**КУРСОВОЙ ПРОЕКТ**

**по дисциплине**

**Бизнес-планирование**

**на тему:**

**«ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА ТОВАРОВ НАРОДНОГО**

**ПРОМЫСЛА «ТОВАРЫ НАРОДОВ ПРИАМУРЬЯ» »**

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |
| --- |
| **ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА «ТОВАРЫ НАРОДОВ ПРИАМУРЬЯ» …………………………….** |
| **Резюме проекта «Товары народов Приамурья» …………………** |
| **Описание отрасли и магазина «Товары народов Приамурья» ..** |
| **Описание товаров магазина «Товары народов Приамурья» …** |
| **План продаж и маркетинговый план ……………………………..** |
| **План производства …………………………………………………….** |
| **Организационный план ………………………………………………** |
| **Финансовый план магазина «Товары народов Приамурья» …** |
| **Оценка эффективности проекта реализации бизнес-плана магазина «Товары народов Приамурья» …………………………** |
| **Риски предлагаемого к реализации проекта ……………………..** |
| **ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………** |
| **библиографический список ………………………………** |
| **приложение а …………………………………………………….** |
| **приложение б …………………………………………………….** |

|  |
| --- |
| **ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ** **МАГАЗИНА «ТОВАРЫ НАРОДОВ ПРИАМУРЬЯ»**  |

**Резюме проекта «Товары народов Приамурья»**

Целью предлагаемого к реализации проекта является открытие магазина розничной торговли, основным направлением которого будет реализация сувениров народных промыслов в городе Хабаровске.

Необходимо сделать акцент на культурных традициях народов и народностей Дальнего Востока. Сочетающая в своей культуре традиции многих народностей, дальневосточная народная группа соединяет в себе особенно колоритный и самобытный образ жизни, традиционные поделки и произведения искусства, предметы домашней утвари и быта, а так же, многое другое. Не смотря на то, что 21-ый век – это время прогрессивно-развитых нано-технологий, изучение культурного наследия народов Дальнего Востока и внедрение их культурных, фольклорных традиций в жизнь современного общества – весь актуальный сегмент рынка на сегодняшний день. Это доказывает возросший спрос на экскурсии по самобытным поселениям у местного населения и у туристов (соотечественников и зарубежных туристов), а так же – большой интерес на национальные ярмарки и мероприятия, которые проводятся в городе Хабаровске.

Бизнес-идея основана на открытии магазина «Товары народов Приамурья», в котором будет представлен уникальный ассортимент сувенирной продукции. Основная целевая аудитория не имеет четкого узкого определения, наш магазин в равной степени будет ориентирован как на хабаровчан, так и на гостей нашего города. В магазине «Народный сувенир» будут представлены товары народного промысла. Главной особенностью, отличающей наш магазин от основных конкурентов, будет являться продажа предметов интерьера и декора, созданных народными дизайнерами, а так же – различных предметов художественного искусства, дизайнерская посуда, народная символика, бижутерия и украшения, бытовой текстиль, национальные аксессуары и другой ассортимент. Все товары, представленные в магазине «Товары народов Приамурья» будут исключительно ручной работы, что обеспечит конкурентное преимущество и даст возможность сотрудничать с разными поставщиками.

По расчетам, стартовый капитал для открытия такого магазина составит 2 078 000 руб. Срок окупаемости проекта составит 23 месяца, а для подготовки реализации проекта потребуется 2 месяца. Ключевые финансовые показатели предлагаемого проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансовые показатели проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Его значение** | **В чем измеряется** |
| Ставка дисконтирования | 18 | % |
| Чистая приведенная стоимость | 3 921 081 | Рубли |
| Чистая прибыль проекта | 45 000 – 300 000 | Рубли |
| Рентабельность продаж | 8 | % |
| Срок окупаемости | 23 | Месяцы |
| Дисконтированный срок окупаемости  | 27 | Месяцы |
| Индекс прибыльности | 1,9 | % |

**Описание отрасли и магазина «Товары народов Приамурья»**

На сегодняшний день рынок подарков и сувениров представлен весьма обширно – в эту отрасль входит очень много направлений, все они сводятся в итоге к двум основным сегментам:

* рекламно-сувенирный сегмент,
* потребительский сегмент.

