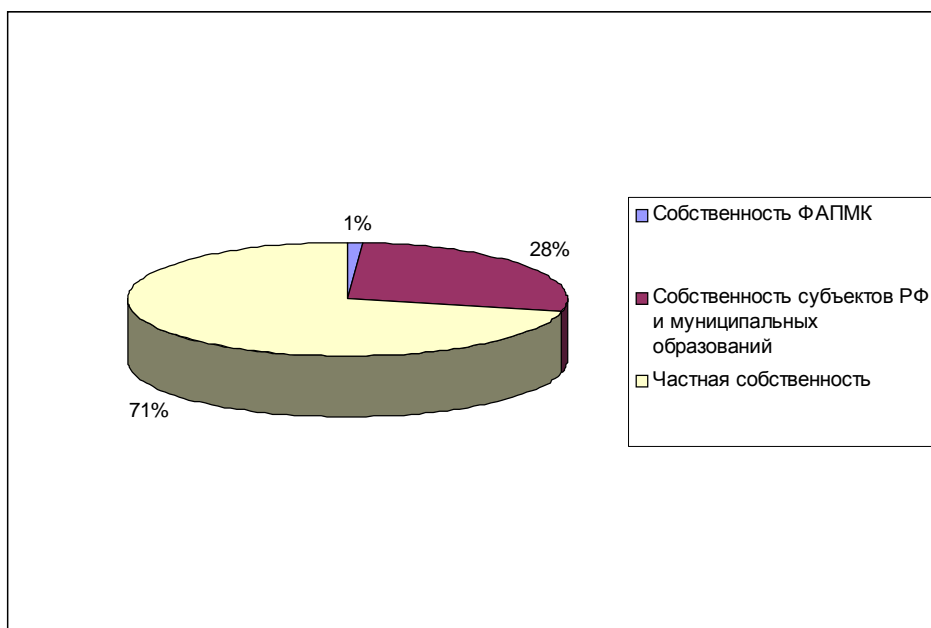
ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Действующие на рынке полиграфических услуг организации можно разделить на 3 группы:

- типографии, принадлежащие Федеральному Агентству по печати и массовым коммуникациям (ФАГМК);
- типографии, находящиеся в собственности субъектов РФ и муниципальных образований;
- типографии, находящиеся в частной собственности.

Соотношение между этими группами участников рынка представлено на Диаграмме 1.

ДИАГРАММА 1. СТРУКТУРА РЫНКА ПОЛИГРАФИИ ПО ВИДАМ СОБСТВЕННОСТИ



Источник: Консалтинг-центр «Шаг»

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

УНИКАЛЬНОЕ ДОСТОИНСТВО ПРОДУКТА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Индивидуальный подход к клиенту выражается в следующем:

- **Возможность печати широкого спектра продукции.** При этом может различаться также качество печати и расходных материалов. Таким образом, расширяется круг потенциальных потребителей: заказы размещают не только специализированные организации (издательства, рекламные агентства и т. п.), но и предприятия, занятые в других сферах деятельности, независимо от выделяемых ими на полиграфию средств.
- **Возможность сокращения срока выполнения заказа.** Эта возможность позволяет выпускать некоторые специфические виды продукции (например, газеты). Таким образом, типография может привлечь новых клиентов и, в некоторой степени, составить конкуренцию салонам оперативной полиграфии.
- **Большой ассортимент оказываемых услуг.** Кроме непосредственно печати, типография оказывает услуги по допечатной подготовке и послепечатной обработке готовой продукции. Это делает типографию привлекательной для неспециализированных организаций-клиентов.
- **Возможность печати продукции тиражом от 500-1000 до нескольких сотен тысяч экземпляров.** Это позволяет удовлетворить потребности разных групп потребителей.

Таким образом, при оформлении заказа может варьироваться стоимость, ассортимент и сроки выполнения работ. Это делает услуги типографии доступными организациям с небольшим рекламным бюджетом. При этом полиграфическая продукция отличается высоким качеством, характерным для



офсетной печати. Однако услуги не позиционируются как дешевые, просто индивидуальный подход к каждому потребителю позволяет каждому клиенту получать и оплачивать только те услуги, которые ему необходимы.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ

- площадь типографии;
- арендная ставка;
- цены на услуги (выручка);
- стоимость расходных материалов;
- курс доллара.

ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Объем финансирования проекта составляет ***** USD, из них инвестиционные расходы – ***** USD, затраты на покрытие убытков в первые месяцы работы – *****USD. Рекомендуемый объем инвестиционных средств - *****USD.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАСЧЕТОВ.

Ставка дисконтирования в проекте – **%

Чистый дисконтированный доход (NPV)– ***** USD при сроке жизни проекта 24 месяца.

Внутренняя норма рентабельности IRR, год – ***% для срока жизни проекта 24 месяца

Внутренняя норма рентабельности IRR, месяц – ***% для срока жизни проекта 24 месяца

Срок окупаемости проекта – ** месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости проекта – ** месяца.

Объем услуг в точке безубыточности – ***% от расчетного объема услуг или *** ТЫС. ОТТИСКОВ В МЕСЯЦ.



Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и



обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.