

## Бизнес-план оптовой продажи алкоголя




Питер-Консалт

19.05.2011

## Оглавление

I. Резюме бизнес-плана оптовой продажи алкоголя .....	3
II. Бизнес-идея.....	3
III. Организационный план.....	3
IV. Финансовый план .....	4
V. Анализ рисков.....	5
Приложение 1. Исходные данные .....	6
Приложение 2. Финансовые результаты .....	6
Приложение 3. План движения денежных средств .....	6

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## I. Резюме бизнес-плана оптовой продажи алкоголя

Показатели финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта за 2 года:

	<b>Итого за 2 года</b>
<b>Выручка, руб</b>	
<b>Маржинальная прибыль, руб</b>	
<b>Чистая прибыль, руб</b>	
<b>Сумма кредита, руб</b>	
<b>Годовая процентная ставка, %</b>	
<b>Срок возврата кредита, мес</b>	
<b>Рентабельность продаж, %</b>	
<b>Рентабельность инвестиций, %</b>	

## II. Бизнес-идея

В бизнес-плане рассматривается проект создания и развития компании, оперирующей на рынке алкогольной продукции РФ.

Инициаторы проекта полагают, что используя свой опыт, имеющиеся материальные и нематериальные активы, они смогут развить рентабельный бизнес по оптовым продажам алкогольной продукции массового сегмента.

Используя накопленный опыт, инициаторы проекта детально проработали план продаж и закупок, расходную часть бюджета, включая программу продвижения. Такая детализация минимизирует риски будущего бизнеса и создаёт эффективный инструмент контроля его развития.

В бизнес-плане планируемая компания носит условное название «Управляющая компания».

## III. Организационный план

Инициаторы проекта планируют использовать в интересах будущего бизнеса следующие ресурсы компании «СОВТ»:

- Персонал компании и его опыт,
- Регламентирующие документы, методики работы, доказавшие свою эффективность,
- Клиентскую базу,
- Нарботанные связи с поставщиками,
- Компьютерное оборудование и мебель,
- Арендованные офисное помещение и склад.

Учитывая полученный опыт, инициаторы проекта планируют для успешного развития бизнеса:

- Разработать и внедрить эффективную систему управления компанией, включая
  - маркетинговую стратегию,
  - систему показателей,
  - регулярно обновляемый план оперативных мероприятий,
  - процедуру план-фактного анализа,
  - описание основных бизнес-процессов,

- структуру управления и должностные инструкции сотрудников,
- систему стимулирования сотрудников,
- средства регулярного взаимодействия в компании.
- Разработать функциональный проект информационной системы компании, внедрить его на базе ИС 1С:УПП, включая подсистемы
  - Управления финансами,
  - Управления товарным запасом,
  - Управления отношениями с клиентами и другие.
- Разработать и внедрить систему управления персоналом, включая
  - Процедуру найма и адаптации новых сотрудников,
  - Программу обучения и аттестации,
  - Систему нематериального стимулирования,
  - Организацию обратной связи от персонала к руководству компании.

Основными коммерческими задачами будущей компании инициаторы проекта считают следующие:

- Восстановление поставок розничным магазинам,
- Восстановление поставок в розничные сети,
- Создание и развитие собственных брендов,
- Организацию производства под брендами розничных сетей,
- Развитие сети авторизованных дистрибьюторов собственных торговых марок компании.

#### **IV. Финансовый план**

Расчёт финансового плана представлен в файле Excel «Управляющая компания». Файл состоит из Листов:

- 2009, 2010 – отчёт о прибылях и убытках компании СОВТ,
- Штатное расписание,
- Закупки и продажи – расчёт реализации и поступления денег, закупок и оплат товара,
- Доходы и расходы – доходы и расходы, включая отчисления на оплату кредитных процентов (строка 42) и погашение тела кредита (строка 41) (Приложение 1),
- Финансовые результаты (Приложение 2),
- Движение денежных средств (Приложение 3),
- Оценка эффективности проекта.

Данные на Листах 2009, 2010, Штатное расписание, Закупки и продажи, а также в ячейках, отмеченных красным на Листе «Доходы и расходы», можно изменять, что автоматически приведёт к изменению финансовых результатов проекта. В остальных ячейках находятся формулы, поэтому их изменение может привести к искажению данных файлов.

**Важно!!!** При любом изменении параметров могут измениться требования к финансированию проекта, поэтому необходимо проверять остатки денежных средств на Листе Движение денежных средств, строка 4. Они не должны быть отрицательными, чего можно достичь, увеличивая финансирование проекта на Листе Доходы и расходы, строка 11. В результате изменения параметров требования к финансированию могут также уменьшиться, что позволит уменьшить суммы в

строке 11 без отрицательных денежных остатков. Это также важно учитывать, так как в этом случае снижается плата за кредит.

## V. Анализ рисков

На финансовые результаты проекта существенно может повлиять фактор невыполнения плана по выручке. Причиной может стать невыполнение плана по продаж в натуральном выражении или невозможность поддержания запланированных цен.

### 1. Невыполнение плана по объёму продаж в натуральном выражении

Для предотвращения этого риска предполагается:

- Организовать продвижение торговых марок и услуг компании среди предприятий розничной торговли и потенциальных дистрибьюторов,
- Постоянно контролировать эффективность мероприятий по продвижению. При обнаружении опасных симптомов выявлять причины, корректировать тактику продвижения,
- Нанимать на должности менеджеров по продажам только квалифицированных сотрудников, имеющих компетенции специалиста в области алкогольной продукции коммерческие способности,
- Разработать методику работы менеджеров по продажам, оперативные планы их работы. Постоянно контролировать соблюдение методики, выполнение планов оперативной активности, достигнутые результаты. При обнаружении неудовлетворительных результатов выявлять причины, корректировать деятельность МП.

### 2. Невозможность поддержания запланированных цен

Ситуация может возникнуть вследствие возрастания конкуренции. Для предотвращения данного риска необходимо

- Постоянно контролировать качество поставляемого товара,
- Расширять ассортимент дополнительных услуг,
- Повышать ценность торговых марок в глазах потребителя путём проведения рекламных кампаний и PR-активности.

Несмотря на планируемые меры по предотвращению невыполнения плана по выручке, такая вероятность существует. Для анализа её последствий финансовые результаты деятельности компании за 2 года нужно рассчитать для варианта невыполнения плана по выручке (пессимистический вариант).

С этой целью на Листе Доходы и расходы введён параметр «Процент выполнения плана», который является множителем при расчёте Выручки и Закупки товара на том же Листе. Однако, сделать это имеет смысл после окончательного согласования доходной и расходной части «оптимистического варианта».

	Основной вариант	Пессимистический вариант
<b>Выручка, руб.</b>		
<b>Маржинальная прибыль,</b>		

<b>руб</b>		
<b>Чистая прибыль, руб</b>		
<b>Сумма кредита, руб</b>		
<b>Годовая процентная ставка, %</b>		
<b>Срок возврата кредита, мес</b>		
<b>Рентабельность продаж, %</b>		
<b>Рентабельность инвестиций, %</b>		

**Приложение 1. Исходные данные**

.....

**Приложение 2. Финансовые результаты**

.....

**Приложение 3. План движения денежных средств**

.....