В последнее время можно наблюдать определенную тенденцию на рынке – все чаще происходит отказ розничных магазинов от товаров дешевых производителей (чаще всего, это производители из Китая) в пользу товаров российского производства, либо дорогих зарубежных производителей. В нашей стране появляется все больше продавцов (магазинов) с собственным производством, это дает им возможность освоить незанятые ниши. Чаще всего товары сувенирной продукции продают в больших городах (в нашем регионе – это Хабаровск, Комсомольск-на-Амуре) и в туристических центрах (Сикачи-Алян, Синда, и другие национальные села с экскурсионной деятельностью).

Особенность отрасли продажи товаров народного промысла заключается в том, что охват потребительского круга такой продукции весьма широк и охватывает почти все слои населения. Повышается спрос на подарочную и сувенирную продукцию перед праздниками: перед Новым годом, перед Международным женским днем, Днем Святого Валентина и другими. Конечно, подарком может стать совершенно любой предмет, но потребитель хочет, чтобы подарок был оригинальным, неповторимым, а так же, имел свою самобытность и «особое» значение.

Цель предлагаемого к реализации проекта – это открытие магазина розничной торговли «Товары народов Приамурья», основным направлением которого будет реализация сувениров народных промыслов в городе Хабаровске. Все товары, представленные в магазине «Товары народов Приамурья» будут исключительно ручной работы, что обеспечит конкурентное преимущество и даст возможность сотрудничать с разными поставщиками.

Магазин «Товары народов Приамурья» должен располагаться в городе Хабаровске, на улице Муравьева-Амурского – в его историческом центре. Именно эта центральная улица города обладает большой проходимостью людей, здесь же проложены основные туристические маршруты, поскольку в центре расположено много достопримечательностей и «знаковых» для истории города мест, а так же – сконцентрирована основная торговая активность. Целевая аудитория предлагаемого к реализации проекта – это хабаровчане, желающие купить для себя или для членов семьи и близких уникальный подарок, а так же – это гости города Хабаровска всех возрастов и социальных слоев, которые хотят оставить память о посещении города и края.

Для расположения магазина «Товары народов Приамурья» предполагается долгосрочная аренда помещения на центральной улице города (аренда помещения 30 м2 по адресу г. Хабаровск, ул. Муравьева-Амурского, 11, нежилое помещение подъезда №4 с выходом на «красную линию»). Одним из условий арендодателя является проведение ремонта и отделки фасада подъезда. Так же, для открытия магазина нам потребуется приобрести необходимое для продажи товаров оборудование.

Магазин «Товары народов Приамурья» будет работать ежедневно с 9:00 до 20:00. Работа продавцов предполагается в сменном графике работы. При открытии магазина потребуется два продавца, по мере роста и развития магазина будет возможность увеличить штатную численность продавцов – по потребностям. Организацией закупок, работой с поставщиками, поиском новых поставщиков будет заниматься руководитель магазина (директор), на него же возлагается деятельность по стратегическому и тактическому планированию.

В качестве правового статуса для деятельности магазина «Товары народов Приамурья» был выбран упрощенный правовой статус – индивидуальное предпринимательство с упрощенной системой налогообложения (15% - по упрощенной системе это означает: доходы за минусом расходов).

