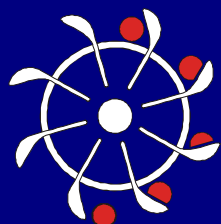


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА

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
Приложения	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>Ошибка! Закладка не определена.</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка)</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>
<i>Офисно-складской комплекс «Шерлэнд».....</i>	<i>Ошибка! Закладка не определена.</i>



АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Создание складского комплекса класса «В» общей площадью 3000 м² и с полезным объемом - 6124 м³.

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

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

Количество страниц: 112 стр.

Язык: русский

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

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

План продаж на весь расчетный период (в соответствии с выбранными базовыми параметрами бизнеса)

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги.

Требования к поставщикам

Состав основного оборудования (без детализации)

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Расчет площадей необходимых подсобных помещений

Расчет затрат на асфальтирование и укладку бортового камня

Оценка постоянных и переменных затрат при оказании услуг

План оказания услуг

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

Анализ чувствительности к изменениям параметров финансовой части бизнес-плана

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Состав и характер доходов от деятельности

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Основные формы финансовых расчетов

Показатели эффективности проекта

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта (сводная таблица)

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Выдержки из «Гражданского кодекса Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ», касающиеся хранения товаров на складе

Приложение 2. Должностные инструкции персонала склада.

Заведующий складом

Заместитель заведующего складом

Главный бухгалтер

Бухгалтер-кассир

Инспектор по технике безопасности

Кладовщик

Грузчик

Уборщица

Приложение 3. «Выдержки из Федерального закона РФ Об Обществах с ограниченной ответственностью, касающиеся учредительных документов общества»

Приложение 4. «Документы, необходимые для регистрации Общества с ограниченной ответственностью»

Приложение 5. Выдержки из Градостроительного кодекса от 29.12.2004 №190-ФЗ, касающиеся получения разрешения на строительство

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

Таблица 1. Ставки аренды (\$/кв. м/год), вкл. эксплуатационные расходы, не вкл. НДС

Таблица 2. План продаж на расчетный период

Таблица 3. Состав основного оборудования склада.

Таблица 4. Расчет стоимости стеллажей.

Таблица 5. Распределение площадей склада.

Таблица 6. Сезонные изменения в типах товаров, хранящихся на складе.

Таблица 7. Штатное расписание

Таблица 8. Расходы на открытие

Таблица 9. Постоянные и переменные расходы (в месяц)

Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 11. График окупаемости проекта, у.е.

Таблица 12. Календарный план осуществления проекта

Таблица 13. Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта

Диаграмма 1. Соотношение складских помещений различных классов в Москве и Московской области (в %).

Диаграмма 2. Структура спроса на складские помещения всех классов (в %).

Диаграмма 3. Спрос на складские помещения (распределение по запрашиваемой площади)

Диаграмма 4. Соотношение основных сегментов потребителей складских услуг.

Схема 1. Взаимодействие между основными игроками рынка

Схема 2. Схема расположения помещений склада.

Схема 3. Организационная структура предприятия

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание складского комплекса класса «В» общей площадью 3000 м² и с полезным объемом - 6124 м³.

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование

План ОКАЗАНИЯ УСЛУГ.

Ввиду того, что часто клиентами складов являются организации так или иначе связанные торговлей, сезонные изменения в розничной торговле отражаются и на деятельности склада.

В Таблице 6 представлен пример изменения видов товара, хранящегося на складе, в зависимости от времени года и месяца.

ТАБЛИЦА 6. СЕЗОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ТИПАХ ТОВАРОВ, ХРАНЯЩИХСЯ НА СКЛАДЕ.

№ п/п	Месяц	Хранящиеся на складе товары/грузы
1	Январь	Зимняя/весенняя одежда, запчасти для автомобилей, зимние автомобильные масла, машинное оборудование, компьютерная и оргтехника
2	Февраль	Весенняя одежда, запчасти для автомобилей, компьютерная и оргтехника, строительно-отделочные материалы
3	Март	Весенняя/летняя одежда, запчасти для автомобилей, летние автомобильные масла, фототехника, машинное оборудование, строительно-отделочные материалы
4	Апрель	Летняя одежда, запчасти для автомобилей, фототехника, строительно-отделочные материалы

5	Май	Летняя одежда, запчасти для автомобилей, летние автомобильные масла, машинное оборудование, строительно-отделочные материалы
6	Июнь	Летняя одежда, запчасти для автомобилей, машинное оборудование
7	Июль	Осенняя одежда, запчасти для автомобилей, машинное оборудование
8	Август	Осенняя одежда, запчасти для автомобилей, машинное оборудование, компьютерная и оргтехника, строительно-отделочные материалы
9	Сентябрь	Осенняя одежда, запчасти для автомобилей, машинное оборудование, строительно-отделочные материалы
10	Октябрь	Зимняя одежда, запчасти для автомобилей, зимние автомобильные масла, компьютерная и оргтехника, машинное оборудование
11	Ноябрь	Зимняя одежда, запчасти для автомобилей, зимние автомобильные масла, компьютерная и оргтехника, машинное оборудование
12	Декабрь	Зимняя одежда, запчасти для автомобилей, зимние автомобильные масла, компьютерная и оргтехника, машинное оборудование

