

2108150011

# Примерный бизнес-план открытия бизнеса

Адрес: **Москва, Свободный проспект**

Концепция	<b>Фотоателье</b>	Стоимость реализации	<b>150 тыс.руб.</b>
Ценовая ниша	<b>Массовая</b>	Организационная форма	<b>Самозанятый</b>
Масштаб бизнеса	<b>малый (до 2,4 млн.руб.)</b>	Система налогообложения	<b>НПД</b>
Площадь	<b>без помещения</b>	Сумма кредита	-
Франшиза	-	Ставка кредитования	-

Бизнес-навигатор МСП рассчитывает примерный бизнес-план на основе индикаторов рынка и практики ведения бизнеса в рамках правового поля, который дает ориентиры и основные направления действий по открытию (расширению) бизнеса. Бизнес-план рассчитан без привлечения заемных средств. В случае использования кредита доходность бизнеса уменьшится.

- 1. Резюме**
- 2. Анализ рынка**
- 3. Маркетинговая стратегия**
- 4. Маркетинговый план**
- 5. План продаж**
- 6. Инвестиционная программа**
- 7. Потенциальные поставщики**
- 8. Операционные расходы**
- 9. Финансовый план**
- 10. Оценка рисков**
- 11. Список документов для рассмотрения заявки на кредит**

# 1. Резюме. Концепция, доходы

## Концепция

Суть проекта	Фотоателье
Ассортимент	Фотосъемка
Режим работы	с 9-00 до 21-00, 6 дней в неделю
Бизнес-модель	Высокая наценка на услуги
Ключевой фактор успеха	Высокая степень удовлетворенности клиентов
Масштаб бизнеса	малый (до 2,4 млн.руб.)

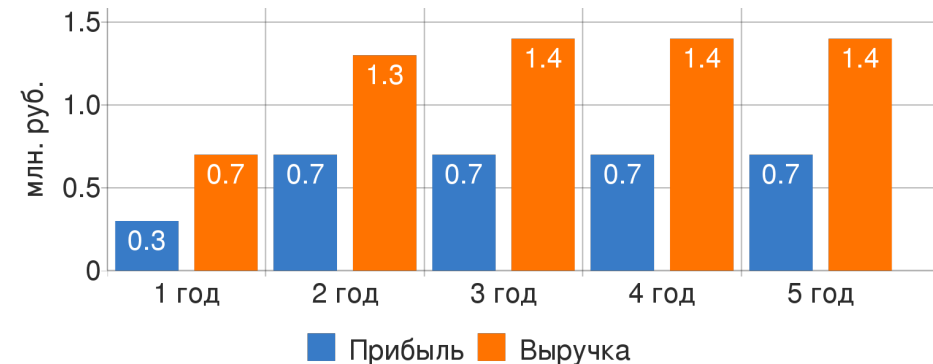
### Характеристика бизнеса

Мастер-фотограф, зарегистрированный в качестве самозанятого, оказывающий услуги по фотографированию "на выезде".

## Доходы

Рентабельность продаж 49,9%

Динамика доходов:



! Бизнес-план рассчитан без привлечения заемных средств.  
В случае использования кредита доходность бизнеса уменьшится.

# 1. Резюме. Местоположение, инвестиции

## Местоположение

<b>Адрес</b>	Москва, Свободный проспект
<b>Зона обслуживания</b>	В пределах микрорайона - 750 метров от места размещения бизнеса
<b>Количество потребителей</b>	Жители домов - 48 918
<b>Необходимая площадь</b>	0 м <sup>2</sup>
<b>в т.ч. площадь обслуживания</b>	0 м <sup>2</sup>
<b>Площадь земельного участка</b>	-

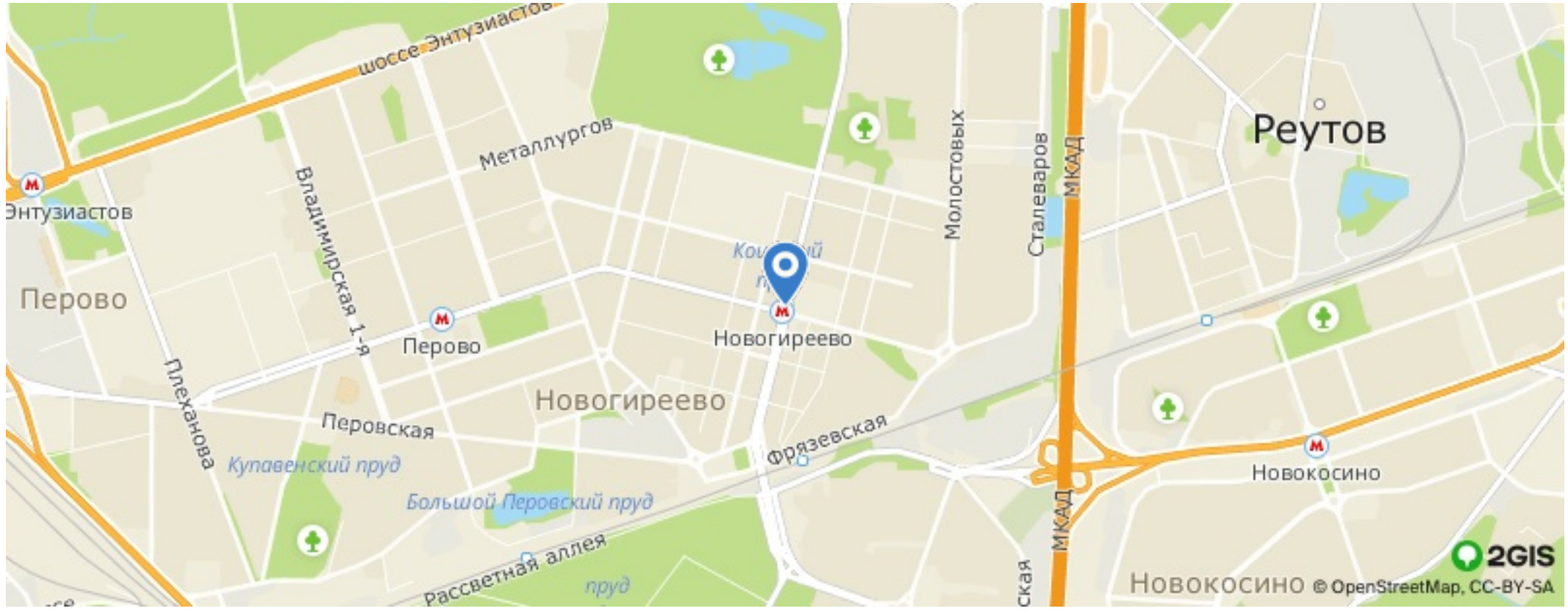
## Инвестиции

<b>Объем вложений, тыс. руб</b>	150
<b>Срок окупаемости, мес</b>	9
<b>Рентабельность инвестиций за 5 лет, %</b>	2 071
<b>Чистый денежный доход за 5 лет, тыс. руб</b>	2560
<b>Внутренняя норма доходности, %</b>	614

# 1. Резюме. Укрупненный график мероприятий

Мероприятия	Месяцы проекта							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Регистрация в качестве самозанятого	■							
Закупка оборудования, инструментов		■						
Начало работы			■					
Выход на полную мощность								✓

## 2. Анализ рынка. Спрос на услуги



Группы потребителей	Общее количество потребителей в локации		Количество клиентов планируемого бизнеса		Средний чек, руб.	Емкость рынка, тыс. руб. в год
	чел.	%	в день	в год		
Жители домов	48 918	100	93	34 024	-	14 970.6
<b>ВСЕГО</b>	<b>48 918</b>	<b>100</b>	<b>93</b>	<b>34 024</b>	<b>440</b>	<b>14 970.6</b>

## 2. Анализ рынка. Конкурентная среда

Конкуренентов всего: 17

ТОП-10 ближайших конкурентов:

Конкурененты	Адрес	Расстояние до конкурента, метров	Статус конкуренции
<b>Fotovin express, фотосалон</b>	Москва, Зелёный проспект, 79а	42	Прямой конкурент
<b>Фотостудия, ИП Ткачева Е.В.</b>	Москва, Свободный проспект, 20а	86	Непрямой конкурент
<b>Сору 360, типография</b>	Москва, Свободный проспект, 33а	117	Непрямой конкурент
<b>Фокус-Фото, салон фото и копировальных услуг</b>	Москва, Свободный проспект, 33	121	Прямой конкурент
<b>Центр экспресс-фото</b>	Москва, Зелёный проспект, 60/35	142	Прямой конкурент
<b>Дом быта</b>	Москва, Зелёный проспект, 60/35	142	Прямой конкурент
<b>Мультифото, сеть фотосалонов</b>	Москва, Свободный проспект, 33	147	Прямой конкурент
<b>Копирка, сеть полиграфических центров</b>	Москва, Зелёный проспект, 62а	266	Непрямой конкурент
<b>Фотоцентр</b>	Москва, Свободный проспект, 21/2	621	Прямой конкурент
<b>Дом быта</b>	Москва, Сапёрный проезд, 6 к1	630	Непрямой конкурент

## 2. Анализ рынка. SWOT-анализ

Отметьте	Ваши сильные стороны	Ваши слабые стороны
Наличие у Вас опыта организации бизнеса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Использование отработанных бизнес-процессов или франшизы	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Привлечение квалифицированного персонала	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Административная поддержка Вашего бизнеса	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Использование известного бренда или франшизы	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Использование заемных средств	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
Зависимость бизнеса от поставщиков сырья	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
Помещение под бизнес в аренде	<input type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да

Отметьте	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
Низкий уровень конкуренции	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Рост потока клиентов в перспективе (новое строительство)	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Наличие муниципальной программы поддержки	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Планируется появление новых поставщиков	<input type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
Появление новых конкурентов	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
Снижение платёжеспособности потребителей	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
Ужесточение государственного регулирования	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
Рост стоимости сырья	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается



## 3. Маркетинговая стратегия

### Целевые рынки

Географический	Москва, Свободный проспект
Сегмент	Фотоателье
Ценовая ниша	Массовая

### Продуктовая стратегия

- Фотосъемка
- 

### Целевые сегменты

Социальный портрет	Средний класс, небогатые, 18-55 лет
Время и цель посещения	День/вечер, 12-21:00, -
Средние затраты на приобретение продукции/услуг	800 руб. \ в год
Основная выгода	

### Позиционирование

**Обязательные характеристики (points of parity)**

**Отличительные характеристики (points of difference)**

ОТМЕТЬТЕ все значимые характеристики

Широкий спектр фотохудожественных работ

## 4. Маркетинговый план

### Продукт

Концепция	Фотоателье
Площадь обслуживания	0 м <sup>2</sup>
Кол-во мест	-
Ассортимент	Фотосъемка

### Местоположение

Город	Свободный проспект
Улица	-
Дом	-

### Цена

Средний чек	440 руб.
-------------	----------

### Продвижение

Бюджет	до 500 тыс.
Канал	Сайт Реклама в интернете

## 5. План продаж

### График выхода проекта на полную мощность

Показатель	Месяцы проекта											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Темпы роста продаж (выход на полную мощность), %	0	0	0	10	30	60	75	100	100	100	100	100
Количество потребителей (посещений)	0	0	0	24	72	149	182	243	242	244	251	265
Выручка, тыс. руб.	0	0	0	11	32	66	80	107	107	107	110	117

### План продаж

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Темпы роста продаж (с учетом роста рынка), %	0	6	1	2	3
Количество потребителей (посещений)	1 672	3 031	3 072	3 146	3 235
Выручка, тыс. руб.	736	1 334	1 352	1 384	1 423

### Сезонность спроса

Показатель	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Сезонность – доля потребителей по году, %	6.6	7.8	8.3	8.4	8.4	8.6	8.4	8.5	8.4	8.5	8.7	9.2

## 6. Инвестиционная программа. Потребность в финансировании

Статья инвестиций	Всего затрат, тыс. руб.	Доля, %
<b>Капитальные затраты - всего, в том числе:</b>	<b>141.9</b>	<b>94</b>
Строительство/приобретение здания	-	-
Приобретение оборудования и инвентаря	141.9	94
<b>Первоначальный оборотный капитал - всего, в том числе:</b>	<b>8.3</b>	<b>6</b>
Товарные запасы	8.3	6
Ремонт и перепланировка	0.0	0
Документация	0.0	0
Прочее (резерв)	-	-
<b>ИТОГО</b>	<b>150.2</b>	<b>100</b>

## 6. Инвестиционная программа. График финансирования

Статья инвестиций	Кол-во	Цена за единицу, тыс. руб.	Всего затрат, тыс. руб.	График финансирования, тыс. руб.											
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Online-касса	1	12.0	12.0	-	-	12.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Компьютер	1	40.0	40.0	-	-	40.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Цифровая фотокамера, объектив	1	40.0	40.0	-	-	40.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Штатив	1	1.9	1.9	-	-	1.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Комплект осветительного оборудования	1	48.0	48.0	-	-	48.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Документация	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ремонт и перепланировка	-	-	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ВСЕГО</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>141.9</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>141.9</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>

## 7. Потенциальные поставщики

Потенциальные поставщики товаров, сырья, материалов:

Наименование	Товарная группа	Адрес	Контакты
Marvel, оптовая компания	Фототовары	Москва, Преображенская площадь, 8	(495) 7458008 info@marvel.ru

В таблице справочно указаны крупнейшие потенциальные поставщики по основным товарным группам. Перечень потенциальных поставщиков не ограничивается указанными компаниями.

## 8. Операционные расходы (годовые, после выхода на проектную мощность)

Статья расходов	Тыс. руб.
Сырье и материалы	209.3
Арендная плата, коммунальные платежи	0.0
Реклама и маркетинг	390.3
Информационные услуги	0.0
Прочие расходы	0.0
Проценты по кредитам и займам	0.0
Налог	49.3
<b>ВСЕГО операционные расходы</b>	<b>648.9</b>

## 9. Финансовый план. 1-й год

### Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	0	0	-33	-24	-6	35	42	57	55	56	57	61
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	0	0	-33	-24	-6	35	42	57	55	56	57	61
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операционные расходы (-)	0	0	33	34	38	30	38	51	51	52	53	56
Доход (выручка от реализации) (+)	0	0	0	11	32	66	80	107	107	107	110	117
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	0	0	-148	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	142	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)</b>	0	0	-183	-24	-6	35	42	57	55	56	57	61
<b>Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV</b>	0	0	-180	-204	-210	-176	-135	-80	-27	27	82	140



## 9. Финансовый план. 2-й год

### Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	45	55	58	58	57	59	57	58	57	58	60	63
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	45	55	58	58	57	59	57	58	57	58	60	63
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операционные расходы (-)	43	50	53	54	55	56	55	55	55	55	57	60
Доход (выручка от реализации) (+)	89	104	111	112	112	115	113	113	112	113	116	123
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)</b>	45	55	58	58	57	59	57	58	57	58	60	63
<b>Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV</b>	<b>183</b>	<b>235</b>	<b>289</b>	<b>344</b>	<b>397</b>	<b>452</b>	<b>505</b>	<b>558</b>	<b>611</b>	<b>664</b>	<b>718</b>	<b>775</b>