**Описание товаров магазина «Товары народов Приамурья»**

Продукция магазина «Товары народов Приамурья», которая будет представлена потребителю, будет включать в свой ассортимент разнообразные товары народного промысла, представленных сувенирной продукцией, подарочной штучной и комплектацией «наборами», разнообразными предметами интерьера и декора, созданными народными дизайнерами, а так же – различными предметами художественного искусства, картинами, дизайнерской посудой, народной символикой, бижутерией и украшениями, бытовым текстилем, национальными аксессуарами и другим ассортиментом. Перечень ассортимента и цен на продукцию магазина «Товары народов Приамурья» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Ассортимент магазина «Товары народов Приамурья»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование товара** | **Описание товара** | **Цена, руб.** |
| 1  | Сувениры с символикой, памятными местами города  | Магниты, брелоки, тарелки, кружки, ложки, фляжки, часы, гербы, вымпелы, настольные статуэтки, значки, майки, головные уборы, ножи с гравировкой  | 30 – 8 000  |
| 2  | Книги  | Книги о краеведении, подарочные издания, книги, посвященные известным горожанам  | 200 – 15 000  |
| 3  | Печатная продукция  | Календари, ежедневники с символикой, путеводители, карты, фотокарточки, бумажные пакеты, открытки, грамоты  | 50 – 2 000  |
| 4  | Картины, иконы  | Пейзажи, натюрморты, портреты, иконы, киоты, панно  | 500 – 40 000  |
| 5  | Посуда  | Посуда из дерева, керамика, гжель, фарфор  | 150 – 18 000  |
| 6  | Игрушки  | Мягкие игрушки, керамика, матрешки, тряпичные куклы  | 100 – 10 000  |
| 7  | Предметы интерьера, декора  | Часы, статуэтки, украшения, свечи, подсвечники, копилки, дизайнерские декоративные изделия, сундуки, глобусы, вазы, шкатулки, рамки, настольные лампы  | 100 – 35 000  |
| 8  | Настольные игры  | Шахматы, шашки, домино  | 250 – 30 000  |
| 9  | Текстиль и аксессуары  | Подушки, платки, сумки, кошельки  | 150 – 5 000  |
| 10  | Бижутерия  | Бусы, браслеты, серьги, подвесы, дизайнерская бижутерия  | 50 – 3 000  |
|  |  |  |  |  |

Магазин «Товары народов Приамурья» будет вести свою торговую деятельность в среднем ценовом сегменте (исходя из оценки среднего чека – 1000 руб.) и иметь направленность на широкий охват покупателей.

Продукция для реализации закупается мелкими партиями у местных частных производителей сувенирной продукции. Предполагается, так же, закупка дизайнерских товаров с национальной направленностью на творчество народов Дальнего востока у художников и дизайнеров, ведущих свою творческую деятельность в городе и в национальных селах и поселениях региона. У поставщиков товаров магазин «Товары народов Приамурья» будет приобретать не только готовые изделия, но и их проекты, заготовки – для того, чтобы обеспечить их передачу заказов для производства на малые предприятия.

Чтобы избежать проблем с нестабильностью покупательского спроса ассортимент магазина «Товары народов Приамурья» должен пополняться различными тематическими товарами к праздникам – например, с соответствующей новогодней символикой и к другим праздникам.

**План продаж и маркетинговый план**

Поскольку целевая аудитория предлагаемого к реализации проекта – это хабаровчане, желающие купить для себя или для членов семьи и близких уникальный подарок, а так же – это гости города Хабаровска всех возрастов и социальных слоев, которые хотят оставить память о посещении города и края, то мы должны оценить своих основных конкурентов, чтобы определиться с маркетинговой стратегией магазина.

На сегодняшний день в городе Хабаровске присутствует очень много магазинов, так или иначе связанных с продажей сувениров и подарочной продукцией. Для того, чтобы маневрировать среди такого большого количества конкурентов, нужно детально изучить их ассотримент и особенности работы, а так же – расположение. Те магазины, которые расположены в непосредственной близости от магазина «Товары народов Приамурья» должны быть подвергнуты особенно тщательному анализу.

На 2018 год в городе Хабаровске существует около сорока стационарных магазинов, занимающихся продажей сувениров, товарами творчества и промыслов или подарков. Большее количество магазинов-конкурентов работают в нижнем и среднем ценовых сегментах, в основе их ассортимента чаще всего – дешевая китайская продукция массового производства. Очень сложно найти уникальные подарки и сувениры, представленные в единственном экземпляре и отражающие национальную специфику дальневосточного региона. Кроме того, в предпраздничный период (обычно – перед новым годом) в городе появляются передвижные палатки и нестационарные ларьки, продающие подарки и сувениры к праздникам.

Для анализа были выбраны 14 магазинов, торгующих более-менее похожей по ассортименту продукцией. Тем не менее, точного повторения ассортимента не нашлось ни в одном из магазинов-конкурентов – это хороший показатель. Так же, отличным показателем можно считать тот факт, что направленность деятельности именно на продажу товаров прикладного творчества народов Дальнего востока найти невозможно – ни один из магазинов-конкурентов не имеет основным направлением деятельности – национальную специфику, а лишь частично использует ее в той или иной категории товаров своего ассотримента. Краткий анализ конкурентов по их место-расположению и ценовому сегменту рынка представлен в таблице 3.

В Приложении А представлен более подробный анализ с учетом ассортимента и времени работы этих конкурентов. Ввиду большого количества описательных данных, таблицу целесообразнее перенести в Приложения из-за ее большого размера.

Таблица 3 – Анализ действующих на рынке продажи подарков и сувениров конкурентов в городе Хабаровске

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Название магазина и его расположение** | **Ценовая категория** |
| 1 | «Акварель Сувениров», Адрес: Промышленная ул., 20, Офис 1, Хабаровск  | Средняя, ниже среднего |
| 2 | «Дарёный Конь», Адрес: ТРЦ «Магазины Радости», ул. Ким Ю Чена, 44, Хабаровск | средняя |
| 3 | «PLANKTON SHOP»,Адрес: ул. Ким Ю Чена, 19, Хабаровск | средняя |
| 4 | «OGO»,Адрес: ТРЦ "Большая Медведица", ул. Карла Маркса, 91, 5 этаж, Хабаровск | выше среднего |
| 5 | «Тайны Ремесла»,Адрес: ул. Муравьева-Амурского, 17, Хабаровск | средняя |
| 6 | «Красный куб»,Адрес: ул. Шеронова, 92, Хабаровск | ниже среднего, средняя |
| 7 | «3 желания»,Адрес: ТЦ "Ленинградский", ул. Ленинградская, 37, офис 18, Хабаровск | средняя |
| 8 | «Лавка чудес»,Адрес: ул. Муравьева-Амурского, 7, Хабаровск | средняя |
| 9 | «ЭМpresent»,Адрес: ТЦ "Магазины Радости", ул. Ким Ю Чена, 44, 4 этаж, Хабаровск | выше среднего |
| 10 | «VAM podarok»,Адрес: НК Плаза, ул. Карла Маркса, 76А, 3 этаж, Хабаровск | ниже среднего |
| 11 | «Подарки со смыслом»,Адрес: ул. Краснореченская, 92, 1 этаж, правое крыло, ТЦ Атриум, Хабаровск | средняя |
| 12 | «Академия Подарков»,Адрес: ул. Петра Комарова, 3-а, оф. 407, Хабаровск | средняя, выше среднего |
| 13 | «Hallmark»,Адрес: ТЦ "Магазины Радости", ул. Ким Ю Чена, 44, Хабаровск | Средняя, выше среднего |
| 14 | «Красный квадрат»,Адрес: Комсомольская ул., 38, Хабаровск | средняя |

Если проанализировать деятельность магазинов, действующих в нашем городе, а так же в других городах России и в столице, то наибольший эффект и большая прибыль получается при торговле сувенирами и подарками не через барьер прилавка, а посредством показа товара покупателю в открытом доступе, так сказать, «лицом», по принципу самообслуживания.

Учитывая такие данные, в магазине «Товары народов Приамурья» мы хотим учесть такой аспект, и всю продукцию можно будет подробно рассмотреть, проверить ее руками перед покупкой. Опытный продавец даст полную консультацию относительно каждого товара – с учетом исторических национальных особенностей.

В качестве основных способов продвижения на рынке магазину «Товары народов Приамурья» целесообразно использовать:

* печатную рекламу (листовки, флаеры, визитки и проч.),
* наружную рекламу (баннеры, вывеска).

**План производства**

Магазин «Товары народов Приамурья» будет располагаться на улице Муравьева-Амурского – в историческом центре города Хабаровска. Именно эта центральная улица города обладает большой проходимостью людей, здесь же проложены основные туристические маршруты, поскольку в центре расположено много достопримечательностей и «знаковых» для истории города мест, а так же – сконцентрирована основная торговая активность. Магазин будет иметь освещение (подсветку) в вечернее и ночное время. Площадь помещения 30 квадратных метров. Одним из условий арендодателя является проведение ремонта и отделки фасада подъезда, затраты на который составят 60 000 рублей (покраска – 15 000 руб., замена входной двери нестандартного размера – 45 000 руб.).

Так же, для открытия магазина нам потребуется приобрести необходимое для продажи товаров оборудование, затраты на которое приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Затраты на оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Кол-во, шт.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Стеллаж торговый | 8 000 | 6 | 48 000 |
| 2 | Панель стеновая | 6 000 | 4 | 24 000 |
| 3 | Торговый прилавок | 5 000 | 2 | 10 000 |
| 4 | Оборудование освещения | 10 000 | 1 | 10 000 |
| 5 | Монтаж охранной и пожарной сигнализации | 15 000 | 1 | 15 000 |
| 6 | Кассовый аппарат | 16 000 | 1 | 16 000 |
| 7 | Торговый стол | 7 000 | 1 | 7 000 |
| 8 | Кондиционер | 18 000 | 1 | 18 000 |
| 9 | Наружная рекламная вывеска | 30 000 | 1 | 30 000 |
| 10 | Полка товарная | 10 000 | 1 | 10 000 |
| **Итого:** | **188 000** |

В первоначальный период работы магазина потребуется два продавца-консультанта, штатное расписание с оплатой труда работников представлен в таблице 5. Специальных требований, предъявляемых к работникам при приеме на работу продавцом, требоваться не будет. Однако, приветствуется опыт в розничной торговле. Кроме того, продавец должен интересоваться историей края, знать о народностях Дальнего востока, интересоваться творчеством разных народов края, быть коммуникабельным и доброжелательным. График работы продавцов будет посменным, два дня через два.

Таблица 5 – Штатное расписание и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Продавец | 2 | 20 000 |
| **Итого:**  | 40 000 |
| **Отчисления:**  | 12 000 |
| **Итого с отчислениями:**  | **52 000** |

В связи с тем, что средний чек магазина будет составлять 1 000 руб., то для получения магазином прибыли нужно будет в среднем иметь проходимость 120 покупателей в месяц (это четыре покупателя в день). Учитывая расположение магазина «Товары народов Приамурья», такую проходимость и покупательскую возможность можно ожидать даже не по оптимистичным, а по всем прогнозам. Таким образом, безубыточность магазина будет обеспечена при минимальном посещении, а пороговая выручка («пороговая выручка» – это та, что обеспечит безубыточность) – 120 000 рублей.

Однако, это точка безубыточности. Но план продаж ожидается на более высоком уровне. Объемы продаж

Плановый объем продаж – 20 покупателей в день, это позволит ожидать чистую прибыль в месяц в размере 100 000 руб. В предлагаемом бизнес-плане заложен не самый оптимистичный сценарий развития, при таком уровне объема планируемых продаж окупить проект получится на восьмом месяце реализации проекта.

В постоянные текущие затраты магазина «Товары народов Приамурья» войдут:

* арендная плата составит 25 000 руб/мес.,
* зарплата продавцам с отчислениями составит 52 000 руб.,
* пополнение ассортимента будет производиться по необходимости,
* транспортные расходы для доставки товара от поставщиков до магазина – по необходимости,
* рекламные расходы – по необходимости,
* оплата коммунальных услуг ежемесячно – по счетчикам,
* оплата охранных и прочих услуг – ежемесячно.

**Организационный план**

Подготовительный период для открытия магазина, осуществления ремонта помещения и закупки первоначального ассортимента товаров – составит два месяца. Кроме того, в этот же срок необходимо произвести процедуру регистрации ИП, подобрать персонал. Руководить магазином (осуществлять функции директора) будет сам индивидуальный предприниматель. В его обязанности будет входить урегулирование организационных вопросов:

* переговоры с арендодателем по аренде помещения,
* обеспечение контроля деятельности продавцов,
* стратегическое продвижение магазина,
* закупка товаров для реализации,
* поиск новых поставщиков (художников, ремесленников, частных надомных творцов, дизайнеров и проч.).

Ежедневную работу магазина «Товары народов Приамурья» будут обеспечивать два продавца, на них возлагаются обязанности:

* по продаже товаров,
* по консультированию покупателей,
* работа с контрольно-кассовым аппаратом,
* поддержание чистоты в помещении магазина.

**Финансовый план магазина «Товары народов Приамурья»**

Первоначальные вложения в открытие магазина «Товары народов Приамурья» составят 2 078 000 руб. это средства, которые будут использованы из личных сбережений индивидуального предпринимателя. Основные статьи, по которым будут осуществляться затраты магазина, представлены в таблице 6. Показатели магазина «Товары народов Приамурья» по выручке предлагаемого к реализации проекта, по всем постоянным и переменным издержкам и чистой прибыли рассчитаны с использованием программы 1С: Бухгалтерия (демонстрационная версия), результаты расчетов представлены в таблицах, в Приложении Б. Расчет основных показателей выручки произведен помесячно на 5 лет (60 месяцев – в таблицах Приложения Б месяцы пронумерованы последовательно).

Условия, которые учитывались при расчетах:

* средний чек одного покупателя – 1 000 руб.;
* зарплата продавцам увеличивается на 20% после 3-го года работы магазина;
* число покупателей растет с течением времени (учитывая, что популярность магазина будет расти и приобретать положительный имидж).

Таблица 6 – Инвестиционные затраты магазина «Товары народов Приамурья»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| ***Вложения в недвижимость*** |
| 1  | Ремонт помещения и фасадные работы  | 60 000 |
| ***Оборудование помещения*** |
| 2  | Комплект оборудования  | 188 000 |
| ***Нематериальные активы*** |
| 3  | Процедуры регистрации, получение разрешений  | 20 000 |
| 4  | Затраты на поиск каналов поставки (транспорт, телефонные переговоры и прочее)  | 10 000 |
| ***Оборотные средства*** |
| 5  | Оборотные средства  | 300 000 |
| 6  | Стартовое товарное наполнение  | 1 500 000 |

**Оценка эффективности проекта реализации бизнес-плана магазина «Товары народов Приамурья»**

На основании проведенных расчетов и анализа можно сказать, что предлагаемый проект является коммерчески выгодным. Расчет подробного финансового плана, сделанного на 5-летний период, подтверждает это. Данные, на основании которых сделан такой вывод, приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Значение** |
| 1  | Ставка дисконтирования, %  | 18 |
| 2  | Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.  | 3 921 081 |
| 3  | Чистая прибыль проекта\*, руб.  | 45 000 – 300 000 |
| 4  | Рентабельность продаж, %  | 8 |
| 5  | Срок окупаемости (PP), мес.  | 23 |
| 6  | Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.  | 27 |
| 7  | Индекс прибыльности (PI)%  | 1,9 |

**Риски предлагаемого к реализации проекта**

Деятельность по розничной торговле сувенирной и подарочной продукцией – это достаточно хорошо освоенный вид торговли. Во многом успех такого бизнеса будет зависеть от двух основных факторов:

1. степень уникальности и «особенности» ассортимента,
2. возможность и желание делать вложения в развитие бизнеса.

В основе деятельности магазина «Товары народов Приамурья» будут лежать два этих фактора, которые определят стратегию развития магазина. Однако, в процессе своей предпринимательской деятельности руководитель магазина может столкнуться с различными рисками, эти риски могут существенно повлиять на деятельность и развитие предприятия. В таблице 8 представлен анализ основных возможных рисков в данной сфере торговли и пути разрешения возможных проблем.

Таблица 8 – Анализ рисков предлагаемого проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Название вида риска** | **Шансы наступления риска** | **Вероятная тяжесть от последствий** | **Пути разрешения и предотвращения риска** |
| 1  | Падение или снижение покупательского спроса  | средняя | средняя | Регулярное обновление ассортимента, сезонные и предпраздничные обновления ассортимента, использование рекламных инструментов  |
| 2  | Ухудшение уровня жизни населения (у покупателя станет меньше средств на покупку подарков)  | низкая | средняя | Изменение ценовой концепции, «урезание» издержек, индивидуальная работа с покупателем, активная реклама соц. сетях  |
| 3  | Повышение конкуренции на рынке  | низкая | средняя | Увеличение неповторимого и неформатного ассортимента, использование рекламных инструментов  |
| 4  | Поднятие стоимости арендной платы  | низкая | средняя | Для избегания данного риска необходимо сразу заключить договор аренды на долгосрочный период (сразу на 5 лет) с указанием твердой (неизменяемой суммы арендной платы)  |
| 5  | «Человеческий фактор», связанный с деятельностью продавцов (плохое исполнение своих обязанностей)  | низкая | низкая | обеспечить продавцам комфортные условия труда, а, кроме того, при подписании трудового договора при принятии на работу, надо указать в договоре четко все обязанности и требования к работникам  |
| 6  | Чрезвычайные ситуации, природные и иные катастрофы и катаклизмы | низкая | высокая | Страховка от ЧС и природных катаклизмов  |

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Анализ конкурентов магазина «Товары народов Приамурья»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Конкурент** | **Формат** | **Ассортимент** | **Ценовая категория** | **График работы** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| «Акварель Сувениров», Адрес: Промышленная ул., 20, Офис 1, Хабаровск  | Специализированный магазин местных сувениров | Книги, фотографии в рамках, керамика, сувениры, открытки, магниты, литье, фарфор, хрусталь, картины, календари, путеводители, русский народный промысел (хохлома, ручное ткачество)  | Средняя, ниже среднего | Ежедневно с 10:00 до 18:00 |
| «Дарёный Конь», Адрес: ТРЦ «Магазины Радости», ул. Ким Ю Чена, 44, Хабаровск | Магазин приколов и подарков | Шуточные подарки, подарки к новому году, денежные сувениры, плакетки, вымпелы, рамки, кубики, зеркала, кружки, подносы, текстиль, 3D-рамки, медали, часы, подарки к дню Святого Валентина, эротические подарки, антистресс, изготовление подарков с символикой/фото на заказ  | средняя | Ежедневно с 10:00 до 20:00 |
| «PLANKTON SHOP»,Адрес: ул. Ким Ю Чена, 19, Хабаровск | Магазин антистрессовых игрушек | Антистрессовые игрушки, валики, подголовники и подушки из гранул полистирола  | средняя | Ежедневно с 10:00 до 22:00 |
| «OGO»,Адрес: ТРЦ "Большая Медведица", ул. Карла Маркса, 91, 5 этаж, Хабаровск | Супермаркет канцтоваров, сувениров и подарков | Канцтовары, сувениры, подарки, товары для хозяйства, косметика. Ассортимент более 20 000 наименований  | выше среднего | Ежедневно с 10:00 до 22:00 |
| «Тайны Ремесла»,Адрес: ул. Муравьева-Амурского, 17, Хабаровск | Магазин талисманов и амулетов (2) | Талисманы, обереги, амулеты, предметы медитации различных народов мира, сувениры фен-шуй  | средняя | Вт-вс. 9:00-19:00, пн.- выходной,Пн.-сб. с 9:00 до 19:00,вс. с 10:00 до 19:00 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| «Красный куб»,Адрес: ул. Шеронова, 92, Хабаровск | Магазин дизайнерских украшений и бижутерии ручной работы | Дизайнерские украшения и бижутерия ручной работы  | ниже среднего, средняя | Пн.-сб. 9:00-18:00 |
| «3 желания»,Адрес: ТЦ "Ленинградский", ул. Ленинградская, 37, офис 18, Хабаровск | Магазин подарков и ювелирных изделий | Подарки, сувениры, ювелирные изделия, парфюмерия  | средняя | Ежедневно с 10:00 до 19:00 |
| «Лавка чудес»,Адрес: ул. Муравьева-Амурского, 7, Хабаровск | Магазин местных и русских сувениров | Живопись, графика, скульптура, фото, керамика, широкий ассортимент авторская и винтажная бижутерия, батики, тряпичные куклы, керамика, плакетки, фарфор, шкатулки, хохлома, гжель, семёновская игрушка, изделия из металла, жостовская роспись, кружки, тарелки, магниты, постеры, календары, книги  | средняя | Ежедневно с 10:00 до 19:00 |
| «ЭМpresent»,Адрес: ТЦ "Магазины Радости", ул. Ким Ю Чена, 44, 4 этаж, Хабаровск | Сетевой магазин подарков и сувениров | Настольные игры, игрушки, куклы, посуда, предметы интерьера, шкатулки, канцтовары  | выше среднего | Ежедневно с 9:00 до 20:00 |
| «VAM podarok»,Адрес: НК Плаза, ул. Карла Маркса, 76А, 3 этаж, Хабаровск | Сетевой магазин подарков | Подарки, сувениры, посуда, фарфор, светильники, шкатулки, статуэтки, бинокли  | ниже среднего | Ежедневно с 8:00 до 20:00 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| «Подарки со смыслом»,Адрес: ул. Краснореченская, 92, 1 этаж, правое крыло, ТЦ Атриум, Хабаровск | Магазин по изготовлению сувениров на заказ | Фотосувениры, нанесение фото на различные товары  | средняя | Ежедневно с 10:00 до 20:00 |
| «Академия Подарков»,Адрес: ул. Петра Комарова, 3-а, оф. 407, Хабаровск | Сетевой магазин подарков | Товары для путешествий и пикника, ножи, арбалеты, аксессуары, авто-подарки, дизайнерские предметы интерьера, одежда  | средняя, выше среднего | н/д |
| «Hallmark»,Адрес: ТЦ "Магазины Радости", ул. Ким Ю Чена, 44, Хабаровск | Магазин товаров из Индии | Сувениры, текстиль, косметика, товары ручной работы, приправы, предметы интерьера  | Средняя, выше среднего | Ежедневно с 9:00 до 18:00 |
| «Красный квадрат»,Адрес: Комсомольская ул., 38, Хабаровск | Магазин сувениров и свадебных товаров | Магниты, статуэтки, товары для свадьбы, бижутерия, копилки, зажигалки, картины  | средняя | н/д |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

Основные финансовые показатели проекта в пятилетней перспективе:









