



Бизнес-план магазина одежды

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2022



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план магазина одежды разработан в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO и содержит все необходимые расчеты и показатели: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план магазина одежды может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

Бизнес-план магазина одежды легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

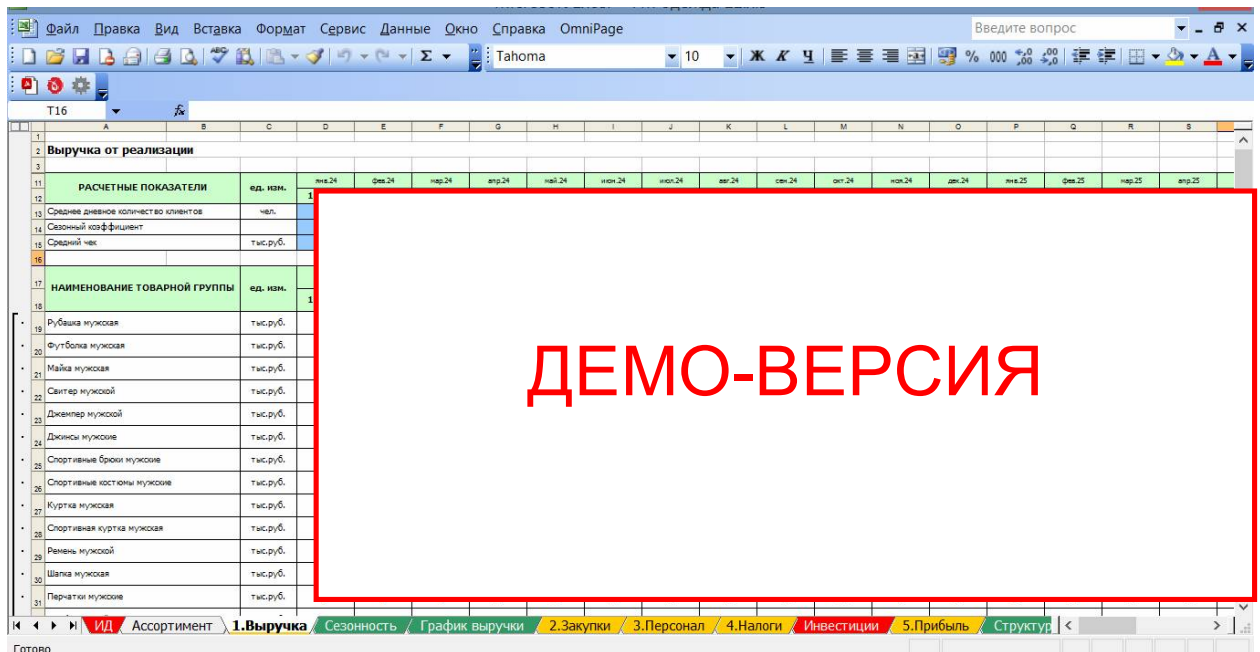
В бизнес-плане магазина одежды содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану магазина одежды прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- План продаж, план по персоналу, план закупок, план по налогам, план по постоянным расходам, инвестиционный план;
- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;

- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



В финансовой модели бизнес-плана магазина одежды Вы можете самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь магазина;
- Средний чек;
- Среднее дневное количество посетителей по каждому месяцу проекта;
- Торговую наценку по каждой ассортиментной группе;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- При работе по франчайзингу размеры франчайзинговых платежей (роялти, паушальный взнос);
- Размер текущих затрат (аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, общехозяйственные расходы, охрана, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Наименование	ед. изм.	1 год											
		янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
Выручка от реализации	тыс.руб.	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Затраты на закупку товара	тыс.руб.												
Зарплата с отчислениями	тыс.руб.												
Арендная плата	тыс.руб.												
Коммунальные услуги	тыс.руб.												
Вывоз мусора	тыс.руб.												
Амортизация	тыс.руб.												
Затраты на рекламу	тыс.руб.												
Услуги бухгалтера	тыс.руб.												
Охрана	тыс.руб.												
Администрирование сайта	тыс.руб.												
Интернет и связь	тыс.руб.												
Общехозяйственные расходы	тыс.руб.												
Инкассация	тыс.руб.												
Эквайринг	тыс.руб.												

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

Также Вы можете заказать индивидуальный бизнес-план магазина одежды. Срок разработки индивидуального бизнес-плана зависит от сложности поставленных задач.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА МАГАЗИНА ОДЕЖДЫ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
Цель проекта	4
Ситуация на рынке	4
Маркетинговая концепция	4
Инвестиционные расходы и источники финансирования	4
Основные показатели проекта	4
2. АНАЛИЗ РЫНКА	7
2.1. Характеристика основных сегментов рынка одежды	7
2.2. Характеристика потребителей на рынке одежды	12
2.3. Прогноз развития рынка одежды	14
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	16
3.1. Маркетинговая стратегия	16
3.2. Расположение магазина и его площадь	16
3.3. Ассортиментная матрица	17
3.4. Организация торгового пространства и мерчендайзинг	21
3.5. Рекламная политика	22
4. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ МАГАЗИНА	24
4.1. Система процессов магазина одежды, распределение ответственности и регламентирующая документация	24
4.2. Оборудование для магазина	27
4.3. Ремонт помещения под магазин	33
4.4. Программное обеспечение	33
4.5. Компьютерное и кассовое оборудование, оргтехника	34
4.6. Дополнительное оборудование	35
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	37
5.1. Организационно-правовая форма и система налогообложения	37
5.2. Разрешительная документация для открытия магазина	38
5.3. Календарный график проекта	40
5.4. План по персоналу	41

6. ПЛАН ПРОДАЖ	43
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	46
7.1. Основные допущения	46
7.2. Доходы проекта	46
7.3. Операционные расходы	47
7.4. Инвестиционные издержки	49
7.5. Источники финансирования	51
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	52
8.1. Прибыль и рентабельность	52
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости	53
8.3. Точка безубыточности	55
8.4. Финансовая состоятельность	55
9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	57
Приложения	61
Приложение 1. Выручка от реализации	61
Приложение 2. Затраты на закупки	62
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	63
Приложение 4. Начисление и выплата налогов	64
Приложение 5. Отчет о прибыли	65
Приложение 6. Инвестиции проекта	66
Приложение 7. График финансирования проекта	67
Приложение 8. Отчет о движении денежных средств	68
Приложение 9. Расчет эффективности инвестиций	69

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия магазина одежды

Таблица 2. Профиль сегмента «Масс-маркет»

Таблица 3. Профиль сегмента «Мидл-маркет»

Таблица 4. Профиль сегмента «Люкс»

Таблица 5. Профиль сегмента «Деловая одежда»

Таблица 6. Профиль сегмента «Спорт»

Таблица 7. Основные параметры позиционирования магазина одежды

Таблица 8. Ассортиментная матрица магазина одежды

Таблица 9. Условия работы крупнейших сетей магазинов одежды по франчайзингу

Таблица 10. Виды рекламы, ее характер и периодичность размещения

Таблица 11. Затраты на стартовую рекламную кампанию открытия магазина одежды

Таблица 12. Перечень процессов магазина, распределение ответственности за процессы и основная регламентирующая документация

Таблица 13. Расчет затрат на торговое оборудование и мебель для оснащения магазина одежды

Таблица 14. Затраты на ремонт помещения под магазин одежды

Таблица 15. Расчет затрат на внедрение системы операционного и бухгалтерского учета в магазине одежды

Таблица 16. Расчет потребности в компьютерном оборудовании и оргтехнике для магазина одежды

Таблица 17. Затраты на дополнительное оборудование для оснащения магазина одежды

Таблица 18. Затраты на оформления проектной и разрешительной документации для открытия магазина одежды

Таблица 19. План-график инвестиционного проекта открытия магазина одежды

Таблица 20. Штатное расписание магазина одежды

Таблица 21. Структура продаж магазина одежды по ассортиментным группам

Таблица 22. Выручка магазина одежды по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 23. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование магазина одежды

Таблица 24. Расчет потребности в оборотном капитале для магазина одежды

Таблица 25. Структура инвестиционных затрат на открытие магазина одежды

Таблица 26. Структура источников финансирования инвестиционного проекта открытия магазина одежды

Таблица 27. Выручка, чистая прибыль и рентабельность магазина одежды по годам реализации проекта

Таблица 29. Годовые финансовые показатели магазина одежды

Таблица 29. Расчет точки безубыточности

Таблица 30. Риски проекта открытия магазина одежды

Таблица 31. Результаты оценки рисков проекта открытия магазина одежды

Таблица 32. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Сегментация потребителей по носимым торговым маркам (доли ответов на вопрос «Одежду какой марки Вы носите?»)

Диаграмма 2. Частота покупок одежды различными возрастными сегментами потребителей

Диаграмма 3. Частота покупок одежды мужчинами и женщинами

Диаграмма 4. Коэффициенты сезонности продаж для магазина одежды в течение года

Диаграмма 5. Структура затрат магазина одежды

Диаграмма 6. График выручки

Диаграмма 7. График чистой прибыли

Диаграмма 8. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 9. График движения денежных средств

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Основные сегменты рынка спортивной одежды

Рисунок 2. Расположение приоритетных мест выкладки товара с точки зрения покупателя

Рисунок 3. Эскиз прилавка

Рисунок 4. Эскиз открытого стеллажа для хранения

Рисунок 5. Эскиз экономпанели

Рисунок 6. Фрагмент модульной системы

Рисунок 7. Образцы стоек

Рисунок 8. Образец примерочной кабины

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является составление поэтапного плана открытия магазина одежды и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие магазина одежды. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Проектом планируется открытие магазина одежды, который будет предлагать клиентам мужскую и женскую одежду, аксессуары. Всего ** товарная группа и *** наименований.

Среднее ежедневное число клиентов планируется на уровне ** человек.

Режим работы магазина: с 10 до 22 часов.

Количество сотрудников: ** человек.

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Для реализации проекта по открытию магазина одежды необходимо **** тыс. рублей. Для финансирования проекта планируется *****

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие магазина одежды представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия магазина одежды

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Количество покупок в день	раз	***
2.	Средний чек	руб.	***
3.	Выручка в год	тыс. руб.	***
4.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
5.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
6.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
8.	Рентабельность по выручке	%	***
9.	Значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
10.	Срок окупаемости	лет	***
11.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
12.	Внутренняя норма доходности IRR	%	***
13.	ЕБИТДА (прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации)	тыс. руб.	***
14.	ЕБИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов)	тыс. руб.	***
15.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- открыть магазин одежды приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно и в течение ** лет вернуть вложенные инвестиции.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на одежду в локальном районе.

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

В настоящем проекте для размещения магазина одежды планируется использовать помещение общей площадью *** кв.м. Площадь торгового зала для продажи одежды оставит *** кв.м. Магазин будет иметь постоянных клиентов, которые будут иметь уверенность в том, что смогут прийти в магазин в любой день и приобрести модную, доступную и качественную одежду.

Основные параметры позиционирования магазина одежды приведены в таблице 7.

Таблица 7. Основные параметры позиционирования магазина одежды

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Местоположение	Торговые центры Нежилые помещения на первых этажах зданий
2.	Целевая аудитория	***** ***** ***** *****
3.	Широта ассортимента	*****
4.	Уровень цен	*****
5.	Уровень сервиса	*****

Основными конкурентными преимуществами магазина одежды станут:

- Актуальные и модные коллекции;
- Широкий ассортимент одежды для мужчин и женщин;
- Рационально организованное торговое пространство удобное для совершения покупок;
- Квалифицированный торговый персонал;
- Широкий выбор дополнительных аксессуаров (ремни, перчатки, шарфы сумки).

Для магазина одежды планируется

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с тем, что освоение инвестиций планируется закончить на третьем месяце проекта, продажи в открываемом магазине одежды начнутся на четвертом месяце проекта. После открытия магазина одежды в среднем в день планируется обслуживать ** человек с величиной среднего чека в **** рублей. На пятый месяц проекта продажи планируется увеличить до ** человек в день и на пятый месяц проекта выйти на максимальный уровень обслуживания клиентов – ** человек в день.

В бизнес-плане учтена сезонность бизнеса по продаже одежды. В ****-**** наблюдается планомерное увеличение товарооборота и достижение максимума продаж к *****-***** каждого года (диаграмма 4). Это вполне согласуется с сезонностью спроса на одежду — для рынка одежды в целом ***** товарооборота к ***** является традиционным.

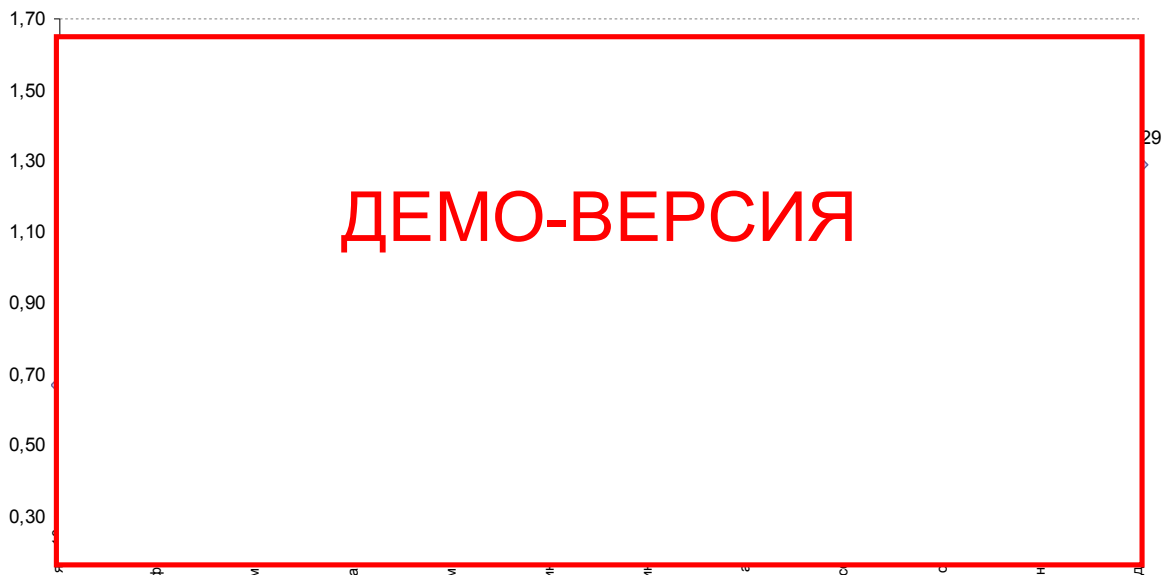


Диаграмма 4. Коэффициенты сезонности продаж для магазина одежды в течение года

За показатель максимальной загруженности магазина одежды был взят показатель продаж *****. Максимальной загруженности магазина одежды в остальные месяцы добиться невозможно, связано это прежде всего с сезонностью и уровнем доходов граждан.

Как видно из приложения 1, сезонность оказывает непосредственное влияние на объем выручки магазина одежды в зависимости от времени года - максимальная разница выручки магазина одежды приходится на ***** и *****.

По товарным группам ***** , ***** , ***** , ***** , ***** , ***** , ***** и ***** наибольшие продажи будут наблюдаться в летние месяцы. По категориям

№ п/п	Наименование ассортиментной группы	Доля группы в общем объеме продаж, %
20.	*****	***
21.	*****	***
22.	*****	***
23.	*****	***
24.	*****	***
25.	*****	***
26.	*****	***
27.	*****	***
28.	*****	***
29.	*****	***
30.	*****	***
31.	*****	***
	Итого	100,00

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 36 месяцев с момента начала проекта.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

7.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж одежды и аксессуаров. Планируемые доходы укрупнено, в течение срока реализации проекта приведены в таблице 22.

Таблица 22. Выручка магазина одежды по годам проекта, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год
Рубашка мужская	***	***	***
Футболка мужская	***	***	***
Майка мужская	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***

Показатели	1 год	2 год	3 год
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
Итого	***	***	***

Основной объем выручки приносит продажа ***** и ***** – ***% от общего объема продаж. Годовой объем выручки магазина одежды составит ***** млн. рублей.

Помесячный расчет выручки проекта приведен в приложении 1.

7.3. Операционные расходы

Основными затратами магазина одежды являются затраты на закупку одежды. Данные затраты помесечно по ассортиментным группам в течение реализации проекта приведены в приложении 2. После выхода магазина одежды на планируемые объемы продаж на закупки одежды будет ежегодно тратиться *** млн. рублей.

Также переменными расходами магазина одежды будут следующие расходы:

- Расходы на рекламу в размере **% от выручки или *** тыс. рублей в год;
- Расходы на инкассацию в размере ***% от выручки или *** тыс. рублей в год;
- Расходы на эквайринг (обслуживание платежных карт) в размере **% от выручки или *** тыс. рублей в год.

В результате работы магазина одежды возникнут расходы на *****, затраты на *****, затраты на *****, затраты на *****, затраты на *****, *****. Расчет ежемесячных постоянных затрат на функционирование магазина одежды приведен в таблице 23.

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 5) отражает операционную деятельность по проекту в определенные месяцы. График выручки приведен на диаграмме 6.



Диаграмма 6. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность магазина одежды. Так из приложения 5 и диаграммы 7 видно, что магазин одежды начнет получать прибыль на ** месяце реализации проекта.



Диаграмма 7. График чистой прибыли

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице 27.

Таблица 27. Выручка, чистая прибыль и рентабельность магазина одежды по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***
Затраты на закупки товара, тыс. руб.	***	***	***
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	***	***	***
Чистая прибыль, тыс. руб.	***	***	***
Рентабельность по прибыли, %	***	***	***
Чистая прибыль в месяц в среднем, тыс. руб.	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, после выплаты заемных средств чистая прибыль магазина одежды составит ***** тыс. рублей в год или ***** тыс. рублей в месяц. Рентабельность по выручке составит ***% в среднем за год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.