## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Как известно, в 2017 году Россия наряду с Китаем и Испанией вошла в тройку самых читающих стран мира, заняв второе место в мировом рейтинге исследовательской компании GfK. 59% россиян заявили, что читают ежедневно или хотя бы раз в неделю. Также позитивно на продажах книжных магазинов сказывается принятие поправок к «антипиратскому закону» в 2015 году, согласно которым действие закона распространяется еще и на книжные материалы, поэтому теперь найти бесплатные книги на просторах Интернета стало сложнее, и пользователям проще купить или заказать их в магазине. Эти данные подтверждают тот факт, что несмотря на развитие современных гаджетов и технологий, книжная продукция довольно популярна и востребована. Следовательно, открытие книжного магазина может стать прибыльным бизнесом, приносящим стабильный доход при правильной маркетинговой политике и организации бизнеса.

В городах-миллионниках с населением до 4 млн человек в среднем открыто от 90 до 140 книжных магазинов.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **1 594 327** рублей.

Рентабельность проекта **26,6%**

Точка безубыточности достигается **на десятый** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **24 месяцев**.

Средняя чистая прибыль: **226 090** рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Перед запуском проекта необходимо определиться, книжный магазин какого формата вы будете открывать. Предлагаем следующие варианты для рассмотрения:

* Книжный магазин с эксклюзивными книгами;
* Небольшой магазин с широким ассортиментом товаров (в том числе сопутствующих);
* Книжный супермаркет.

В данном бизнес-плане мы рассмотрим вариант открытия небольшого книжного магазина с широким ассортиментом продукции, так как такой проект требует относительно небольшого объема инвестиций.

Товар, предоставляемый вашим книжным магазином, можно поделить на группы и представить следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование группы товаров** | **Наименование подгруппы товаров** |
| **Книжная продукция** | Детская литература |
| Иностранная литература |
| Фантастика |
| Историческая литература |
| Учебная, методическая литература и словари |
| Художественная литература |
| **Канцтовары** |  |
| **Настольные игры** |  |

Нежелательно внедрять все категории книжный изданий на первых порах, лучше охватить более узкие, но самые популярные тематики. Подобная структура закупаемых товаров оптимальна для начинающего магазина и позволит удовлетворить потребности не всей, но относительно широкой публики. Со временем рекомендуется расширить ассортимент, внедрив периодические издания, подарочную продукцию, различные жанры книг, сувениры и т.д.

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли, сегодня покупки онлайн совершает лишь половина российских интернет-пользователей, а в Европе и США этот показатель превышает 80%, поэтому рынок интернет-торговли в России находится в стадии значительного роста. Открывая книжный магазин Вы не можете игнорировать такой канал продаж, как собственный сайт, поэтому необходимо будет позаботиться об открытии собственной площадки, где пользователи смогут ознакомиться с ассортиментом и оформить заказ.

Книжный бизнес носит сезонный характер: максимальный объем продаж приходится на период с сентября по март, а вот летом спрос на книги, как правило падает. Режим работы книжного магазина: ежедневно с 10:00-21:00.

## 3. Описание рынка сбыта

Потенциальных покупателей продукции вашего книжного магазина можно условно разделить на следующие типы:

1. Родители, которые будут приобретать учебники, развивающие материалы, детские настольные игры для своих детей;
2. Школьники и студенты, которым необходимы методические пособия и иная учебная литература, а также канцтовары и настольные игры (монополия и т.д.);
3. Клиенты, которые приобретают тематическую литературу (например, любители фантастики);
4. Случайные прохожие, зашедшие, например, по пути домой за канцтоварами.

Как показывают данные исследования Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, чаще всего покупателями книг становятся 35-44-летние (41%) и респонденты с высшим образованием (40%), это необходимо учитывать при разработке рекламной кампании вашего магазина.

Проведем SWОТ-анализ деятельностиВашего проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта** | **Слабые стороны проекта** |
| * Широкий ассортимент товаров; * Возможность приобрести книгу или иной товар в режиме онлайн на сайте; * Наличие веб-сайта, площадки в соц. сетях; * Расчет посредством различных форм платежей; * Гибкая система скидок для клиентов; * Качественное обслуживание; * Наличие карт постоянных клиентов с различными бонусными акциями; * Удобное месторасположение магазина. | * Сезонность бизнеса, как следствие, спад продаж в определенные периоды; * Возможность краж со стороны клиентов и персонала. |
| **Возможности проекта** | **Угрозы проекта** |
| * Возможность увеличения ассортимента товаров; * Возможность создания сети книжных магазинов не только в Вашем городе, но и по всей стране; * Возможность привлечения различных авторов для презентаций их книг в Вашем магазине. | * Снижение спроса на книжные издания; * Рост числа конкурентов. |

## 4. Продажи и маркетинг

Рекламные инструменты для повышения узнаваемости вашего книжного магазина условно можно поделить на онлайн и оффлайн методы. Приведем основные направления, которые необходимо будет освоить для стимулирования ваших продаж.

**Оффлайн-продвижение:**

1. За неделю до открытия следует нанять промоутеров для раздачи листовок в местах скопления людей неподалеку от магазина;
2. Яркая и приметная вывеска поможет оповестить случайных прохожих о вашем магазине;
3. Следует сотрудничать с заведениями, клиенты которых могут стать вашими покупателями. Например, если раздать листовки-купоны, предоставляющие скидки на покупку, в школах, кафе, университетах, можно добиться того, то учащиеся и клиенты будут приходить за покупками по акции, а в дальнейшем станут Вашими постоянными клиентами.

**Онлайн-продвижение:**

1. Современный бизнес сложно представить без наличия удобного сайта, так как все больше покупок совершается посредством интернет-канала. Поэтому параллельно с открытием точки продаж нужно задуматься о создании интернет-магазина, в котором пользователь сможет ознакомиться с каталогом основных товаров и совершить покупку. Продвижение сайта следует начинать контекстной рекламы;
2. Создание группы в социальных сетях «ВКонтакте» и «Фэйсбук» повысит лояльность клиентов к вашему бренду. Их раскрутку следует начинать с таргетированной рекламы;
3. E-mail рассылка с информацией о рекламных акциях и скидках для зарегистрированных на сайте клиентов.

Примеры рекламных акций, которые можно предложить клиентам:

— «1+1=3» — при покупке двух товаров (возможно определенной категории) третья позиция в чеке достается в подарок;

— Купон на скидку 300 руб. при покупке на 2 000 руб.

## 5. План производства

Обозначим основные этапы открытия книжного магазина.

**Регистрация в государственных органах**

Перед открытием книжного магазина нужно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. Если говорить о системе налогообложения, то целесообразнее выбрать упрощенную с 6% налога с доходов.

При регистрации вам необходимо будет указать следующие ОКВЭД:

-47.61 Торговля розничная книгами в специализированных магазинах. Эта группировка включает розничную торговлю книгами всех видов, но не включает розничную торговлю букинистическими или антикварными книгами;

-47.62 Торговля розничная газетами и канцелярскими товарами в специализированных магазинах. Эта группировка включает розничную торговлю офисными канцелярскими товарами, такими как ручки, карандаши, бумага и т.п., в специализированных магазинах;

-47.62.1 Торговля розничная газетами и журналами в специализированных магазинах;

— 47.62.2 Торговля розничная писчебумажными и канцелярскими товарами в специализированных магазинах

**Поиск помещения и ремонт**

Книжный магазин возможно разместить на площади 80-90 кв.м. Основное требование к помещению: высокий пешеходный трафик, отдельный вход и удобная транспортная развязка. Также в помещении должно быть минимум две комнаты: первая — зал продаж, вторая — подсобное помещение (склад) для оприходованных, но не выложенных в основной зал товаров. Необязательно искать помещение в центре города, книжный магазин может вполне успешно работать и быть востребованным, находясь и в спальном районе.

Арендная плата за помещение, отвечающее таким требованиям, составит около 50000 руб./месяц. Возможно, вам придется произвести ремонт, в частности, покраску стен, замену дверей, на это придется выделить не менее 50 000 руб.

**Покупка необходимого оборудования и инвентаря**

Для открытия книжного магазина необходимо следующее оборудование:

* Стеллажи навесные и напольные;
* Кассовые аппараты;
* Полки;
* Стулья и столы;
* Шкафы для товара на складе;
* Шкаф и стулья для подсобного помещения.

Полный список и цены можно рассмотреть в таблице ниже:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| **Торговое оборудование и инвентарь** | | | |
| Напольный стеллаж | 25 | 6 000 | 150 000 |
| Навесной стеллаж | 18 | 2 399 | 43 182 |
| Стол для расстановки товара | 5 | 1 700 | 8 500 |
| Стул | 6 | 800 | 4 800 |
| Кассовый аппарат | 1 | 37 000 | 37 000 |
| Предметы интерьера |  |  | 10 000 |
| Прилавок кассира | 1 | 6 000 | 6 000 |
| Противокражные ворота | 2 | 21 500 | 43 000 |
| Компьютер AcerExtensa | 2 | 27 000 | 54 000 |
| Витрина для канцтоваров | 2 | 16 000 | 32 000 |
| Сканер штрих-кода | 1 | 2 500 | 2 500 |
| Вывеска магазина | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Расходный инвентарь\* |  |  | 10 000 |
| **Мебель и инвентарь для склада** | | | |
| Компьютер AcerExtensa | 1 | 27 000 | 27 000 |
| Стеллаж для товара | 4 | 7 000 | 28 000 |
| Стол | 1 | 1 800 | 1 800 |
| **Мебель и инвентарь для персонала** | | | |
| Шкаф для одежды | 1 | 5 500 | 5 500 |
| Стол | 1 | 3 900 | 3 900 |
| Стул | 6 | 800 | 4 800 |
| Микроволновая печь | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Электрический чайник | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Стеллажи для склада | 1 | 12 000 | 12 000 |
| **Итого** |  |  | **528 982** |

