

# **Бизнес-план Книжного магазина**

**БиПлан Консалтинг**  
**www.bi-plan.ru**

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

## **Приложения:**

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 17. Кассовый аппарат ККМАМС

Таблица 18. Стеллаж

Таблица 19. Ручной лазерный сканер

Таблица 20. Автомобиль

Таблица 22. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Книжного магазина за 2 отчетных периода

Таблица 23. Расходы на реализацию проекта

Таблица 24. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

## **Разработка бизнес плана на заказ**

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

**Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.**

**Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:**

**(499) 343-93-83**

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 600 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:

<https://www.bi-plan.ru/order/>

## **1. Конфиденциальность**

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

## **2. Резюме**

Настоящий проект представляет собой план создания Книжного магазина с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта \_\_\_\_\_

Идея проекта: Идея создания Книжного магазина оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка книжной продукции.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 2149466 рублей.

Характер предприятия: предприятие по реализации книжной и сопутствующей продукции.

Стоимость проекта: 2149466 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 102410 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 16%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 102410 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 4 месяца.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 14256615 рублей.

### **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

### **4. Характеристика объекта**

Книжный магазин предназначен для реализации книг, художественной литературы, журналов, поздравительных открыток, тетрадей, школьных принадлежностей, канцелярии, полиграфической продукции, альбомов для марок, монет, фотографий и прочей продукции.

То есть потребитель книжного магазина – это школьники, студенты, коллекционеры книг, марок, монет, обычные покупатели, которые ищут подарки своим родным и близким, покупают открытки.

Книжные магазины - это хранители знаний, потому как книги являются рассказчиками историй, хранителями истории стран, исполнителями того, что в реальной жизни может и не произойти. В любом случае книги — это всегда интересно, увлекательно, неповторимо. У детей развивает память, воображение, фантазию, молодым и взрослым помогает развить способности, поддерживать идеалы жизни. Книжным бизнесом лучше заниматься человеку, который любит книги, любит их собирать.

Книжный бизнес нужно грамотно и правильно организовать. Это может быть и небольшой магазинчик, который должен «иметь свое лицо», быть уютным и комфортным для покупателя. Создать теплую атмосферу в магазине можно с помощью гостеприимства и индивидуального подхода к каждому клиенту.

Продавцы должны знать свой ассортимент и уметь помочь покупателю с выбором. Если будет соблюдаться такой подход, то о магазине со временем узнают все любители - книголюбы, что обеспечит стабильный поток покупателей и гарантированный доход.

В планах организации Книжного магазина предполагаются небольшие вложения. Для открытия Книжного магазина потребуется:

- подходящее здание или помещение;
- закупка книжной и иной продукции;
- найм персонала;
- проведение маркетинговой компании.

Идеальным помещением для организации книжного магазина считается площадь в 90 кв. м, которой достаточно, чтобы правильно расставить стеллажи и организовать специальные уголки для чтения, где каждый покупатель сможет посмотреть, полистать, почитать книгу. Наличие таких читателей-покупателей — это гарантия того, что у магазина будет постоянный доход от продажи книг.

На аренде Книжного магазина можно сэкономить, организовав его в подвальном помещении дома. Такой вариант подойдет для букинистического магазина, в котором продаются редкие и ценные книги для настоящих ценителей литературного искусства, для которых расположение магазина - не главное. Они найдут Книжный магазин везде, если в нем будет продаваться действительно ценный товар – редкие книги, которые выпускаются малым тиражом. В таком магазине хорошо пойдут и книги по философии культурологи, истории и искусству. Такие книги привлекут литераторов и искусствоведов и просто интеллигентных и культурных людей. Новинки всегда лучше выставлять на тематические столики, чтобы их легко можно было увидеть.

В центре города, рядом с метро, экономически оправданно будет вводить самообслуживание - удобнее и покупателям, и продавцам. Если район освоения - спальный, то открывать большой магазин с самообслуживанием не имеет смысла. Достаточно нескольких полок и кассира. Исходя из этих факторов и нужно считать затраты на охрану. Маленьким магазинам невыгодно и не нужно покупать охранную систему. Вообще, как правило, процент воровства не очень велик. Как только он начинает превышать 3-4% - значит, проблема в персонале. Покупатель, по наблюдениям книжных ритейлеров, сегодня достаточно лоялен.

