

Бизнес - план: построение сети вендинговых автоматов по продаже сувенирных монет в г. Калуга

АННОТАЦИЯ

Суть проекта

- Создание прибыльной сети торговых автоматов по предоставлению услуги продажи сувенирных монет.
- Удовлетворение и стимулирование спроса потребителей на сувенирную продукцию посредством предложения большого ассортимента и удобного способа совершения покупки.
- Развитие собственной сети торговых автоматов для продажи сувенирных монет является оправданным и целесообразным для достижения вышеуказанных задач и реализации цели извлечения прибыли.

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

- **Краткосрочная цель:** выход на рынок предприятий по производству и продаже сувенирных монет, качественное производство товаров, создание узнаваемого имени, получение прибыли.
- **Долгосрочная цель:** расширение номенклатуры производимых товаров и спектра предоставляемых услуг; увеличение объемов производства, доли рынка и, как следствие, -прибыли.

Расчетные сроки и масштаб проекта

Планируется выход на точку безубыточности в течение **12 месяцев**.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

- Собственные средства
- Субсидии для начинающих предпринимателей
- Областные конкурсы, направленные на производство сувенирной продукции с символикой региона местными предпринимателями.

ОЦЕНКА РЫНКА

- Наш рынок - это рынок сувенирной продукции.
- Наш продукт - сувенирные монеты.
- Согласно данным, полученным в результате анализа рынка, на современном этапе конкуренция в этой отрасли невелика. Рынок стабильно развивается и является высокорентабельным.

- Кроме того, построение сети вендинговых автоматов по продаже сувенирных монет может являться платформой для дальнейшего развития смежных направлений бизнеса в регионе (организация шоу по чеканке монет, распространение через сувенирные лавки).

Потенциальные потребители

- Туристы;
- Граждане из других регионов;
 - *посещающие город с целью познакомиться с достопримечательностями исторического и религиозного характера, либо посещающие город по служебным обстоятельствам, имеющие потребность в сувенирной продукции;*
- Жители города;
 - *имеющие потребность в сувенирной продукции (в том числе в качестве подарка).*

Потенциальными места для установки оборудования

1. Основные транспортные узлы города:

- ЖД вокзал

2. Места массового скопления населения, где отсутствуют точки продажи сувенирной продукции: торговые комплексы, торговые центры, спортивные и развлекательные центры.

В ходе исследования были выявлены наиболее подходящие **площадки для размещения:**

- ТРЦ "Московский";
- ТРК "Калуга XXI век";
- ТРЦ "РИО";
- Горнолыжная база "Квань";
- Гостиничный комплекс Ёлки;
- Ледовый дворец «Космос».

3. Исторические и культурные центры, расположенные на территории г. Калуга.

В ходе исследования были выявлены наиболее подходящие **площадки для размещения:**

- Городской парк культуры и отдыха;
- Планетарий;
- Музей космонавтики им. К.Э. Циолковского;
- Областной краеведческий музей.

Данные точки размещения оборудования были выбраны исходя из таких критериев как: *тип целевой аудитории и ежедневная проходимость*. При проведении исследования были использованы открытые источники.

Исходя из выводов исследования, в городе Калуга планируется размещение сети **3 единиц** торговых автоматов. Развитие будет осуществляться в **один этап** путем установки **3 единиц** автоматов;

Ключевой партнер, компания ООО «Научно-производственная компания «Интеграл», имеет широкую сеть партнёров по всей России, что позволило достичь предварительной договоренности по установке торговых автоматов в вышеперечисленных локациях.