\* В расходный инвентарь включаются: бумага, чековая лента, ценники

**Поиск поставщиков**

Поиск надежных оптовых поставщиков книжной продукции — один из ключевых

моментов в открытии книжного магазина. Так как на первых порах объемы закупки будут не очень большими, выгоднее работать с именно с поставщиками, а не напрямую с издательствами, так как последние, как правило, устанавливают немалую величину минимального закупа книг. Поиск поставщиков целесообразнее вести в интернете, такие предприятия устанавливают систему скидок, дают ознакомиться с содержанием книги в интернет-магазине, предоставляют возможность работать по предзаказу и т.д. Кроме того, лучше запастись резервными поставщиками по каждой из групп товаров, которые смогут выручить Вас в случаях непредвиденных обстоятельств.

**Поиск персонала**

Ключевыми сотрудниками вашего магазина будут: продавцы-консультанты, кассир, мерчендайзер, маркетолог, бухгалтер, генеральный директор. Так как большая часть персонала не должна иметь каких-то особых навыков, то многих можно найти через соц. сети или знакомых. Со временем можно будет нанять специалиста по закупкам, который будет контактировать непосредственно с поставщиками, так как наименований товара достаточно много, но на первых порах эти обязанности можете выполнять Вы. Бухгалтера и маркетолога целесообразнее нанять на удаленной основе для экономии площади и минимизации затрат на компьютеры и оборудование.

**Маркетинговая политика**

Обозначим основные виды затрат, с которыми вам предстоит столкнуться в процессе реализации рекламной кампании:

1. Создание и раскрутка интернет-магазина — 150 000 руб.;
2. Бюджет на контекстную рекламу — 15 000 руб.;
3. Раскрутка группы и профиля в соц.сети — 10 000 руб.;
4. Промо-листовки — 2 000 руб.
5. Оплата услуг e-mailрассылки — 3 500 руб.

**Календарный план открытия книжного магазина**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/длительность исполнения, нед.** | 1 нед. | 2 нед. | 3 нед. | 4 нед. | 5 нед. | 6 нед. |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |
| Поиск поставщиков и закупка |  |  |  |  |  |  |
| Запуск рекламной кампании |  |  |  |  |  |  |
| Покупка инвентаря и оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Поиск помещения |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт помещения и установка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Поиск кадров |  |  |  |  |  |  |

## 6. Организационная структура

Так как книжный магазин будет работать каждый день, необходимо нанять двух продавцов-консультантов, которые будут работать по графику 2/2 с 09:30-21:30. В обязанности продавцов-консультантов входит:

* Следить за наличием достаточного количества товара в торговом зале и при необходимости пополнять его;
* Помогать покупателям при выборе товара, давать консультации покупателям по ассортименту товаров, предлагаемых к продаже в магазине, по потребительским свойствам и особенностям товаров;
* Принимать участие в стимулировании продаж определенных видов товара, в рекламных акциях магазина;
* Помогать мерчендайзеру или директору магазина принимать товар;
* Осуществлять подготовку товаров к продаже: распаковку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств и т.д.
* Следить за наличием ценников на товар, их верным размещением и правильным указанием всей информации в ценнике (наименование товара, цена и т.д.);
* Участвовать в инвентаризации;
* Следить за остатками товаров и в случае приближения количества к минимальному порогу сообщать об этом директору;
* Разрешать спорные вопросы с покупателями в отсутствие представителей администрации.

Заработная плата продавца-консультанта — 13 000 руб. (оклад) +5 % с продажи для стимулирования объемов реализации. Основные требования к кандидатам на должность-совершенное знание продукции, приветливость, приятная внешность, грамотная речь, приветствуется опыт в продажах.

Также Вам необходимо будет нанять двух продавцов-кассиров, работающих посменно, в обязанности которых входит:

* Обеспечивать сохранность денежных средств;
* Обслуживать клиентов на кассе и вести кассовые документы;
* После закрытия магазина сверять наличные в кассе, в случае ошибки выявлять и устранять ее;
* Взаимодействовать с бухгалтером в вопросах, связанных с движением денежных средств;
* Участвовать в инвентаризации;
* В отсутствие продавца-консультанта выполнять его обязанности.

Заработная плата продавца-кассира — 16 000 руб.

Отдельное внимание стоит уделить поиску маркетолога вашего магазина. Основные требования к данному сотруднику — наличие опыта ведения рекламных кампаний. Заработная плата будет максимально привязана к степени выполнения плана продаж (11 000 оклад + 22 000 руб. за выполнение плана продаж). В обязанности маркетолога входит: взаимодействие с партнерами по поводу рекламных листовок и акций, взаимодействие с создателем сайта, разработка и продвижение групп в социальных сетях, ведение рекламных кампаний контекстной рекламы. Данный сотрудник будет работать удаленно, при этом ежедневно отчитываясь о результатах проделанной работы генеральному директору.

Кроме того, Вам необходимо найти мерчендайзера (можно на полставки), который несколько раз в неделю будет осуществлять прием товара и расставлять его в подсобном помещении, помогая продавцам с раскладкой книг в зале. Заработная плата мерчендайзера — 10 000 руб./ месяц. Также понадобится бухгалтер на удаленной основе с заработной платой 6 000 руб./мес.

Что касается директора, то оплата его труда будет так же зависеть от выполнения плана (20 000 руб. — оклад, 18 000 — премия за выполнение плана). Директор занимается вопросами снабжения, распределения денежных потоков, контролем сотрудников, подбором персонала, принимает решение о назначениях премий.

**Заработная плата персонала в первый месяц работы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Общий фонд заработной платы** | | | |
| Персонал | Количество сотрудников | З/п на 1 сотрудника (руб.) | Зарплата итого (руб.) |
| Руководитель (оклад+премии) | 1 | 38 000 | 38 000 |
| Продавец-консультант | 2 | 17 046 | 34 092 |
| Продавец-кассир | 2 | 16 000 | 32 000 |
| Бухгалтер | 1 | 6 000 | 6 000 |
| Маркетолог | 1 | 33 000 | 33 000 |
| Мерчендайзер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Уборщица | 1 | 9 000 | 9 000 |
| **Общий фонд з/п** |  |  | 162 092 |

## 7. Финансовый план

Инвестиции в открытие книжного магазина выглядят следующим образом:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, штук** | **Стоимость 1 штуки, руб.** | **Общая сумма, руб.** |
| Оборудование и инвентарь |  |  | 528 982 |
| Ремонт косметический | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Регистрация ИП | 1 | 4 500 | 4 500 |
| Создание сайта | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Раскрутка группы и профиля в соц.сетях | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Контекстная реклама | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Промо-материалы | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Аренда (обеспечительный взнос) |  |  | 50 000 |
| Первоначальная закупка товаров |  |  | 440 000 |
| **Итого** |  |  | **1 253 482** |

Текущие расходы в первый месяц работы представлены ниже:

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые затраты в первый месяц работы** | |
| **Переменные расходы** | **249 290** |
| Заработная плата | 162 092 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | 46 828 |
| Покупная стоимость товаров | 40 370 |
| **Постоянные расходы** | **91 555** |
| Аренда (80 кв.м.) | 50 000 |
| Реклама, маркетинг, печатные материалы | 26 000 |
| Амортизация\*\* | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | 7 000 |
| Налоги УСН | 6 055 |
| Итого расходы | **340 845** |

\*\*Амортизация начисляется линейным способом в течение 5 лет.

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 1 253482 руб.

**Прогноз финансовых показателей предприятия на 2 года:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Подгруппа** | **Показатели** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Книгжная продукция** | **Учебная, методическая литература и словари** | Средняя цена | 375 | 375 | 375 | 375 |
| Количество | 50 | 72 | 96 | 124 |
| Доход | **18 750** | **27 000** | **36 000** | **46 500** |
| **Художественная литература** | Средняя цена | 340 | 340 | 340 | 340 |
| Количество | 62 | 79 | 102 | 120 |
| Доход | **21 080** | **26 860** | **34 680** | **40 800** |
| **Детская литература** | Средняя цена | 295 | 295 | 295 | 295 |
| Количество | 44 | 62 | 80 | 98 |
| Доход | **12 980** | **18 290** | **23 600** | **28 910** |
| **Иностранная литература** | Средняя цена | 395 | 395 | 395 | 395 |
| Количество | 32 | 44 | 56 | 68 |
| Доход | **12 640** | **17 380** | **22 120** | **26 860** |
| **Историческая литература** | Средняя цена | 370 | 370 | 370 | 370 |
| Количество | 29 | 37 | 45 | 53 |
| Доход | **10 730** | **13 690** | **16 650** | **19 610** |
| **Канцтовары** |  | Средняя цена | 39 | 39 | 39 | 39 |
| Количество | 96 | 140 | 184 | 252 |
| Доход | **3 744** | **5 460** | **7 176** | **9 828** |
| **Настольные игры** |  | Средняя цена | 2 100 | 2 100 | 2 100 | 2 100 |
| Количество | 10 | 18 | 30 | 42 |
| Доход | **21 000** | **37 800** | **63 000** | **88 200** |
| **Итого выручка** | | | **100 924** | **146 480** | **203 226** | **260 708** |
| **Переменные расходы** | | | **249 290** | **273 434** | **307 574** | **339 189** |
| Заработная плата | | | 162 092 | 166 648 | 172 323 | 178 071 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | | 46 828 | 48 194 | 49 897 | 51 621 |
| Покупная стоимость товаров | | | 40 370 | 58 592 | 81 290 | 104 283 |
| Расходный инвентарь | | | 0 | 0 | 4 065 | 5 214 |
| **Постоянные расходы** | | | **91 555** | **94 289** | **97 694** | **101 142** |
| Аренда (80 кв.м.) | | | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама, печатные материалы | | | 26 000 | 26 000 | 26 000 | 26 000 |
| Амортизация | | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | | 6 055 | 8 789 | 12 194 | 15 642 |
| **Итого расходы** | | | **340 845** | **367 723** | **405 268** | **440 332** |
| Чистая прибыль | | | -239 921 | -221 243 | -202 042 | -179 624 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | | -184 538 | -161 760 | -137 452 | -109 860 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | | -187 038 | -164 260 | -139 952 | -112 360 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | | -1 493 403 | -1 714 646 | -1 916 688 | -2 096 312 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | | -239 921 | -461 164 | -663 206 | -842 830 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Подгруппа** | **Показатели** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| **Книгжная продукция** | **Учебная, методическая литература и словари** | Средняя цена | 375 | 375 | 375 | 375 |
| Количество | 152 | 180 | 208 | 236 |
| Доход | **57 000** | **67 500** | **78 000** | **88 500** |
| **Художественная литература** | Средняя цена | 340 | 340 | 340 | 340 |
| Количество | 138 | 156 | 174 | 192 |
| Доход | **46 920** | **53 040** | **59 160** | **65 280** |
| **Детская литература** | Средняя цена | 295 | 295 | 295 | 295 |
| Количество | 116 | 134 | 152 | 170 |
| Доход | **34 220** | **39 530** | **44 840** | **50 150** |
| **Иностранная литература** | Средняя цена | 395 | 395 | 395 | 395 |
| Количество | 80 | 92 | 104 | 116 |
| Доход | **31 600** | **36 340** | **41 080** | **45 820** |
| **Историческая литература** | Средняя цена | 370 | 370 | 370 | 370 |
| Количество | 61 | 69 | 77 | 85 |
| Доход | **22 570** | **25 530** | **28 490** | **31 450** |
| **Канцтовары** |  | Средняя цена | 39 | 39 | 39 | 39 |
| Количество | 320 | 388 | 456 | 524 |
| Доход | **12 480** | **15 132** | **17 784** | **20 436** |
| **Настольные игры** |  | Средняя цена | 2 100 | 2 100 | 2 100 | 2 100 |
| Количество | 54 | 66 | 78 | 90 |
| Доход | **113 400** | **138 600** | **163 800** | **189 000** |
| **Итого выручка** | | | **318 190** | **375 672** | **433 154** | **490 636** |
| **Переменные расходы** | | | **370 805** | **402 420** | **400 249** | **427 380** |
| Заработная плата | | | 183 819 | 189 567 | 169 326 | 171 625 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | | 53 346 | 55 070 | 48 998 | 49 688 |
| Покупная стоимость товаров | | | 127 276 | 150 269 | 173 262 | 196 254 |
| Расходный инвентарь | | | 6 364 | 7 513 | 8 663 | 9 813 |
| **Постоянные расходы** | | | **104 591** | **108 040** | **111 489** | **114 938** |
| Аренда (80 кв.м.) | | | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама, печатные материалы | | | 26 000 | 26 000 | 26 000 | 26 000 |
| Амортизация | | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | | 19 091 | 22 540 | 25 989 | 29 438 |
| **Итого расходы** | | | **475 396** | **510 460** | **511 738** | **542 318** |
| Чистая прибыль | | | -157 206 | -134 788 | -78 584 | -51 682 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | | -82 269 | -54 677 | -1 097 | 29 943 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | | -84 769 | -57 177 | -3 597 | 27 443 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | | -2 253 518 | -2 388 306 | -2 466 890 | -2 518 572 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | | -1 000 036 | -1 134 824 | -1 213 408 | -1 265 090 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Подгруппа** | **Показатели** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **Книгжная продукция** | **Учебная, методическая литература и словари** | Средняя цена | 375 | 375 | 375 | 375 |
| Количество | 264 | 292 | 320 | 348 |
| Доход | **99 000** | **109 500** | **120 000** | **130 500** |
| **Художественная литература** | Средняя цена | 340 | 340 | 340 | 340 |
| Количество | 210 | 228 | 246 | 264 |
| Доход | **71 400** | **77 520** | **83 640** | **89 760** |
| **Детская литература** | Средняя цена | 295 | 295 | 295 | 295 |
| Количество | 188 | 206 | 220 | 234 |
| Доход | **55 460** | **60 770** | **64 900** | **69 030** |
| **Иностранная литература** | Средняя цена | 395 | 395 | 395 | 395 |
| Количество | 128 | 140 | 152 | 164 |
| Доход | **50 560** | **55 300** | **60 040** | **64 780** |
| **Историческая литература** | Средняя цена | 370 | 370 | 370 | 370 |
| Количество | 93 | 101 | 109 | 117 |
| Доход | **34 410** | **37 370** | **40 330** | **43 290** |
| **Канцтовары** |  | Средняя цена | 39 | 39 | 39 | 39 |
| Количество | 592 | 660 | 728 | 796 |
| Доход | **23 088** | **25 740** | **28 392** | **31 044** |
| **Настольные игры** |  | Средняя цена | 2 100 | 2 100 | 2 100 | 2 100 |
| Количество | 102 | 114 | 126 | 138 |
| Доход | **214200** | **239400** | **264600** | **289800** |
| **Итого выручка** | | | **548 118** | **605 600** | **661 902** | **718 204** |
| **Переменные расходы** | | | **454 512** | **481 643** | **508 218** | **534 792** |
| Заработная плата | | | 173 925 | 176 224 | 178 476 | 180 728 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | | 50 377 | 51 067 | 51 743 | 52 418 |
| Покупная стоимость товаров | | | 219 247 | 242 240 | 264 761 | 287 282 |
| Расходный инвентарь | | | 10 962 | 12 112 | 13 238 | 14 364 |
| **Постоянные расходы** | | | **118 387** | **121 836** | **125 214** | **128 592** |
| Аренда (80 кв.м.) | | | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама, печатные материалы | | | 26 000 | 26 000 | 26 000 | 26 000 |
| Амортизация | | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | | 32 887 | 36 336 | 39 714 | 43 092 |
| **Итого расходы** | | | **572 899** | **603 479** | **633 432** | **663 385** |
| Чистая прибыль | | | -24 781 | 2 121 | 28 470 | 54 819 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | | 60 984 | 92 024 | 122 427 | 152 830 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | | 58 484 | 89 524 | 119 927 | 150 330 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | | -2 543 353 | -2 541 232 | -2 512 762 | -2 457 943 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | | -1 289 871 | -1 287 750 | -1 259 280 | -1 204 461 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Подгруппа** | **Показатели** | **13** | **14** | **15** | **16** |
| **Книгжная продукция** | **Учебная, методическая литература и словари** | Средняя цена | 375 | 375 | 375 | 375 |
| Количество | 376 | 404 | 432 | 460 |
| Доход | **141 000** | **151 500** | **162 000** | **172 500** |
| **Художественная литература** | Средняя цена | 340 | 340 | 340 | 340 |
| Количество | 282 | 300 | 318 | 336 |
| Доход | **95 880** | **102 000** | **108 120** | **114 240** |
| **Детская литература** | Средняя цена | 295 | 295 | 295 | 295 |
| Количество | 248 | 262 | 276 | 290 |
| Доход | **73 160** | **77 290** | **81 420** | **85 550** |
| **Иностранная литература** | Средняя цена | 395 | 395 | 395 | 395 |
| Количество | 176 | 188 | 200 | 212 |
| Доход | **69 520** | **74 260** | **79 000** | **83 740** |
| **Историческая литература** | Средняя цена | 370 | 370 | 370 | 370 |
| Количество | 125 | 133 | 141 | 149 |
| Доход | **46 250** | **49 210** | **52 170** | **55 130** |
| **Канцтовары** |  | Средняя цена | 39 | 39 | 39 | 39 |
| Количество | 864 | 932 | 1 000 | 1 068 |
| Доход | **33 696** | **36 348** | **39 000** | **41 652** |
| **Настольные игры** |  | Средняя цена | 2 100 | 2 100 | 2 100 | 2 100 |
| Количество | 150 | 162 | 174 | 186 |
| Доход | **315 000** | **340 200** | **365 400** | **390 600** |
| **Итого выручка** | | | **774 506** | **830 808** | **887 110** | **943 412** |
| **Переменные расходы** | | | **561 367** | **587 941** | **614 516** | **641 090** |
| Заработная плата | | | 182 980 | 185 232 | 187 484 | 189 736 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | | 53 094 | 53 770 | 54 445 | 55 121 |
| Покупная стоимость товаров | | | 309 802 | 332 323 | 354 844 | 377 365 |
| Расходный инвентарь | | | 15 490 | 16 616 | 17 742 | 18 868 |
| **Постоянные расходы** | | | **131 970** | **135 348** | **138 727** | **142 105** |
| Аренда (80 кв.м.) | | | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама, печатные материалы | | | 26 000 | 26 000 | 26 000 | 26 000 |
| Амортизация | | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | | 46 470 | 49 848 | 53 227 | 56 605 |
| **Итого расходы** | | | **693 337** | **723 290** | **753 243** | **783 195** |
| Чистая прибыль | | | 81 169 | 107 518 | 133 867 | 160 217 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | | 183 233 | 213 636 | 244 039 | 274 442 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | | 180 733 | 211 136 | 241 539 | 271 942 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | | -2 376 774 | -2 269 256 | -2 135 388 | -1 975 171 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | | -1 123 292 | -1 015 774 | -881 906 | -721 689 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Подгруппа** | **Показатели** | **17** | **18** | **19** | **20** |
