

***Бизнес проект за
създаване на магазин
за обувки
„Bestshoes“ ООД***



УВОД

Този бизнес проект е съставен за създаване на фирма за търговия на дребно с дамски, мъжки обувки. Причините за този проект са:

- По-пълно удовлетворяване потребностите на потребителите от дамски, мъжки и детски обувки в град Кюстендил;
- Запълване на пазарна ниша и за разнообразяване асортимента на обувки.

Цели

Тактически цели: Фирмата “ Bestshoes ” е регистрирана като дружество с ограничена отговорност, със седалище в град Кюстендил. Има идея за разширяване на бизнеса с още поне един магазин в града.

Стратегически цели: Заемане на пазарната ниша и разширяване на дейността.

Оперативни цели: Тъй като фирмата стартира дейността си с привлечени средства, те са вложени в ремонт и модернизация на помещението, закупуване на необходимото оборудване и стока.

Отварянето на магазина е свързано с няколко основни дейности:

1. Проектиране
2. Ремонтна дейност
3. Организиране на дейността
4. Снабдяване със стока
5. Монтиране на стелажите и витрините
6. Подреждане на стоките

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 митническия режим.

Безработицата. През 2010 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.

Митнически режим. Този фактор влияе върху възможността да се внасят по-големи количества вносни обувки 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

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%

PESTEP АНАЛИЗ

Този вид анализ включва анализиране на:

Р - политическа среда;

Е - икономическа среда;

S - социална среда;

Т - технологична среда;

Е - екологична среда;

Р - 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 облекло и да се чувства в крак с модата.

Технологична среда – използват се вече съществуващи технологии за изработката на платовете и дрехите.

Екологична среда - използват се оцветители и материи, които не вредят на околната среда и хората които ги употребяват.

От правна гледна точка фирмата е регистрирана като ООД, като това дава по – голяма свобода на действие на управителя и разпределяне на цялата печалба.

АНАЛИЗ НА МИКРОСРЕДАТА

➤ Доставчици

Дейността на фирмата е ориентирана към прекия канал.

➤ 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

МАРКЕТИНГ АНАЛИЗ

В пирамидата на А. Маслоу за задоволяване на потребностите социалните потребности са на трето място. За евентуален натиск от страна на потребители не може да се говори, тъй като предлаганата стока е комплексна за тийнейджъри. “ Bestshoes ” ООД избира пазарно ориентирана маркетингова концепция. В нейния фокус попадат желанията, потребностите и изискванията за качество, цетова 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.

ИНОВАЦИОНЕН ПРОЦЕС

След направени проучвания на живеещите в гр. Кюстендил се установи нуждата от обувки за тийнейджъри. Поради този факт и забързаното време в което живеем “ Bestshoes” ООД реши да приложи конвергенция.

ЦЕНОВА ПОЛИТИКА

Въпреки големият брой конкуренти и ниската ценова еластичност, метода на ценообразуване ще бъде конкурентно ориентиран. В цената на отделните стоки ще се включат следните параметри: цените на сходни стоки на основния конкурент; печалба; законодателството в България; възвращаемост на разходите и колко би могъл да плати един потребител за този вид стока.

Анализ на продукта:

Фирма “ Bestshoes ” ООД предлага българска продукция. Асортиментът от продукти може да бъде представен в следните групи подпродуктови серии.

- Дамски обувки;
- Мъжки обувки;
- Детски обувки.

АНАЛИЗ НА НЕОБХОДИМИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧЕСКИТЕ РЕСУРСИ

- Финансов ресурс – собствени средства;
- Няма да използва различни методи за набиране на човешки ресурс, защото в магазина ще работят членове на фамилията на собственика;
- Проучване на стоката.

ФИНАНСОВИ РЕСУРСИ

След направени предварителни изчисления “Bestshoes” ООД ще инвестира около 20 000 лв. Те ще бъдат вложени за оборудване на помещението, ремонтни дейности, изваждане на всички необходими документи, за наем на магазина за първия месец и заплата на персонала за първия месец.

ТЕХНИКОИКОНОМИЧЕСКА ОБОСНОВКА

От направените по – горе анализи ясно се вижда, че нашата фирма притежава качества на които трябва да се обърне внимание. Това са следните качества:

- **Динамика** – това качество се проявява отчетливо при зареждането на магазина – дрехите са в крак с модата;
- **Риск** – създаването на такъв магазин е обвързано с поемане на голям риск, поради високата конкуренция;
- **Иновативност** – трябва непрекъснато фирмата да влага своите средства и ресурси в нови идеи и непрекъснато да се стреми към усъвършенстването ѝ;
- **Мобилност** – способността за гъвкаво и умело разпространение на дейността си.