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В результате организации сети торговых автоматов должны быть достигнуты следующие результаты:

- налажена работа сети из 3 торговых автоматов;
- потребители получают высококачественные продукты;
- увеличивается число рабочих мест на 1 единицу;
- выручка от реализации услуг составит 1 512 000 рублей;
- срок окупаемости инвестиций - 7 месяцев (оборудование будет окуплено в период гарантийного срока);
- получен опыт построения сети, который будет использован в дальнейшем для развития вендинговой торговли;
- проведен ряд маркетинговых исследований по выявлению предпочтений потребителя;
- налажены новые партнерские отношения.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

Объекты инвестиций	Цена за единицу	Количество с учетом трех точек	Партнерский взнос - 50%
Автомат для продажи 12 видов монет - Vision версия+ индивидуальный дизайн корпуса	230 000	3	690 000
Мини-пресс для чеканки монет	15 000	1	15 000
Клише для чеканки монет+ эскизы	3 000	18	54 000
Оплата аренды	-	-	-
Итого:			759 000

Сумма, затраченная на расходные материалы, составляет оборотные средства.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБОРУДОВАНИЯ

Планируется построение сети на базе **современного торгового оборудования** ведущих фирм производителей.

Каждый автомат способен реализовывать **12 видов сувенирных монет** одновременно.

В автомат **загружается до 360 сувенирных монет в капсулах**, что обеспечивает **бесперебойную автономную работу** в течение нескольких дней и возможность продать 360 единиц товара.

Учитывая вышеперечисленные характеристики, а также опыт работы аналогичных сетей, предполагается, что каждый автомат будет **обслуживаться работником один раз в неделю** (инкассация, пополнение товарных запасов, поддержание внешнего вида, проверка механизмов).

Составление **ассортимента** реализуемой продукции и установка стоимость осуществляется оператором **самостоятельно**. **Учет продаж** каждой позиции ведется с помощью **встроенного jsm модуля**.

Срок службы оборудования - **10 лет**.

Срок службы	12 месяцев (гарантийный период)	3 года	5 лет	10 лет
Прогноз на количество проданных сувенирных монет (через 1 автомат) - шт.	10080	30240	50400	100800
Прогноз на объем прибыли полученной через реализацию сувенирных монет (через 1 автомат), руб.	504000	1512000	2520000	5040000

ОПЕРАТОР СЕТИ ТОРГОВЫХ АВТОМАТОВ

Построение сети торговых автоматов планируется осуществлять **силами работников компании**. В этих целях создается **1 (одно) рабочее место**.

Требования к оператору сети (работнику, обслуживающему сеть торговых автоматов): **коммуникабельность, водительские права, хорошее знание города**.

Для **обслуживания** сети выделяется следующий ресурс: **легковой автомобиль, сотовый телефон с городским номером**. Предполагается, что для перестановки автоматов будет использован наемный автомобиль.

Для **обучения работника** навыкам обслуживания сети торговых автоматов планируется использовать **видеокурс**. Направление работника на дополнительную учебу не планируется. Подразумевается подписание с работником **договора о материальной ответственности**.

РИСКИ И МЕТОДЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Потенциальные риски:

- Форс-мажорные обстоятельства;
- Вандализм, хищение оборудования; систематическое хищение оборотных средств работником сети;

- Падение спроса в межсезонье;
- Простой оборудования в результате поломки;
- Снижение продаж в виду увеличения конкуренции.

Разрешение и предотвращение рисков ситуаций:

- В случае возникновения по каким-либо причинам форс-мажорных обстоятельств, представляется возможным продать оборудование с потерей около 20% от стоимости.
- Автоматы по продаже сувенирных монет будут устанавливаться посредством заключения договоров аренды необходимой площади. В договоре с арендодателем предусмотрена ответственность за сохранность оборудования, как от вандализма, так и от хищения. При иных формах работы возможно страхование оборудования.
- В периоды межсезонья (февраль, октябрь, ноябрь) снижается общее количество продаж. На этот период предполагается передислокация части оборудования.
- Во избежание простоя оборудования в результате поломки, засорения платежных систем, предполагается оставить контактный телефон оператора в каждой торговой точке, а также на каждом торговом автомате.
- Предполагается постоянная работа над качеством предлагаемой продукции, обновление ассортимента.