| **Книгжная продукция** | **Учебная, методическая литература и словари** | Средняя цена | 375 | 375 | 375 | 375 |
| Количество | 488 | 516 | 544 | 572 |
| Доход | **183 000** | **193 500** | **204 000** | **214 500** |
| **Художественная литература** | Средняя цена | 340 | 340 | 340 | 340 |
| Количество | 354 | 372 | 390 | 408 |
| Доход | **120 360** | **126 480** | **132 600** | **138 720** |
| **Детская литература** | Средняя цена | 295 | 295 | 295 | 295 |
| Количество | 304 | 318 | 332 | 346 |
| Доход | **89 680** | **93 810** | **97 940** | **102 070** |
| **Иностранная литература** | Средняя цена | 395 | 395 | 395 | 395 |
| Количество | 224 | 236 | 248 | 260 |
| Доход | **88 480** | **93 220** | **97 960** | **102 700** |
| **Историческая литература** | Средняя цена | 370 | 370 | 370 | 370 |
| Количество | 157 | 165 | 173 | 181 |
| Доход | **58 090** | **61 050** | **64 010** | **66 970** |
| **Канцтовары** |  | Средняя цена | 39 | 39 | 39 | 39 |
| Количество | 1 136 | 1 204 | 1 272 | 1 340 |
| Доход | **44 304** | **46 956** | **49 608** | **52 260** |
| **Настольные игры** |  | Средняя цена | 2 100 | 2 100 | 2 100 | 2 100 |
| Количество | 198 | 210 | 222 | 234 |
| Доход | **415 800** | **441 000** | **466 200** | **491 400** |
| **Итого выручка** | | | **999 714** | **1 056 016** | **1 112 318** | **1 168 620** |
| **Переменные расходы** | | | **667 665** | **694 240** | **720 814** | **747 389** |
| Заработная плата | | | 191 989 | 194 241 | 196 493 | 198 745 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | | 55 797 | 56 472 | 57 148 | 57 823 |
| Покупная стоимость товаров | | | 399 886 | 422 406 | 444 927 | 467 448 |
| Расходный инвентарь | | | 19 994 | 21 120 | 22 246 | 23 372 |
| **Постоянные расходы** | | | **145 483** | **148 861** | **152 239** | **155 617** |
| Аренда (80 кв.м.) | | | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама, печатные материалы | | | 26 000 | 26 000 | 26 000 | 26 000 |
| Амортизация | | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | | 59 983 | 63 361 | 66 739 | 70 117 |
| **Итого расходы** | | | **813 148** | **843 101** | **873 053** | **903 006** |
| Чистая прибыль | | | 186 566 | 212 915 | 239 265 | 265 614 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | | 304 846 | 335 249 | 365 652 | 396 055 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | | 302 346 | 332 749 | 363 152 | 393 555 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | | -1 788 605 | -1 575 690 | -1 336 425 | -1 070 811 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | | -535 123 | -322 208 | -82 943 | 182 671 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Подгруппа** | **Показатели** | **21** | **22** | **23** | **24** |
| **Книгжная продукция** | **Учебная, методическая литература и словари** | Средняя цена | 375 | 375 | 375 | 375 |
| Количество | 600 | 628 | 656 | 684 |
| Доход | **225 000** | **235 500** | **246 000** | **256 500** |
| **Художественная литература** | Средняя цена | 340 | 340 | 340 | 340 |
| Количество | 426 | 444 | 462 | 480 |
| Доход | **144 840** | **150 960** | **157 080** | **163 200** |
| **Детская литература** | Средняя цена | 295 | 295 | 295 | 295 |
| Количество | 360 | 374 | 388 | 402 |
| Доход | **106 200** | **110 330** | **114 460** | **118 590** |
| **Иностранная литература** | Средняя цена | 395 | 395 | 395 | 395 |
| Количество | 272 | 284 | 296 | 308 |
| Доход | **107 440** | **112 180** | **116 920** | **121 660** |
| **Историческая литература** | Средняя цена | 370 | 370 | 370 | 370 |
| Количество | 189 | 197 | 205 | 213 |
| Доход | **69 930** | **72 890** | **75 850** | **78 810** |
| **Канцтовары** |  | Средняя цена | 39 | 39 | 39 | 39 |
| Количество | 1 408 | 1 476 | 1 544 | 1 612 |
| Доход | **54 912** | **57 564** | **60 216** | **62 868** |
| **Настольные игры** |  | Средняя цена | 2 100 | 2 100 | 2 100 | 2 100 |
| Количество | 246 | 258 | 270 | 282 |
| Доход | **516 600** | **541 800** | **567 000** | **592 200** |
| **Итого выручка** | | | **1 224 922** | **1 281 224** | **1 337 526** | **1 393 828** |
| **Переменные расходы** | | | **773 963** | **800 538** | **827 112** | **853 687** |
| Заработная плата | | | 200 997 | 203 249 | 205 501 | 207 753 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | | 58 499 | 59 175 | 59 850 | 60 526 |
| Покупная стоимость товаров | | | 489 969 | 512 490 | 535 010 | 557 531 |
| Расходный инвентарь | | | 24 498 | 25 624 | 26 751 | 27 877 |
| **Постоянные расходы** | | | **158 995** | **162 373** | **165 752** | **169 130** |
| Аренда (80 кв.м.) | | | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама, печатные материалы | | | 26 000 | 26 000 | 26 000 | 26 000 |
| Амортизация | | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Непредвиденные расходы | | | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | | 73 495 | 76 873 | 80 252 | 83 630 |
| **Итого расходы** | | | **932 959** | **962 911** | **992 864** | **1 022 816** |
| Чистая прибыль | | | 291 963 | 318 313 | 344 662 | 371 012 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | | 426 458 | 456 861 | 487 264 | 517 667 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | | 423 958 | 454 361 | 484 764 | 515 167 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | | -778 847 | -460 534 | -115 872 | 255 139 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | | 474 635 | 792 948 | 1 137 610 | 1 508 621 |

