

# ***БИЗНЕС ПЛАН***



**На „Шантиом“ ООД**



## **Съдържание:**

1.Представяне на фирмата и нейното управление.

1.1 Въведение

1.2 Резюме

2.Подробно описание на инвестиционния проект

2.1 Представяне на проекта и предлагания  
продукт/услуга

3. Необходими инвестиции

4. Маркетинг и маркетингова стратегия

5. Анализ на средата

6. Анализ на рисковете и възможност за  
преодоляване

7. Прогнозни финансови разчети

8. Влияние на проекта върху околната среда

9. Времеви график. Фази на осъществяване на  
бизнес проекта.

10.Заключение

1.Представяне на фирмата и нейното управление.

## 1.1 Въведение

Фирмата е регистрирана на 02.02.2018 год. Идеята за създаване възникна спонтанно, докато обсъждахме финансовите си затруднения и икономическата обстановка в града. Ние сме две много близки приятелки, които имат заделени спестявания и решихме да ги вложим в един общ проект, който да ни носи доходи всеки месец. Нашият обект ще се позиционира на ул. „Александър Димитров“ №78. Капиталът, с който разполагаме е 100 000 лв. Акционери са Оля Иванова Максева и Мила Георгиева Йорданова. Прикачени файлове : биографии на акционерите.

Управленската структура се състои от :



## 1.2 Резюме

Като начало фирмата „Шантиом“ ООД ще се занимава с продажба на йога принадлежности- постелки, йога блок, чанта за йога, топка за йога, въже за йога, свещи, фигури за йога.

След време бихме искали да разширим асортимента от предлагани продукти, като добавим принадлежности за пилатес.

Сферата на дейност е насочена към продажба на висококачествени принадлежности, които да са на достъпни цени и да задоволяват потребностите на потребителите.

Мисията на фирмата е насочена към намаляване на безработицата в град Кюстендил, повишаване на личните доходи.

Бизнес планът се изготвя за срок от 4 години. Целта му е да се проследи за какъв период от време ще се възвърне първоначалната инвестиция, направена за

откриване и стартиране дейността на фирмата. Институцията, пред която ще послужи

бизнес планът е банка „ДСК“ с цел гарантиране на връщането на получения кредит.

Управлението на фирмата ще бъде осъществено от двама съдружници.

Управители са тези, които са вложили най-много средства при създаването на фирмата.

Първоначално няма да бъде наеман персонал, а съдружниците ще се редуват да работят на обекта с цел по-малко разходи при стартиране на дейността. Съдружниците са самоосигурени лица със стандартен осигурителен доход и получават процент от чистата печалба.

Разполагаеми дълготрайни материални активи: земя, сгради, съоръжения и пр.

Дълготрайни материални активи, с които разполага фирмата са: помещение, стол, компютър, касов апарат,

служебни телефони, принтер за етикети, баркод четец, сейф, щандове, шкафчета.

Цели на фирмата

а. Дългосрочни цели на фирмата

-Налагане и утвърждаване на пазара

-Отваряне на още обекти на ключови места

-Възвръщане на първоначалната инвестиция

## Б. Краткосрочни цели на фирмата

- Бързо навлизане на пазара
- Увеличаване на асортимента от предлагани стоки
- Задоволяване на потребителското търсене и нуждите на клиентите

## 2. Подробно описание на инвестиционния проект.

Идеята за развитие на този проект е свързан с възвръщане на първоначалната инвестиция, натрупване на нови доходи, създаване на нови търговски обекти и намаляване на безработицата в град Кюстендил. Продуктите, които предлагаме са йога постелки, йога блок, топка за йога, чанти за йога, въже за йога, свещи, канелени пръчки, йога статуетки. Те покриват нуждите на потребителите от икономическа гледна точка-евтини, но качествени. Нашата фирма е готова за реализация чрез създаване на нови търговски обекти и разширяване на дейността. Фирмата „ Шантиом“ притежава конкурентни предимства като: ниска цена, високо качество, по-продължителна експлоатация, по-добра оперативност, улеснена и бърза поддръжка и други. Нашите продукти са на висококачествени марки като : „Decathlon“, „Adidas“, „Nike“, „YOGTIME“, „NAMASTE“.

Необходимо е да се закупят технологично оборудване като компютър, касов апарат, апарат за етикети.