ФИНАНСОВ ПЛАН

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.

ИНВЕСТИЦИОНЕН ПЛАН

Инвестиционни разходи:

НАЕМ – 500 лв.;

ОФИС ОБОРУДВАНЕ – 2500 лв.;

ОБЩО: 3000 лв.

Разходи за първото зареждане

МЪЖКИ ОБУВКИ - 3000 лв.;

ДАМСКИ ОБУВКИ – 4500 лв.;

ДЕТСКИ ОБУВКИ – 4500 лв.

ОБЩО: 12 000 лв.

Разходи за заплати:

УПРАВИТЕЛ – 1500 лв.;

РАБОТНИК – 700 лв.;

ТЕХНИЧЕСКИ СПЕЦИАЛИСТ – 800 лв.

ОБЩО: 3000 лв.

РАЗХОДИ ЗА ОСИГУРОВКИ - 720 лв.

ОБЩО РАЗХОДИ ЗА ЗАПЛАТА: 3720 лв.

Според първоначално направените изчисления на разходите на “ Bestshoes ” ООД ще са й необходими около 18 720 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.

Прогноза за разходите за производството (2011г.;2012г. и 2013г.):

Разходи	2011г.	2012г.	2013г.
Мъжки обувки	2 500 лв.	4 000 лв.	7 000 лв.
Дамски обувки	3 000 лв.	5 500 лв.	8 000 лв.
Детски обувки	3 000 лв.	4 000 лв.	6 000 лв.
ОБЩО:	8 500 лв.	13 500 лв.	21 000 лв.

Прогноза за разходите за заплати (2011г.; 2012г. и 2013г.):

Разходи	2011г.	2012г.	2013г.
Управител	6 000 лв.	6 600 лв.	7 000 лв.
Работник	5 400 лв.	6 000 лв.	6 600 лв.
Технически специалист	6 000 лв.	6 600 лв.	7 000 лв.

ОБЩО:	17 400 лв.	19 200 лв.	20 600 лв.
Осигуровки	4 176 лв.	4 608 лв.	4 944 лв.
ОБЩО РАЗХОДИ:	21 576 лв.	23 808 лв.	25 544 лв.

Прогноза за приходите от производството (2011г.;2012г. и 2013г.) :

Приходи	2011г.	2012г.	2013г.
Мъжки обувки	15 000 лв.	17 500 лв.	20 000 лв.
Дамски обувки	13 500 лв.	15 500 лв.	20 000 лв.
Детски обувки	11 000 лв.	15 000 лв.	18 500 лв.
ОБЩО:	39 500 лв.	48 000 лв.	58 500 лв.
Платени данъци 10%	3950 лв.	4800 лв.	5850лв.
Застраховка	500 лв.	1000 лв.	1500 лв.
Реклама	2 000 лв.	1500 лв.	1500 лв.
Доставчици	6000 лв.	8 000 лв.	11 000 лв.
Печалба след облагане	35 550 лв.	43 200 лв.	52 650 лв.

От направените прогнозни приходи и разходи става ясно, че печалбата на магазина „Chill style” за първите три години ще бъде 17 472 лв. На този етап не се предвиждат загуби.

ОРГАНИЗАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА

Правна форма

Фирмата “ Bestshoes ”ООД е основана през 2010 г. в град Кюстендил със седалище бул. „България” №70.

Магазинът „Bestshoes”ООД ще се намира в град Кюстендил, комплекс “Шалом”.

Изборът на мястото не е продиктувано от липса на магазин за обувки, а от желание за разнообразие.

В него се предлагат дамски, мъжки и детски обувки.

Цените са съобразени с качеството на стоките и възможностите на клиентите ни.

В проекта ще бъдат вложени средства от инвестиционен кредит в размер на 20 000 хил. лева.

От прогнозните отчети се вижда, че магазинът може да поема всички текущи разходи и да възстанови направените инвестиции.

В рамките на три годишният период магазинът очаква да реализира печалба от 17 472 лв.

Бяха изготвени прогнозни финансови планове, от които личи, че „Bestshoes ” ще даде успешен финансов резултат.

Основната стратегия, която ще използва фирмата в процеса на своето развитие е стратегията на пазарната ниша, а не на стоковия асортимент и по-пълно задоволяване на потребителското търсене.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Опитът, който ще натрупаме ще ни помогне да избегнем евентуални грешки и пропуски, а печалбата, която ще получим да 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.