Данные таблицы рассчитаны исходя из средних цен на каждую из группы товаров, и оптимального соотношения ассортимента. Согласно нейтральному прогнозу, положительный финансовый результат начнет генерироваться на десятый месяц работы магазина, при этом полного возврата инвестиций можно ожидать на 24-й месяц после открытия. Максимальный объем выручки приходится на учебники и художественную литературу, а также настольные игры, минимальный — на канцтовары (ввиду низкого среднего чека). Стоит отметить, что финансовый прогноз рассчитан исходя их предположения, что продажи будут осуществляться не только в точке продаж, но и посредством интернет каналов. Рентабельность бизнеса составит 26,6%.

## 8. Факторы риска

Как и в любой другой вид бизнеса, проект открытия и работы книжного магазина сопровождается определенными рисками. Перечислим основные из них:

— Риск снижения активности покупателей ввиду постепенного перехода с бумажных книг на электронные материалы. Для снижения риска необходимо диверсифицировать ассортимент продукции;

— Риск повышения цен и несвоевременных поставок. Помимо основных поставщиков книжных изданий, необходимо иметь в запасе 10-15 проверенных контрагентов, которые смогут поставить вам партию товара, и с которыми можно будет договориться о скидках и возможных уступках, в случае, если основные выдвинут неблагоприятные условия;

— Риск роста числа конкурентов. В этом случае целесообразно мониторить предложения ваших конкурентов, их акции, бонусные программы и цены. Это позволит Вам предложить конкурентные преимущества клиентам.