Такие изменения обусловлены тем, что различные розничные сети закупают товар заблаговременно до начала пика его продаж, а все время до наступления сезона продаж товар хранится на складах. Соответственно, виды товаров, поступающих на склады, по своей предназначенности для определенного сезона опережают на 2-3 месяца товары, поступающие на реализацию в розничные сети. Следовательно, в начале зимы на складе могут храниться товары, предназначенные для реализации зимой и ранней весной. При этом срок хранения «зимних» товаров (зимняя одежда, зимние автомобильные масла) будет значительно короче, чем у «весенних» товаров (весенняя одежда, стройматериалы – т.к. их на весну приходится пик ремонтов). К концу зимы и весной в общем объеме хранимых товаров может преобладать доля весенних и летних товаров (фототехника, летняя одежда, летние автомобильные масла и т.д.).

Вместе с тем, существуют товары либо не имеющие сезонности продаж, либо со слабо выраженной сезонностью. К таким товарам можно отнести различное машинное оборудование и автомобильные запчасти. Такие товары могут постоянно храниться на складе с небольшими изменениями в их объемах.



Компьютеры и оргтехника, в свою очередь, имеют летний спад продаж и несколько пиков продаж (как правило, перед основными праздниками и в конце лета), т.е. перед сезонными спадами продаж долю хранимой компьютерной и оргтехники будет снижаться, а за некоторое время до пиков продаж – увеличиваться.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

СХЕМА 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

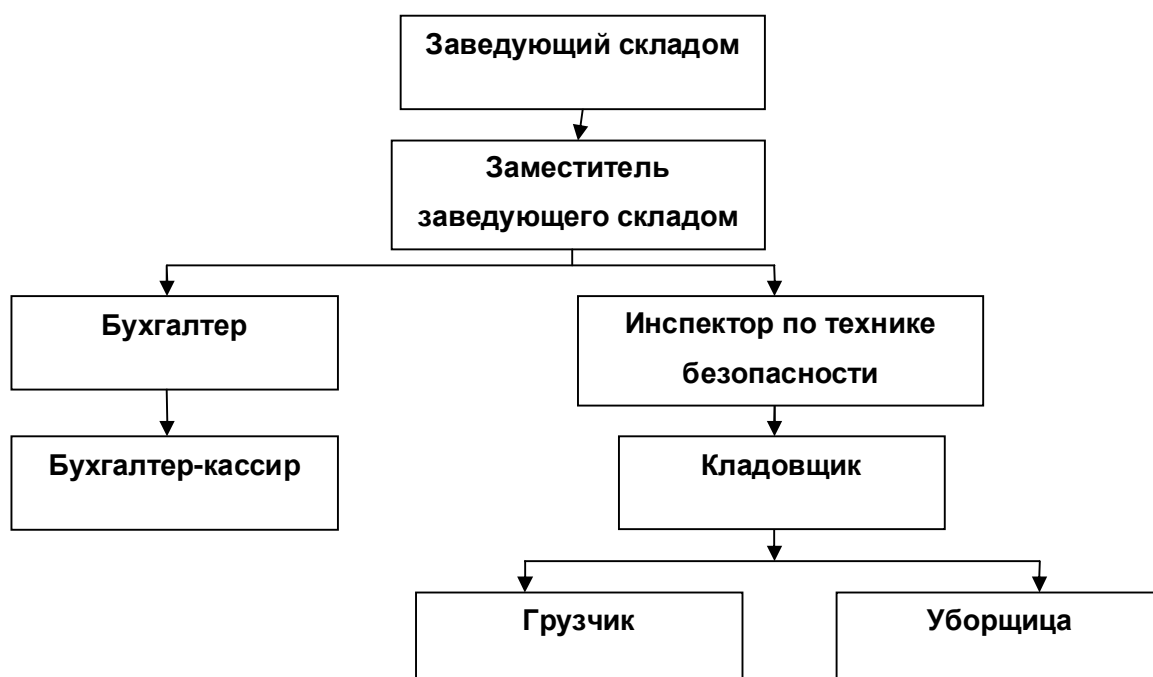


ТАБЛИЦА 7. ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

№ п/п	Должность	Оплата труда	Количество сотрудников	Затраты на оплату труда
1	Заведующий складом			
2	Заместитель заведующего складом			
3	Главный бухгалтер			
4	Бухгалтер-кассир			
5	Инспектор по технике			



	безопасности			
6	Кладовщик			
7	Уборщица			
8	Грузчики			
		Итого		



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, Honeywell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.