Доставчици са „Decathlon“, „Adidas“, „Nike“, „YOGTIME“, „NAMASTE“. Доставят йога постелки, йога блок, йога чанти, йога топки, йога въжета. Периодът на доставка е 14 работни дни.

## 3. Необходими инвестиции

Акционерите Оля Максева и Мила Йорданова участват със свои собствени средства в размер на 100 000 лв. За реализиране на своя проект са им необходими допълнителни средства - 50 000 лв. Всичкият този капитал ще бъде вложен в създаването на фирма „Шантиом“ ООД, която ще представлява обект за пласиране на йога принадлежности.

## 4. Маркетинг и маркетингова стратегия

Клиентите, които очакваме да привлечем са потребители, които очакват качествени продукти, учтиво обслужване. Те очакват, когато влязат в магазина да намерят всичко онова, от което имат нужда, а не да закупуват едното от нашия обект и да търсят другото в друг. Ще получават възможност за проба на продуктите и за евентуална смяна.

След проведеното маркетингово проучване ние установихме, че конкуренцията е минимална, което означава голям брой клиенти. Матрицата на PEST-анализа показва:

А) Политическа ситуация – политическата среда в България е нестабилна.

Събитията, протичащи в политическата среда, оказват силно влияние върху

маркетинговите решения. Държавната регулация на заетостта, безопасността,

планирането, данъците и дори регламентите на Европейския Съюз са фактори, които се

отразяват на текущата дейност на предприятието.

Б) Икономическа ситуация- България е с три "челни" места в нова класация на

Евростат - най-ниски доходи, най-слабо производство и най-ниски цени. Оказва се,че

страната ни е с най-слабата икономика в целия Европейски съюз, а населението ни - с

най-ниска покупателна способност. Българите са последни в Европейския съюз по

брутен вътрешен продукт на човек от населението, дори след като се елиминират

ценовите разлики между отделните държави. Това от своя страна води до намаляване

на разполагаемите доходи на населението и съответно до отлив на клиенти, тъй като

йога продуктите не са продукти от първа необходимост.

В) Социална ситуация-В България хората започнаха да спортуват. Йогата постепенно навлиза в техния живот,но все още не е широко разпространена. Тя е много подходяща за здравето на човека, затова и чрез магазина искаме да **повишим** разпространението ѝ.

Г) Технологии - В последно време в бранша навлизат все повече нови технологии. Можеш да практикуваш йога у дома онлайн. Широко разпространен е и в йога студиата, които все повече се разпространяват.

Матрицата на SWOT анализа показва:

Силни страни Удължено работно време Богат асортимент от продукти Предлагане на здравословни стоки Български стоки	Възможности Привличане на по-голям кръг от клиенти Разрастване на бизнеса
Слаби страни Удължено работно време Ползване на външно финансиране за дейността	Заплахи Недостатъчни приходи за покриване на текущите разходи Административни пречки

Възможности и заплахи на външната среда

Възможности:

1. Наблюдава се развитие в този сектор;
2. Подържане на по-гъвкава търговия и търговски отстъпки;
3. По-добър маркетинг;
4. Стратегическо планиране.

Заплахи:

1. Евентуален икономически спад.

2. Няма структурна реформа.
3. Заплаха от нови по-скъпи продукти или заместители.
4. Конкуренцията може да има опит към излагането на продуктите. За тази цел трябва да се наблегне на широка продуктова промоция.
5. Законодателни фактори

## МАРКЕТИНГОВ АНАЛИЗ

### 1. Продукт

Фирма “БИГЪЛС” ще представя, рекламира и дистрибутира, го-голяма част от продуктовия асортимент на фирма “Шантиом” на територията на Република България.

### 2. Цена

Цената в различните групи продукти ще се калкулира съгласно планираните разходи на фирмата, с нисък процент печалба, за да е конкурентноспособна. По-долу са представени цените на отделните групи продукти.

Доставна цена в България:

Йога постелки – 13 лв. /бр.; 29 лв/ бр.; 49 лв. /бр.; 75 лв. /бр.;

Йога топки -7 лв./бр. ; 8 лв./бр.

Йога чанти – 20 лв./бр 25 лв. /бр.; 30 лв. /бр.;

Йога блок – 7 лв/бр.

Йога въже – 6 лв./бр.

Свещи – 7 лв. /бр.; 9 лв/бр. ; 12лв./бр. ; 34лв./бр.

Фигури за йога- 15 лв/бр ; 20 лв/бр. ; 30 лв/бр. ; 50 лв/ бр.

Доставка

За продажбите на високо специализираните продукти е необходимо директна продажба, както следва:



- посещение в офисите;
- срещи с управителите на фирмите и редактори на вестници и списания, както целият екип и спонсорите им.

Доставките се провеждат с транспорт от фирма “Сиена”, което не променя крайната цена, ако клиентът е на територията на София. Срокът на доставка в провинцията е 1-2 дни след заявката. За тази цел фирмата поддържа достатъчна наличност от запаси за крайното задоволяване на конкретните нужди на клиентите.

В началото на дейността фирмата ще поддържа минимални запаси от стоките от всеки продукт Минималното количество за първоначално зареждане е най-малко по 50 бр. от вид. Поддържането на запасите в бъдеще ще зависи от потреблението през следващите месеци и години, както и от клиентските изисквания и търсенето.

### Продажна цена:

Йога продукт	Цена - лв. /бр.;
Йога постелка	17 лв. /бр.; 35 лв. /бр.; 55 лв. /бр.; 85 лв. /бр.;
Йога топки	10 лв. /бр.; 15 лв. /бр.;
Йога чанти	25 лв. /бр.; 30 лв. /бр.; 39 лв. /бр.;
Йога блок	9 лв. /бр.;
Йога въже	7 лв. /бр.;
Свещи	8 лв. /бр.; 10 лв. /бр.; 18 лв. /бр.; 38 лв. /бр.;
Фигурки за йога	17 лв. /бр.; 23 лв. /бр.; 35 лв. /бр.; 56 лв. /бр.;

## Маркетингова стратегия

Рекламната дейност е от голямо значение за дейността на фирма “Шантиом”. Тя има за цел да популяризира продуктите на “Шантиом”. За целта трябва да се направи рекламна стратегия, която да заема централно място управлението на фирмата.

Първата цел на фирмата е популяризиране на самото име и от там на търговската марка, така че хората да свързват името на фирмата като символ на качество. След тази стъпка рекламната дейност трябва да бъде насочена изцяло към бизнесите, които се занимават с йога, защото те ще са основните клиенти на фирма “Шантиом”.

Рекламната стратегия ще бъде насочена към потенциалните клиенти на “Шантиом” ООД, чрез стимулиране на продажбите. Фирмата ще наблегне на качеството на продукцията, на оптималната цена, на временната доставка и тоталното задоволяване на нуждите на клиентите.

В началото на дейността си фирмата трябва да отдели огромни средства за рекламната дейност, след което през следващите години този бюджет може да се намали до степен на задоволяване на рекламната дейност. Управителите на фирма “Шантиом” възнамеряват да участват във всички изложения, които се провеждат в тази област.

Прогнозен рекламен бюджет за периода март 2018 – юни 2020

Реклама	Цена лв.
Реклама в сп. “Print & Publishing”	4 000
Реклама в ежедневните вестници	2000
Презентации в учебни заведения	1000
Участие в панаири	14000
Сувенирни материали	3000
Реклама в Нова телевизия	8000
Постери, брошури и др.	7000

**Обща стойност: 39000лв.**

В пирамидата на А. Маслоу за задоволяване на потребностите социалните потребности са на трето място. В нейния фокус попадат желанията, потребностите и изискванията за качество, цвятова гама и други на клиентите.

Тъй като фирмата е малка, микроклимата е добър. Желанието на работещите в нея е

още по-голямо и ще бъде по-лесно да се обединяват усилията на работещите и по-

лесно би могло да се печели доверието на клиентите.

## 5. Анализ на средата

Анализ на външната бизнес среда

▣ Икономически фактори. Основните икономически фактори, които влияят върху търсенето и предлагането на стоките от фирмата, безработицата, равнището на доходите и митническият режим.

▣ Безработицата. През 2017 г. 51,8% от безработните в Кюстендилска област са без специалност и професия или това са 4164 души. Висшисти без

работа са 712, а специалистите 1994 души. 37,4% от регистрираните в Бюрата по труда в Кюстендил и Дупница се водят трайно безработни.

Входящият поток през изминалия месец обхваща 740 ново регистрирани, при

изходящ от 780 души, показват данни от Бюро по труда-Кюстендил.

Следователно това показва, че този показател няма водещо значение за успеха на фирмата.

▣ Равнище на доходите. От всички заети 69.4% са в частния сектор. Средната

заплата за града е 350 лева. Повечето от гражданите на град Кюстендил са заети в сферата на търговията и услугите, образованието и медицинските

услуги. Шивашката и обувната промишленост също са застъпени. Поради кризата търсенето на облекла, които не са стоки от първа необходимост, не е

така интензивно

☐ Митнически режим. Този фактор влияе върху възможността да се внасят по-големи количества вносни йога продукти на по-ниски цени, за да може по-добре

да се задоволи потребителското търсене.

☐ Политически фактори. Икономиката на нашата страна е малка и много силно зависима от развитието на глобалната (световна ) икономика. Поради

тази причина динамиката на българската икономика зависи и се ръководи от

темповете на глобалната икономика. В нашата страна жизненият стандарт на

населението е много нисък, поради дългият и продължителен преход от планово стопанство към пазарна икономика. Безработицата се оказва неблагоприятен фактор за развитието на бизнеса. Влизането на България в Европейския съюз има както положителни, така и отрицателни страни. От една страна това подобрява имиджа на производителите, а от друга – води до

нарастване на броя на конкурентите.

☐ Социални фактори

Възрастовата структура на населението в град Кюстендил към

31.12.2017 г. е следната: В град Кюстендил живеят около 48 000 души.

Кюстендил

Възраст	Население	В процент
---------	-----------	-----------

до 18 години	Население под трудоспособна възраст	22%
--------------	-------------------------------------	-----

от 19 до 63 години Население в трудоспособна възраст 65%

Над 63 години Население над трудоспособна възраст 13%

### 2.3.PESTER АНАЛИЗ

Този вид анализ включва анализиране на:

P - политическа среда;

E - икономическа среда;

S - социална среда;

T - технологична среда;

E - екологична среда;

P - правна среда.

Политическата среда е сравнително стабилна в нашата страна.

Икономическа – държавата ни се развива в условията на пазарна икономика.

Социална среда – всеки човек има нужда от нови йога продукти и да се чувства в крак с модата.

Технологична среда – използват се вече съществуващи технологии за изработката на

Йога продукти

Екологична среда - използват се оцветители и материи, които не вредят на околната

среда и на хората, които ги употребяват.

### АНАЛИЗ НА МИКРОСРЕДАТА

Доставчици

Дейността на фирмата е ориентирана към прекия канал.

Клиенти

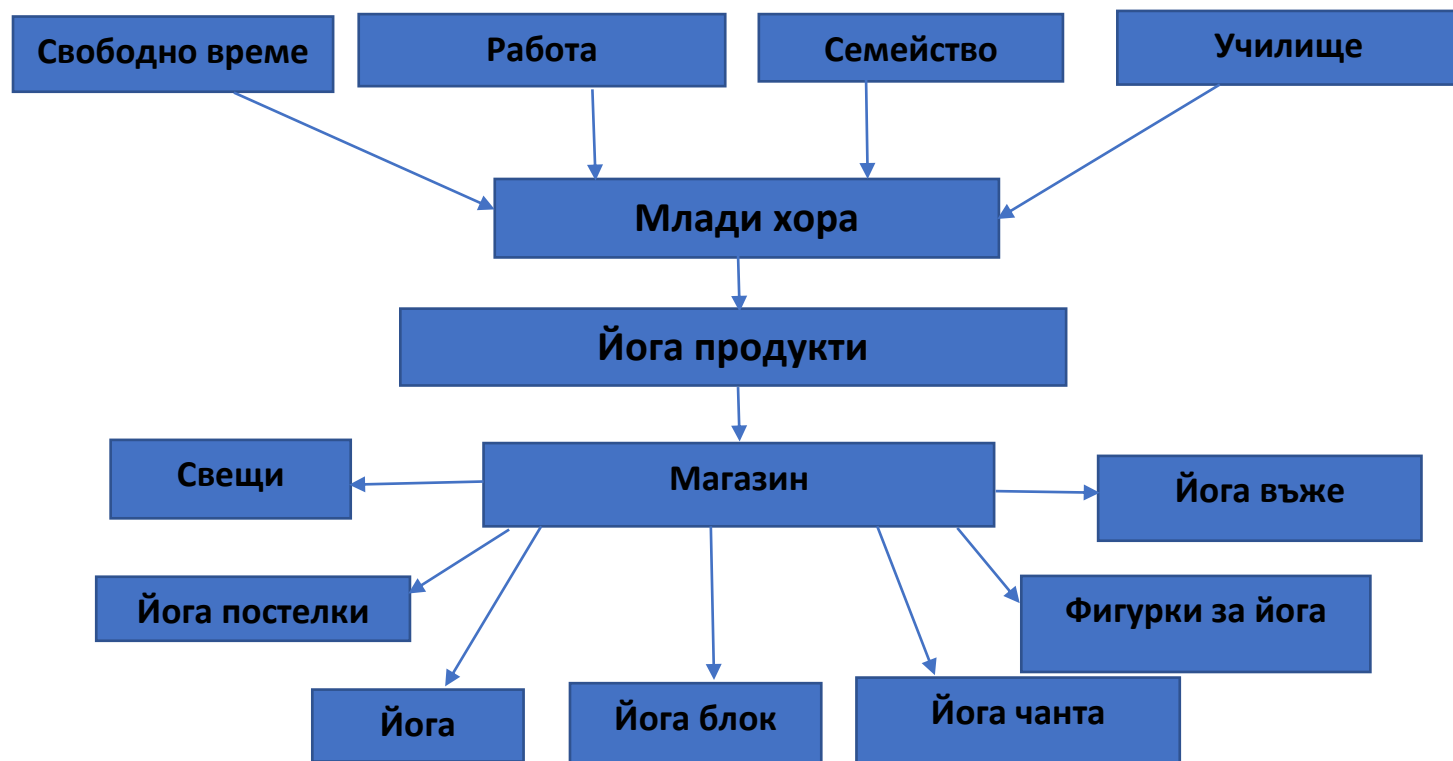
Кои са основните клиенти на фирмата? Тяхната роля е определяща за икономическото състояние на фирмата.

Във времето на съзряване на фирмата са се формирали следните групи:



- Структура – фирмата има линейна структура;
- Стратегия – стратегия на пазарната ниша;
- Стил на управление – екип;
- Служители – силно мотивирани;
- Системи – управленска;
- Система от умения – обучение на служителите, преди започване на работа;
- Фирмата смята да създаде следните стойности – да подобри имиджа на българските стоки, да създаде верига от магазини за български йога продукти и да увеличи печалбите си.

## КЛАСТЪР АНАЛИЗ



В нашето забързано ежедневие хората се опитват да спестят максимална част от времето си и поради тази причина в магазина ще се продават разнообразни йога продукти за млади хора.

Целта на управителя е да задоволи социалните потребности на населението, като

чрез това ще се постигне стабилност на фирмата и постоянна посещаемост.

За постигането на тази висока цел фирмата ще залага на високото качество на

продуктите, приемливи и достъпни цени, бързо обслужване и приветливи консултанти. В

дългосрочен план магазин „Шантиом ” ще се стреми към разширяване на дейността

си, постигане на финансова стабилност и акумулиране на достатъчно печалба.

## 6. Анализ на рисковете и възможност за преодоляване

### SWOT АНАЛИЗ

#### Силни страни

1. Удобно местоположение
2. Разнообразен асортимент от стоки
3. Доставка на стоки, липсващи в момента в магазина

#### Слаби страни

1. Конкуренция
2. Икономическа криза
3. Безработица

#### Заплахи

1. Емиграция на кюстендилските граждани

#### Възможности

1. Увеличаване на печалбата
2. Създаване на верига магазини

### АТРИБУТИВЕН АНАЛИЗ

#### Атрибутивни черти :

Йога постелки;

Йога чанти;

Йога блок;

Йога въже

Йога топка

Свещи

Фигурки за йога



Атрибутивни функции:

- Задоволяване на потребителски нужди
- Задоволяване на социални нужди

Предимства

- Нов магазин
- Гарантирано качество на стоките
- Удобно местоположение
- Консултация с всеки клиент

## 7. Прогнозни финансови разчети

	Потребителска кошница
Минаващи покрай магазина 2000д .	Йога постелка - 17 лв.
Спиращи се пред магазина – 1000д.	Йога топка- 10 лв.
Влизащи в магазина 40% - 400д.	Йога чанта- 25 лв.
Брой втори посещения 2 – 800д.	Йога блок-9 лв
Платежоспособност 2 -1600д.	Йога въже – 7лв
Коефициент на корекция 75% - 1200д	Свещи- 15 лв.
	Фигурки за йога-56 лв.

Общо приходи : 139 лв.

Общо разходи : 121 лв.

Печалба –18 лв.

Брой купувачи на продукт - 1200 души.

Печалба на единица продукт – 18 лв.

$1200 \times 18 = 21\,600$  лв/ на месец.

От така направения анализ става ясно, че печалбата на магазина за един месец е 21 600 лв.

Тъй като приходите от продажбите са единствените приходи на магазина и

фирмата, те постъпват едновременно с продажбата на йога продуктите. Поради това фирмата

може да поеме всички непредвидени разходи. При така определените условия фирмата

покрива текущите си разходи и реализира печалба. Съществуването ѝ е икономически

и финансово изгодно.

#### ТЕХНИКОИКОНОМИЧЕСКА ОСНОВКА

От направените по – горе анализи ясно се вижда, че нашата фирма притежава

Качества, на които трябва да се обърне внимание. Това са следните качества:

1. Динамика – това качество се проявява отчетливо при зареждането на магазина –

Йога продуктите са в крак с модата;

2. Риск – създаването на такъв магазин е обвързано с поемане на голям риск, поради малкото разпространение на йога продуктите

3. Иновативност – трябва непрекъснато фирмата да влага своите средства и ресурси в

нови идеи и непрекъснато да се стреми към усъвършенстването ѝ;

4. Мобилност – способността за гъвкаво и умело разпространение на дейността си.

Възможност за преодоляване на риска : Йогата с всеки изминал ден става все повече разпространена в България. Йога студиата се увеличават и собствениците им търсят качествени продукти на изгодни цени. Може да се преодолее рискът като се закупи от някой собственик на йога студио или като се сключи договор с йога студио, което да ги изплати, когато има клиенти.

8. Влияние на проекта върху околната среда

Продуктите, които ще продаваме са изработени от еко продукти, които не замърсяват околната среда. При всяка продажба на йога продукти 5 % от приходите ще са в полза на проекти, свързани със защита на околната среда.

#### 9. Времеви график. Фази на осъществяване на бизнес проекта.

Финансовият план е изготвен, за да се установят необходимите парични средства за

стартиране на работата по самия обект, както и за закупуване на витрини, стелажи и

друго оборудване и стоката за продажба.

Инвестиционни разходи:

Наем 400 лв.

Закачалки 300 лв.

Бюро 224 лв.

Общо 924 лв.

Разходи за първото зареждане

Йога постелка - 9 600 лв.

Йога топка- 750 лв.

Йога чанта- 3 750 лв.

Йога блок- 350 лв

Йога въже – 300 лв.

Свещи- 3 100 лв.

Фигурки за йога - 3 350 лв.

Общо: 21 200 лв.

Разходи за заплата:

Управител 1 /работник/ : 650 лв.

Управител 2 / работник/: 650 лв.

Счетоводител : 500 лв.

Технически специалист : 300 лв.

Общо : 2100 лв.

Разходи за осигуровки : 504

Общо разходи за заплати : 2604 лв.

Инвестиционни разходи – 924 лв.

Разходи за първо зареждане - 21 200 лв.

Разходи за заплатата – 2604 лв.

Общо : 24 728 лв.

Според първоначално направените изчисления на разходите на

“ Шантиом ” ООД ще

са й необходими около 24 728 лв. Те ще бъдат вложени в закупуване на витрини,

стелажи, стока, наем на помещението и ремонт, а също така и за първата заплата на персонала.

#### 10. Заключение

Опитът, който ще натрупаме ще ни помогне да избегнем евентуални грешки и

пропуски, а печалбата, която ще получим ще вложим в разрастването на дейността. При

развитието на дейността според нашите прогнозни планове, ние трябва да очакваме

появата на конкуренция, но дори и тогава ние ще имаме значително предимство,

опитът, който сме натрупали и утвърдените позиции на този пазар. През следващите

години ще разширим териториалния обхват на бизнеса и в други градове.