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

В рамках построения сети мы планируем организацию рекламной кампании посредством размещения информации на поверхности торговых автоматов. Грамотно подобранное оформление торговой точки является средством стимулирующего воздействия на покупателей. Будучи составной частью стратегии маркетинга, данный способ привлечения клиентов чрезвычайно эффективен для выявления потенциальных заказчиков, а также налаживания коммерческих связей. Как показывает опыт работающих сетей, предпочтительными инструментами по поиску новых торговых точек на установку торговых автоматов является:

- Личный контакт с потенциальными клиентами;
- Направление коммерческого предложения с указанием преимущества автоматной торговли для данной торговой точки, планом размещения автомата.

ПАРТНЁРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Планируется развитие партнерских отношений с крупным поставщиком - компанией-производителем вендинговых автоматов для продажи монет и оборудования для производства сувенирных монет - ООО «Научно-производственная компания «Интеграл».

СЕБЕСТОИМОСТЬ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

В ходе анализа платежеспособности населения региона, а также затрат на производство сувенирных монет были сделаны выводы о целесообразности установления следующих цен на готовую продукцию (в таблице учтены затраты на расходные материалы, заготовки и клише; не учтены: электроэнергия - она включена в арендную плату торговой точки; расходы по доставке оборудования до региона - эта строка расходов выделена в ежемесячные расходы по обслуживанию оборудования).

Себестоимость сувенирных монет и цена для потребителя			
	Себестоимость	Итого себестоимость	Цена для потребителя
Капсулы для хранения монет	30	100	150
Заготовки для монет из латуни	50		
Услуги по чеканке	20		

Для дальнейших расчетов принимаются следующие базисные условия:

- Средняя цена продаваемого товара - 150 руб.;
- Средняя себестоимость - 100 руб.
- В расчетах будут учтены не только расходы на каждый отдельный автомат, но и расходы по обслуживанию сети автоматов. В расчетах не учитываются расходы на аренду офиса/склада для оборудования и расходных материалов; не учитывается амортизация автомобиля компании, используемого работником для обслуживания оборудования.

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Необходимо учитывать, что лишь часть оборудования будет установлена в первый месяц после его поставки. Учитывая наличие договоренностей, предполагается, что сразу по поставке оборудования будет установлено 3 автомата.

Как показывает опыт других компаний, в поисках рентабельных торговых точек, предстоит неоднократно переставлять торговые автоматы. Перестановка автоматов может быть связана с сезонным падением (ростом) продаж, изменением условий работы в конкретной точке и т.д. В связи с вышеизложенным, в прогнозе на каждый месяц учтена перестановка оборудования и связанные с перестановкой затраты.

Среднесуточное количество продаж

Среднесуточное количество продаж рассчитывается в среднем на один торговый автомат. Прогноз на количество продаж составлен исходя из статистики аналогичных торговых сетей соседнего региона:

№	Торговая точка	Количество среднесуточных продаж
1	ЖД вокзал	28
2	Областной краеведческий музей	15
3	О ТРК "Калуга XXI век"	41

Количество дней работы оборудования рассчитывается исходя из рабочего режима торговых точек. На практике каждая из торговых точек работает без выходных.

Расчет для одного месяца

Расчет для одного месяца производится с учетом установки сети из трех автоматов.

Оборот:	
Количество работающих автоматов в сети	3
Среднесуточное количество продаж (через каждый автомат)	28
Количество дней работы оборудования (за месяц)	30
Общее количество продаж (месяц)	2520
Итого оборот (рублей)	378 000

Расходы:			
Заработная плата	1	10000	10000
Арендная плата (за место)	3	2500	7500
Себестоимость монеты с упаковкой	2520	100	252000
Налоговые платежи (за автомат)	3	1000	3000
Итого расходы:			272500

Точка окупаемости

При указанном финансовом прогнозе точка окупаемости будет достигнута в **срок 7 месяцев** с момента поставки оборудования.