## 9. Финансовый план. 3-й год

### Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	45	55	58	58	58	60	58	58	58	59	60	64
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	45	55	58	58	58	60	58	58	58	59	60	64
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операционные расходы (-)	45	51	55	55	55	57	56	56	56	56	58	61
Доход (выручка от реализации) (+)	90	106	113	113	113	117	114	114	114	115	118	125
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)</b>	45	55	58	58	58	60	58	58	58	59	60	64
<b>Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV</b>	<b>815</b>	<b>864</b>	<b>916</b>	<b>968</b>	<b>1 019</b>	<b>1 072</b>	<b>1 123</b>	<b>1 175</b>	<b>1 226</b>	<b>1 277</b>	<b>1 329</b>	<b>1 384</b>

## 9. Финансовый план. 4-й год

### Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	46	56	59	59	59	61	60	60	60	60	62	65
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	46	56	59	59	59	61	60	60	60	60	62	65
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операционные расходы (-)	46	52	56	57	57	58	57	57	57	58	59	62
Доход (выручка от реализации) (+)	92	108	115	116	116	120	117	117	117	118	121	128
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)</b>	46	56	59	59	59	61	60	60	60	60	62	65
<b>Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV</b>	<b>1 423</b>	<b>1 471</b>	<b>1 522</b>	<b>1 572</b>	<b>1 622</b>	<b>1 674</b>	<b>1 724</b>	<b>1 774</b>	<b>1 824</b>	<b>1 873</b>	<b>1 924</b>	<b>1 978</b>

## 9. Финансовый план. 5-й год

### Денежный поток

Финансовые показатели, тыс. руб.	Месяцы проекта											
	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	47	57	61	61	61	63	61	62	61	62	64	67
Чистая прибыль ("+" прибыль, "-" убыток)	47	57	61	61	61	63	61	62	61	62	64	67
Амортизация (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Операционные расходы (-)	48	54	58	58	58	60	59	59	59	59	61	64
Доход (выручка от реализации) (+)	95	111	119	119	119	123	120	121	120	121	124	131
Уплаченные % по кредитам и займам (+)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вложения в капитальные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие предварительные затраты (-)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Свободный денежный поток, FCFF (операционный+инвестиционный)</b>	47	57	61	61	61	63	61	62	61	62	64	67
<b>Накопленный дисконтированный свободный денежный поток, NPV</b>	<b>2 017</b>	<b>2 064</b>	<b>2 113</b>	<b>2 163</b>	<b>2 212</b>	<b>2 262</b>	<b>2 311</b>	<b>2 360</b>	<b>2 409</b>	<b>2 458</b>	<b>2 508</b>	<b>2 560</b>

## 10. Оценка рисков

### Оценка вероятности

Риски	Вероятность			Комментарии
	Низкая	Средняя	Высокая	
1. Открытие нового конкурента	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Снижение платежеспособности потребителей	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Рост стоимости оборудования	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4. Рост стоимости услуг по ремонту помещения	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5. Рост стоимости разрешительной документации	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6. Рост стоимости сырья	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
7. Увеличение ФОТ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
8. Увеличение административной нагрузки	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

### Оценка чувствительности

Чувствительность к рискам	PI	NPV, тыс.руб.	IRR, %	DPP, мес.
Базовый сценарий	18.3	2 560	614	9
1. Уменьшение объема реализации на 20%	14.6	2 020	479	10
2. Увеличение объема капитальных затрат на 20%	15.2	2 531	500	10
3. Увеличение операционных расходов на 20%	16.0	2 225	456	10

# 11. Список документов для рассмотрения заявки на кредит

## Основные

- Бизнес-план
- Заявка на кредит (по форме банка)
- Гарантия Корпорации МСП
- Краткие сведения об инициаторах бизнеса, включая паспортные данные
- Обеспечение по кредиту

## Правоустанавливающие

- Свидетельство о праве собственности объекта недвижимости
- Договор аренды площадей, используемых в бизнесе
- Заключение Госпожарнадзора/МЧС, СЭЗ Роспотребнадзора



**Федеральная корпорация по развитию  
малого и среднего предпринимательства**

**Адрес:** Россия, Москва, Славянская площадь, д. 4, стр. 1

**Web-сайт:** <http://corpmsp.ru/>

**Телефон:** +7 (495) 698-98-00