При выборе мебели для Книжного магазина нужно выбирать удобные стеллажи, они не должны быть высокими, это не удобно для чтения названий и выбора книг. Они должны быть правильно расставлены и снабжены табличками с указанием жанра книг.

Но удобный интерьер, теплая атмосфера, оригинальное название и редкий ассортимент еще не полный список составляющих успешного бизнеса.

Привлекательная цена является гарантией хороших продаж даже для настоящих буквоедов, для которых книга - бесценна. Низкие цены привлекают в магазин гораздо больше таких книголюбов, а те в свою очередь сарафанным радио распространят эту хорошую новость по всему городу. Кроме того можно устраивать и специальные распродажные акции, приуроченные к празднику или

определенному событию.

Сам владелец книжного магазина должен всегда быть в курсе всех событий и новинок в этой сфере. Этого требует специфика этого просветительского бизнеса.

Как правило, книжные магазины регистрируют как ООО. Система налогообложения для розничной торговли с залом меньше 150 кв. м. — единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Основные статьи расхода — это аренда торговой площади и аренда помещения под склад. Площадь книжного магазина в центре города должна составлять не меньше 150 кв. м., на окраинах магазин может быть чуть поменьше. Соответственно, для центра города эта цифра будет выше, для периферии — ниже.

Дальше, как обычно, надо утрясти все формальности с СЭС и пожарной инспекцией: обычные бюрократические формальности с санэпиднадзором и пожарной инспекцией выльются, по подсчетам операторов книжной розницы, в 200—400 долларов единовременно на каждое торговое помещение.

Произвести ремонт помещения, сделать вывеску с согласованием, купить стеллажи. Мебель потребуется в минимальном количестве — для одного магазина вполне сойдется дюжина стеллажей из IKEA, которые можно заказать через Интернет.

Теперь о самом главном — о книгах. Чтобы быть прибыльным, магазин должен иметь в своем ассортименте не менее 15 тыс. наименований. Средняя розничная цена одной книги — 150 рублей. Московская розница сегодня работает без посредников — издательства в большинстве своем расположены в столице и отпускают магазинам товар напрямую. Причем издательства часто допускают отсрочку платежа, что опять-таки для столичного продавца большой плюс. В регионах же большую роль играют посредники.

Потребуется также программное обеспечение для анализа закупок и движения товара. Кроме того, в крупном магазине, расположенном в центре города, будет вполне оправданно установить систему против краж.

Зарплата продавца книжного магазина не высока, поэтому и найти хороших продавцов трудно. Продавец должен хорошо разбираться в ассортименте и иметь прекрасную память, чтобы помнить, где какая книга лежит. Когда речь заходит о такой позиции, как менеджер по закупкам, подходы книготорговцев расходятся, например, в штате есть люди, отслеживающие новинки часто звонят непосредственно представители издательств и рассказывают о книгах, готовящихся к выходу в ближайшее время. После решения кадрового вопроса Книжный магазин можно запускать.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые реализуют книги, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот достаточно свободен. Этот бизнес долго окупается и требует инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

## **5. План маркетинга**

# **128 пунктов успешного бизнес-плана**

## **1. Конфиденциальность**

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

## **2. Резюме**

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

## **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

## **4. Характеристика объекта**

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

## **5. План маркетинга**

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

## **6. Техничко-экономические данные оборудования**

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

## **7. Финансовый план**

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

## **8. Оценка риска**

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

## **9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций**

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

## **10. Выводы**

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

## **11. Приложения**

- 11.1. Этапы проекта
  - 11.1.1.1. Начало проекта
  - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
  - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
  - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
  - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
  - 11.1.1.6. Установка оборудования
  - 11.1.1.7. Найм персонала
  - 11.1.1.8. Обучение персонала
  - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
  - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
  - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
  - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
  - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
  - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
  - 11.7.1.4. Основная сумма
    - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
    - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
  - 11.7.1.5. Издержки
    - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
    - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
  - 11.7.1.6. Сальдо месяца
  - 11.7.1.7. Налог на прибыль
  - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
  - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
  - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
  - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
    - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
    - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
  - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

#### 11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте [www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан