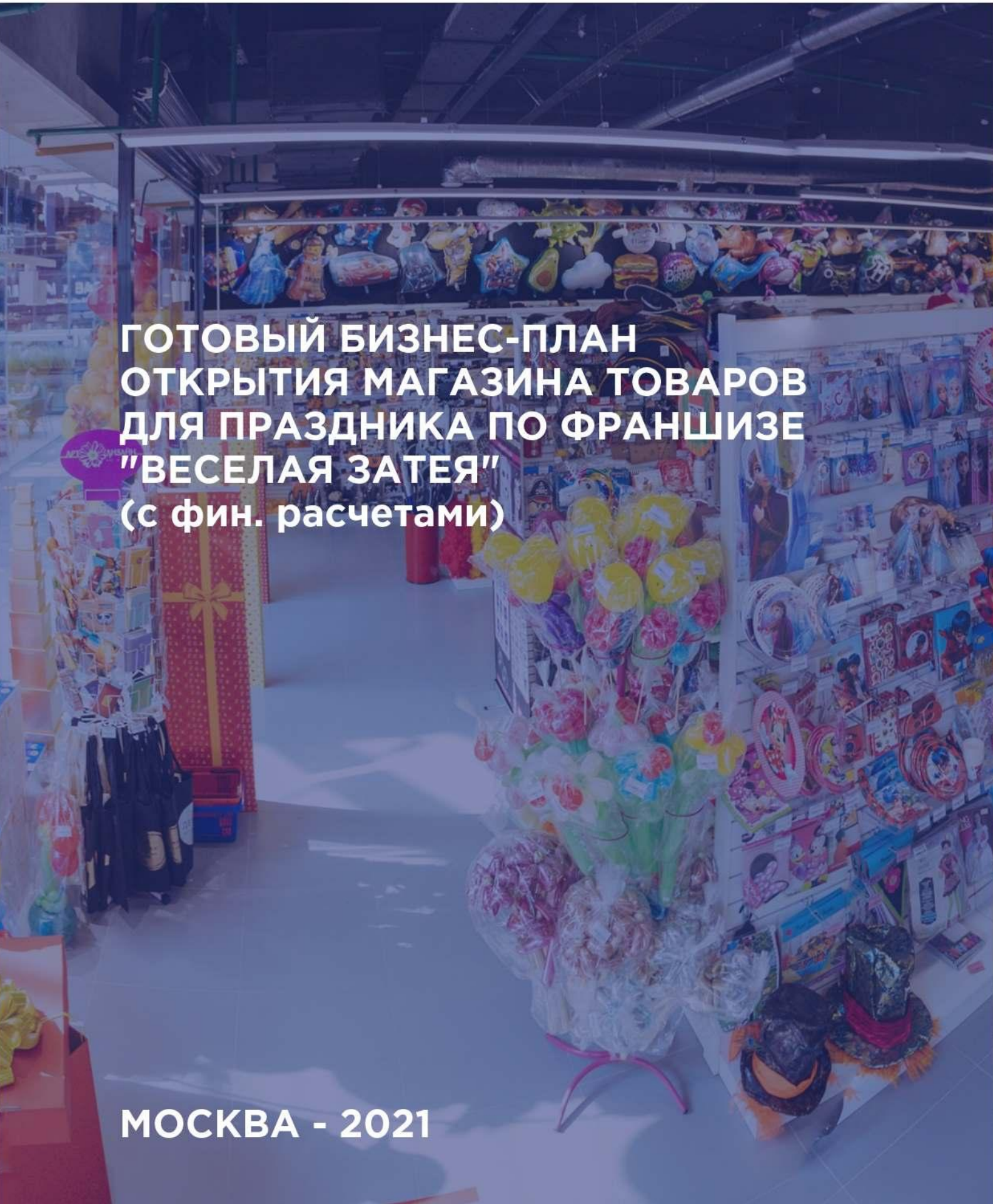
ЭКЦ
ИНВЕСТ-ПРОЕКТ
Экспертно-консультационный центр



ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА ТОВАРОВ ДЛЯ ПРАЗДНИКА ПО ФРАНШИЗЕ "ВЕСЕЛАЯ ЗАТЕЯ" (с фин. расчетами)

МОСКВА - 2021

«ВЫПОЛНИЛ»
Директор ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»
_____ А.А. Лумпов
« 07 » сентября 2021 г.
м.п.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА ТОВАРОВ ДЛЯ ПРАЗДНИКА ПО ФРАНШИЗЕ «**ВЕСЕЛАЯ ЗАТЕЯ**»

(с фин. расчетами)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Инвестиции: **2 140 000** руб.
Срок окупаемости: ***** месяцев (** года).
Чистая прибыль: ***** **млн.** руб.
Горизонт планирования: **3** года.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Готовые бизнес-планы ЭКЦ «Инвест-Проект» позволяют принять обоснованное решение о создании бизнеса, оценить реальные перспективы достижения желаемой цели, получить ответы на конкретные производственные и управленческие вопросы еще до привлечения заемных средств, повысить вероятность успеха, добиться более высокой прибыли при меньших инвестиционных затратах. Покупка такого продукта это оптимальное решение, когда бизнес-план нужен срочно и при минимальных затратах.

Адрес демо-версии бизнес-плана: https://expertcc.ru/projects/torgovlya/biznes-plan-magazina-veselaya-zateya-s-fin-raschetami-/

Автор: **ЭКЦ «Инвест-Проект»**.

Язык: русский.

Наименование проекта	«Открытие магазина товаров для праздника по франшизе «Веселая Затея».
Дата разработки бизнес-плана	07.09.2021.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	г. Москва.
Период планирования	36 месяцев (с января 2022 г. по декабрь 2024 г.)
Цель бизнес-плана:	Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия магазина для подтверждения его экономической эффективности и привлечения инвестиций. Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию магазина и является техническим заданием для дальнейшей проработки с учетом требований франзайера, поставщиков и контрагентов.
Отрасль экономики	Розничная торговля non-food.
Суть проекта	По проекту планируется торговля по франшизе ЗАО «Европа Уно Трейд» с правом расширения ассортимента за счет смежной продукции сторонних производителей. В бизнес-плане приведены реальные показатели на основе операционной деятельности магазинов «Веселая Затея Свиблово» и «Веселая Затея FORT Отрадное», г. Москва.
Условия франшизы	Паушальный взнос: 50 000 руб., роялти: отсутствуют.
Франчайзер	ЗАО «ЕвропаУноТрейд», www.zatey.ru
Анализ рынка	Мировой рынок товаров для праздника оценивается в **13,3** млрд. долл. в 2020 году и по прогнозам достигнет размера **22,3** млрд. долл. в 2027 году, рост в среднем **7,6**%. Ожидается, что по итогам 2021 г. оборот российской розничной торговли увеличится на **5,1**%. В 2022–2023 гг. оборот розничной торговли

	продолжит расти темпом **2,8–2,9**%. По данным Росстата, в 2020 году было произведено «изделий для праздников, карнавалов или прочие изделия для увеселения, в том числе для показа фокусов и шуточных номеров», на сумму **270,3** млн. руб., что на **16**% выше показателя 2019 года. При этом в 2020 году в Россию было завезено «изделий для праздников, карнавалов или прочих изделий для увеселения, включая предметы для показа фокусов и шуток» на **99,6** млн. долл. В натуральном выражении импорт товаров для праздника в 2020 году снизился на **4**%. Основным поставщиком изделий для праздников в Россию в 2020 году стал Китай, на его долю приходится **81**% всех отгрузок. По данным ЭКЦ «Инвест-Проект», объем московского рынка пати-товаров оценивается в **0,94** млрд. руб. за 2020 г. Под влиянием пандемии COVID-19 сокращение объема рынка оценивается нами в -**25,7**% к уровню 2019 г. С IV кв. 2020 г. и наблюдается восстановительный рост. По итогам 2021 г., в случае отсутствия локдаунов и ограничений на посещение ТЦ, мы ожидаем рост +**37,6**% к уровню 2020 г. В настоящее время в Московском регионе под брендом «Веселая Затея» работает **126** магазинов, в том числе **5** магазинов cash&carry, **64** магазина, работающих по франшизе в г. Москве, и **47** магазинов в Московской области. В целом по РФ насчитывается более **350** магазинов «Веселая Затея», и их количество продолжает расти. При этом в сегменте пати-товаров сохраняются возможности для инвестирования в новые магазины и форматы торговли товарами и услугами для праздника. В период 2021-2023 гг. емкость рынка позволяет действующим игрокам увеличить выручку вдвое.
Целесообразность и предполагаемые условия участия инвесторов в проекте	Организационно-финансовая схема реализации проекта предусматривает привлечение собственных средств инциатора проекта без привлечения банковского кредита. На текущий момент ведутся переговоры с арендодателем по согласованию условий аренды коммерческого помещения в одном из ТЦ Москвы.

Концепция проекта

По проекту планируется создание нового ЮЛ в организационно-правовой форме ООО, аренда помещения площадью ** кв.м. по ставке *** тыс. руб. / помещение / месяц в торговом центре в г. Москве в непосредственной близости от станции метро и в районе с высокой плотностью жилой застройки.

Ассортимент магазина

Товары для проведения дней рождений, свадеб, карнавалов, юбилеев, вечеринок и прочих мероприятий различной концепции:

- шары самого широкого ассортимента, в том числе готовые гелиевые шары и оборудование для наполнения шаров гелием,
- различные сопутствующие товары для проведения праздников,
- сладости,
- товары массового спроса в прикассовой зоне.

Потребность в инвестициях

Стоимость создания материально-технической базы проекта составляет *** руб., из которых *** руб. реинвестируются проектом за счет предоставления франчайзером скидки на первоначальную закупку товара на срок 90 дней. Таким образом, для открытия магазина требуется *** руб. «под ключ».

Таблица 1. Структура и объем инвестиций.

Направление инвестиций	Итого, руб.	Кол-во	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
1. Разрешительная документация					
Внесение уставного капитала			руб.		
Покупка юр.адреса			руб.		
2. Подготовительные работы					
Косметический ремонт помещения			руб. "под ключ"		
3. Торговое и складское оборудование					
Торговое оборудование			руб. "под ключ"		
Мебель и оргтехника			руб. "под ключ"		
Вывеска (световой короб), внутренняя реклама			руб. "под ключ"		
4. Первоначальная закупка					
Первоначальная стоимость товара			руб. "под ключ"		
5. Открытие					
Открытие магазина + рекламные материалы			руб. "под ключ"		
Антикражные рамки			руб. "под ключ"		
Видеонаблюдение			руб. "под ключ"		
6. Аренда помещения					
Обеспечительный платеж+1 месяц			руб.	2,0	месяца
7. Прочее	**50 000**				
Прочее (паушальный взнос)	50 000		руб.		
8. Нормируемые оборотные средства	**-137 940**				
Итого требуется инвестировать:	**2 140 000р.**				

Финансирование проекта планируется на **100**% за счет собственных средств инициатора проекта, возврат инвестиций – с **-го по **-й месяц.

Срок окупаемости проекта: ** года (** месяцев).

Плановые параметры продаж

Бизнес-план рассчитывался на основе следующих плановых параметров продаж.

Таблица 2. Плановые параметры продаж.

Плановые параметры	Значение
Режим работы, часов	12
Рабочих дней в месяц	30
План посещаемости, покупателей / день	
Средний чек, руб. / чел.	
План продаж, шт. / чел.	
План по кол-ву продаж товара, ед. / мес	

План по выручке, руб. / день	
План по выручке, руб. / мес	
Продажи на 1 кв.м., руб. / кв.м. / месяц	

Режим работы магазина – с 10 до 22 ежедневно, без выходных.

Плановая посещаемость – *** покупателей в месяц (в среднем по ** покупок в час) при среднем чеке *** руб. / чел.

Наценка на товар – от ***% до ***%, в среднем ***%.

Календарный план реализации проекта:

1. подбор помещения и персонала – *** **2022** г.,
2. закупка торгового оборудования и товара – *** **2022** г.,
3. открытие магазина – не позднее конца *** **2022** г.,
4. выход на самоокупаемость (выход «в ноль») – с **-го месяца от начала продаж (*** 2022 г.),
5. возврат вложенных средств – с *** **2022** г. по *** **2023** г.

Персонал проекта

Для обеспечения функционирования магазина планируется ** рабочих мест, с фондом оплаты труда *** тыс. руб. / месяц.

Средняя зарплата по предприятию составляет *** тыс. руб. / чел. / месяц (включая НДФЛ). Страховые взносы выплачиваются из средств предприятия.

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку составляет **% от выручки.

Налогообложение

Принятой в данном бизнес-плане системой налогообложения является **Упрощенная система налогообложения** (УСН):

- **УСН** по ставке **15**% на разницу между выручкой и операционными расходами;
- **страховые взносы** начисляются по ставке **30,2**% на фонд оплаты труда.

При выходе на проектную мощность налогообложение составит в среднем по *** тыс. руб. / месяц.

Доля налогов в выручке: **% (при доле <20% оптимизация не планируется).

Точка безубыточности

Безубыточный объем продаж наступает при достижении **% от планового объема продаж, что соответствует *** млн. руб. / год.

Превышение продаж дает рост прибыли **% на каждый 1% превышения.

Чистая прибыль

Рентабельность по чистой прибыли: **%.

Чистая прибыль: *** млн. руб. / год (после возврата инвестиций).

Риски

Проект реализуется в условиях риска завышения стоимости открытия магазина; увеличения сроков подготовки магазина к открытию; невыполнения плана по проходимости и количеству чеков; значительном увеличении ставки аренды; превышения операционных затрат (прежде всего – затрат на персонал).

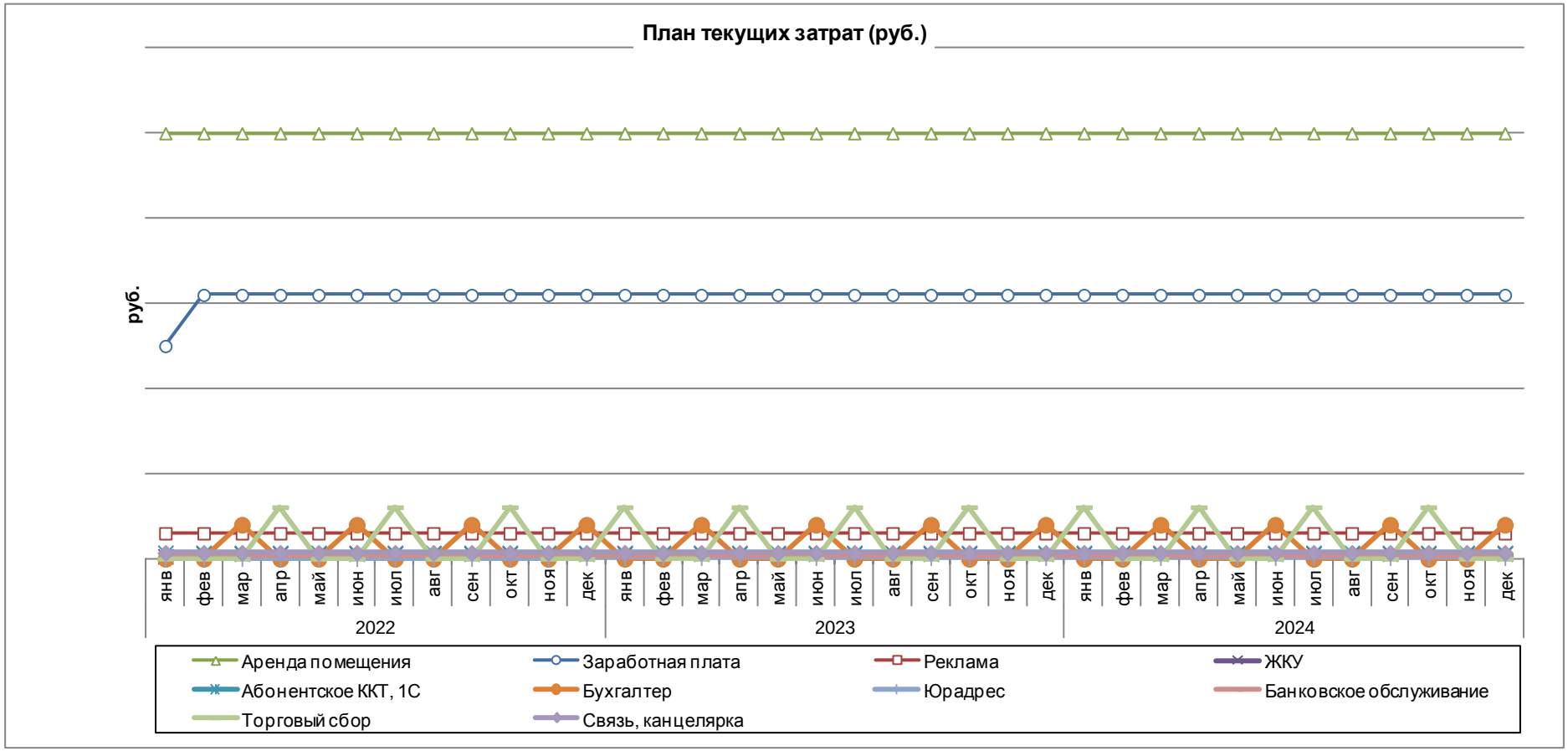
График 1. План по выручке (руб.).

Среднемесячная выручка – *** млн. руб. / месяц (после выхода на план).

Среднегодовая выручка – *** млн. руб. / год.

В связи с открытием у магазина возникают ежемесячные текущие затраты, не зависящие от объемов продаж.

График 2. План текущих затрат (руб.).



Вместе с текущими, у магазина возникают ежемесячные прямые затраты, зависящие непосредственно от объемов продаж.

График 3. План прямых затрат (руб.).

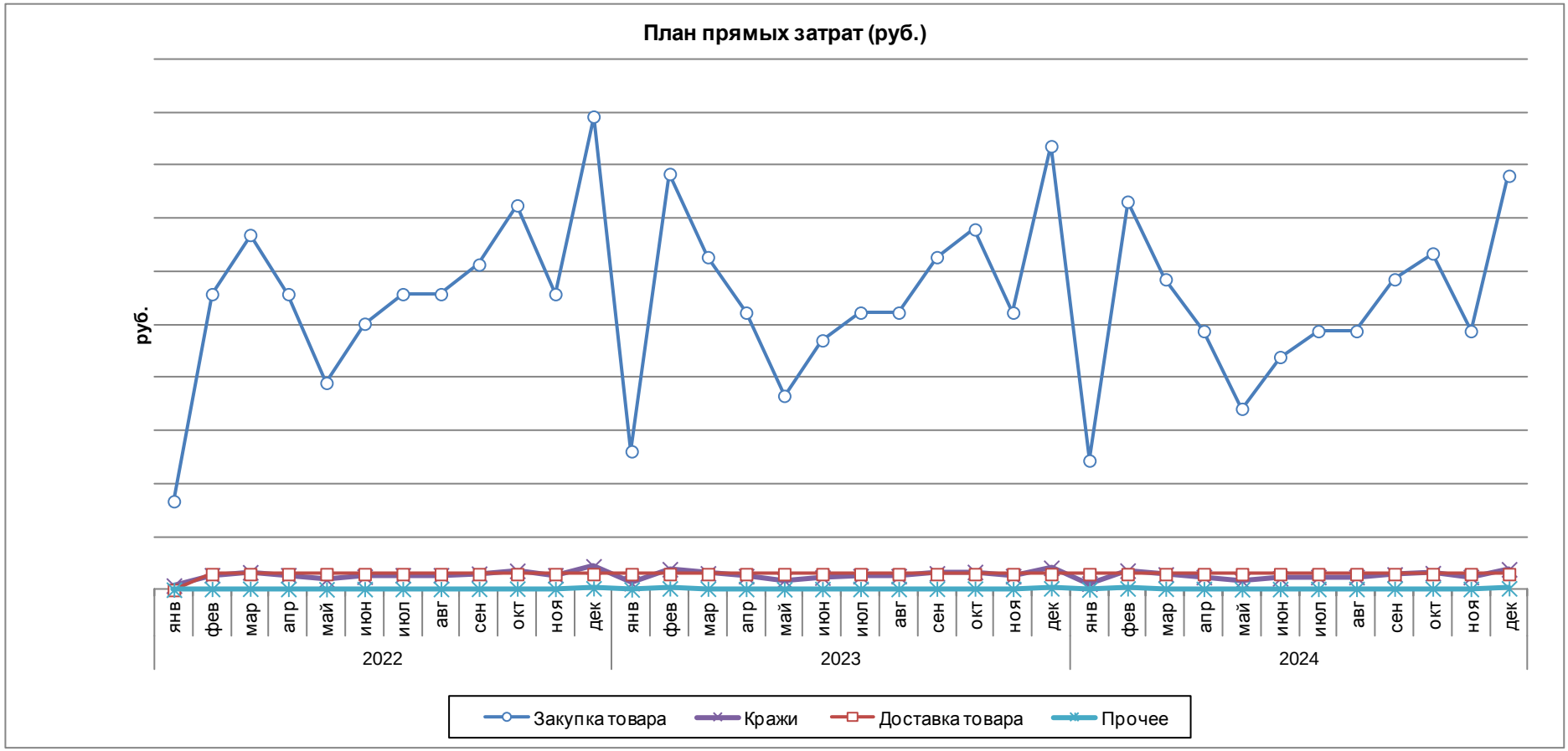


График 4. Получение и погашение долга (руб.).

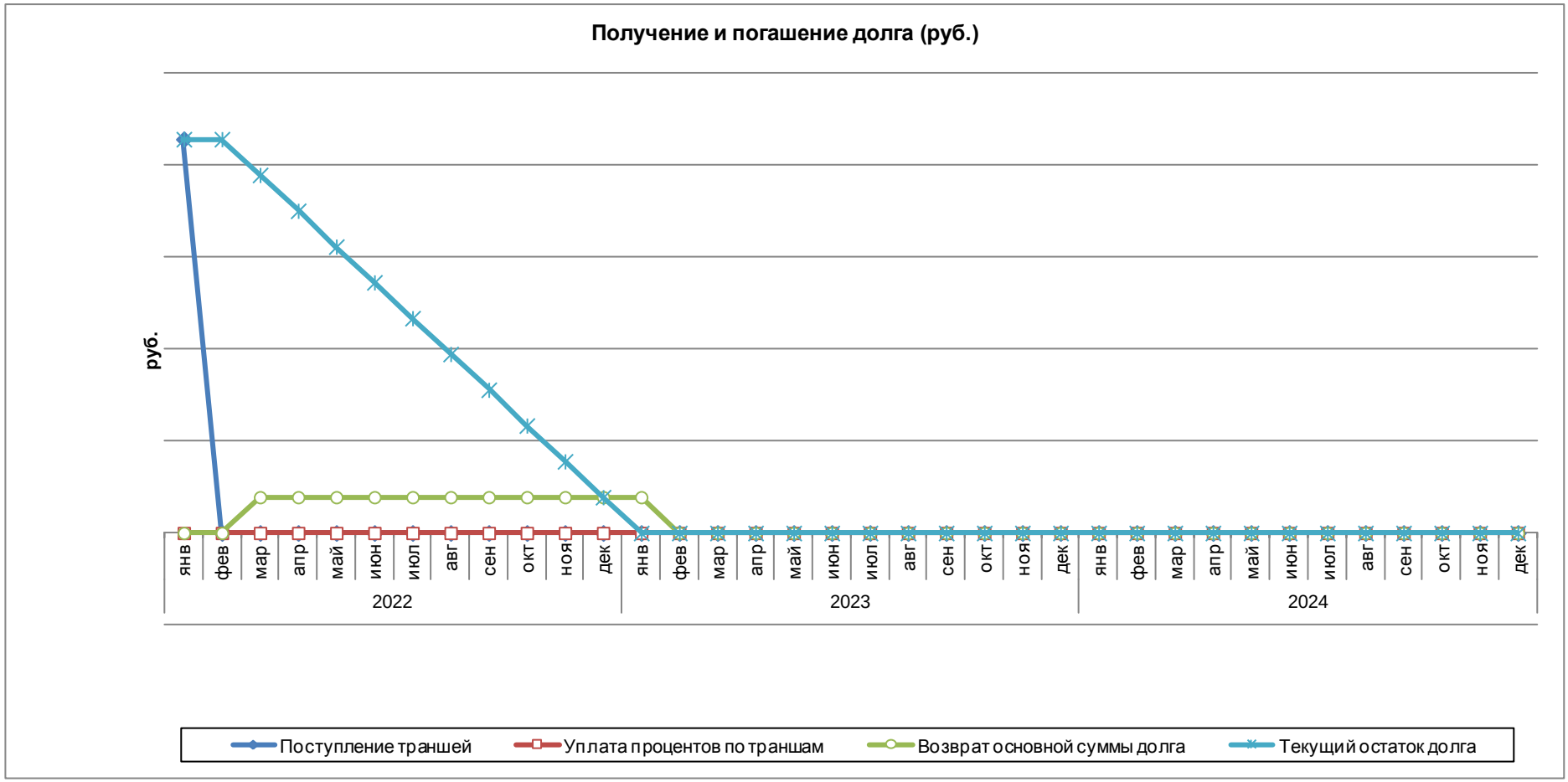
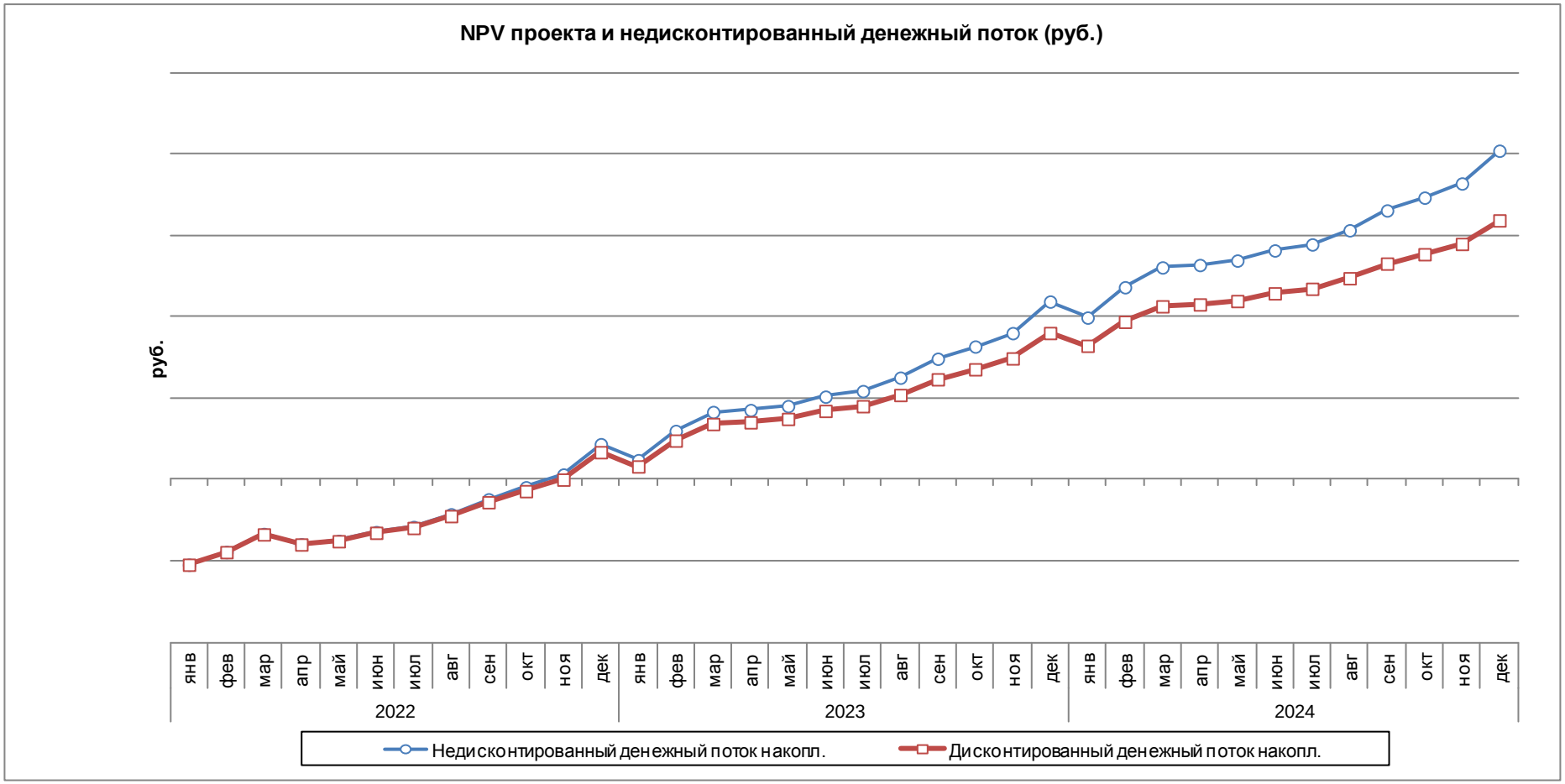


График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

График 6. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



Показатели эффективности проекта

При выполнении производственных и экономических параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты показатели эффективности, представленные в таблице далее.

Таблица 3. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значение	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Рентабельность по чистой прибыли		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма собственных средств		руб.
Сумма заемных средств		руб.
Общий размер финансирования		руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Срок окупаемости		интервал, лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Имущество на балансе в конце горизонта планирования		руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, **NPV**) проекта (для владельца проекта) за прогнозный период составляет *** млн. руб. при ставке дисконтирования **% в год. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю >0. При эффективном управлении показатель может быть увеличен.

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств (Payback Investments, **PI**) = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт, торговля) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

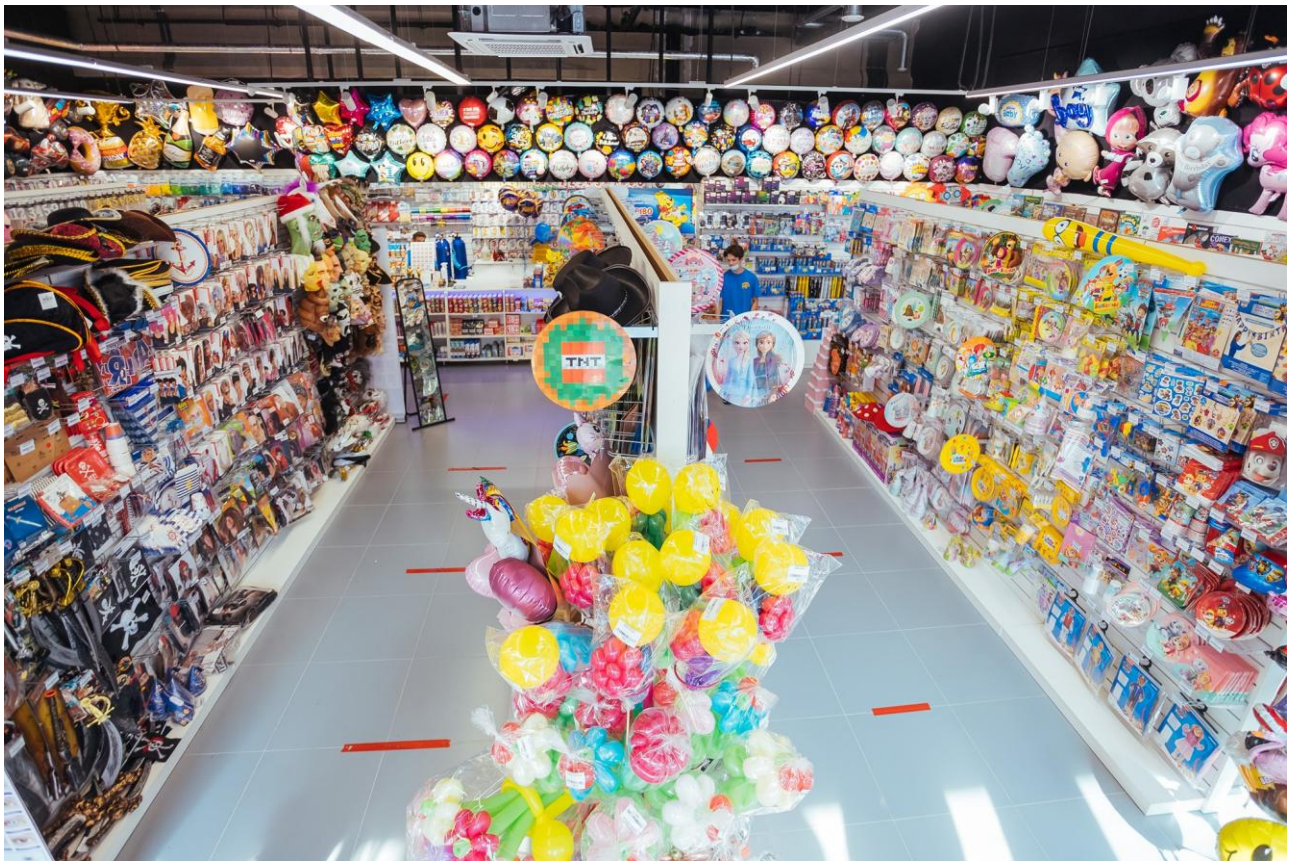
Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, **IRR**) – ***%. Данный показатель демонстрирует высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста стоимости аренды, закупочных цен и риска снижения продаж. Такое высокое значение внутренней доходности обусловлено высокой наценкой на товар с низкой закупочной стоимостью и высокой воспринимаемой ценностью товаров для праздников. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости проекта (срок возврата 100% средств инвестору) – ** года, далее чистая прибыль направляется инвестору или частично распределяется между командой проекта как премия.

Чистая прибыль по проекту составит *** млн. руб. за прогнозный период (3 года), которые распределяются между инвестором (инициатором проекта) и командой проекта. Если чистая прибыль за 2-3 года сопоставима со стоимостью запуска проекта, это характеризует проект как привлекательный для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Основной вывод

Проект демонстрирует высокую экономическую эффективность, является привлекательным для инвестирования и ориентируется на насыщающуюся рыночную нишу товаров для праздников в г. Москве.



Оглавление бизнес-плана

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5

2. МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА 17

2.1. Ключевые макроэкономические показатели 17

2.2. Мировой рынок товаров для праздника 20

2.3. Российский рынок товаров для праздника 21

2.3.1. Потребительский рынок РФ 21

2.3.2. Производство товаров для праздника 25

2.3.3. Выручка производителей товаров для праздника 26

2.3.4. Импорт товаров для праздника 28

2.3.5. Экспорт товаров для праздника 30

2.4. Московский рынок товаров для праздника 32

2.4.1. Уровень благосостояния потребителей в г. Москва 32

2.4.2. Объем и емкость московского рынка пати-товаров, 2014-2023 гг. (прогноз) 35

2.4.3. Динамика московского рынка пати-товаров, 2015-2023 гг. (прогноз) 36

2.4.4. Насыщенность московского рынка пати-товаров, 2014-2023 гг. (прогноз) 37

2.4.5. Насыщенность московского рынка пати-товаров, 2014-2023 гг. (прогноз) 38

2.5. Концепция проекта 39

2.6. Франшиза «Веселая Затея» 40

2.6.1. Условия франшизы 40

2.6.2. Собственные магазины «Веселая Затея» 41

2.6.3. Франчайзинговые магазины (Москва) 42

2.7. Целевая аудитория бренда 46

2.8. Стратегия маркетинга магазина 46

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 48

3.1. Площадь и месторасположение магазина 48

3.2. Торговое оборудование 48

3.3. Ассортимент магазина 53

3.4. План продаж 54

3.5. Параметры текущих затрат 57

3.6. План текущих затрат 59

3.7. Параметры прямых затрат 63

3.8. План прямых затрат 64

3.9. Финансовый анализ проекта 67

3.10. Программное обеспечение, эквайринг 68

4. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА **69**
4.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда 69
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН **72**
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций 72
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта 74
5.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций 75
6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ **76**
6.1. Качественный анализ рисков 76
6.2. Точка безубыточности 78
6.3. Анализ чувствительности NPV 80
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА **83**
7.1. Основные предположения к расчетам 83
7.2. План движения денежных средств (cash flow) 85
7.3. План прибылей и убытков (ОПУ) 90
7.4. Налогообложение 96
7.5. Прогноз расчетов с кредитором 98
7.6. Прогноз доходов владельца проекта 102
8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА **108**

Итого **108** страниц, **41** таблица, **31** график, **7** диаграмм и **1** рисунок.

Список таблиц, графиков, диаграмм и рисунков

Таблицы

Таблица 1. Структура и объем инвестиций.

Таблица 2. Плановые параметры продаж.

Таблица 3. Показатели эффективности проекта.

Таблица 4. Основные параметры прогноза социально-экономического развития РФ на 2021-2023 гг.

Таблица 5. Макропрогноз ЦБ на 2020 – 2022 гг.

Таблица 6. Оборот розничной торговли в расчете на душу населения в РФ, 2014-2020, руб. / чел. / год.

Таблица 7. Оборот розничной торговли по регионам РФ в 2020 году, млн. руб.

Таблица 8. Производство изделий для праздников по регионам РФ, 2017-май 2021 гг., тыс. руб.

Таблица 9. Рейтинг организаций по выручке по виду деятельности "Производство изделий для праздников, карнавалов или прочих изделий для увеселения" в 2020 году.

Таблица 10. ТОП-10 поставщиков изделий для праздников, карнавалов или прочих изделий для увеселения, включая предметы для показа фокусов и шуток в 2020 г.

Таблица 11. ТОП-10 направлений импорта изделий для праздников по РФ в 2020 году.

Таблица 10. ТОП-10 направлений поставки изделий для праздников, карнавалов или прочих изделий для увеселения, включая предметы для показа фокусов и шуток в 2020 г. из РФ.

Таблица 11. ТОП-10 регионов по поставкам на экспорт изделий для праздников в 2020 году.

Таблица 12. Распределение постоянного населения Москвы по возрасту и полу, тыс. чел.

Таблица 13. Денежные доходы населения Москвы в 2019 – 2020 гг.

Таблица 14. Распределение численности населения по величине среднедушевых денежных доходов в Москве, 2019, %.

Таблица 15. Торговое оборудование, мебель, оргтехника, наружная реклама.

Таблица 16. План продаж помесячно.

Таблица 17. План продаж по годам.

Таблица 18. Структура текущих затрат.

Таблица 19. План текущих затрат помесячно.

Таблица 20. План текущих затрат по годам.

Таблица 21. Параметры прямых затрат.

Таблица 22. План прямых затрат помесячно.

Таблица 23. План прямых затрат по годам.

Таблица 24. Финансовый анализ проекта (3-й год).

Таблица 25. Персонал и ФОТ.

Таблица 26. Динамика фонда оплаты труда.

Таблица 27. Структура и объем инвестиций.

Таблица 28. Календарный план финансирования и реализации проекта.

Таблица 29. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.

Таблица 30. Качественные риски по проекту.
Таблица 31. Расчет точки безубыточности.
Таблица 32. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
Таблица 33. План движения денежных средств по месяцам.
Таблица 34. Прогноз движения денежных средств по годам.
Таблица 35. План прибылей и убытков.
Таблица 36. План прибылей и убытков по годам.
Таблица 37. Ключевые показатели ОПУ.
Таблица 38. Налогообложение.
Таблица 39. План получения и возврата инвестиций.
Таблица 40. Показатели эффективности инвестиций.
Таблица 41. Расчет NPV проекта.

Графики

График 1. План по выручке (руб.).
График 2. План текущих затрат (руб.).
График 3. План прямых затрат (руб.).
График 4. Получение и погашение долга (руб.).
График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).
График 6. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
График 7. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2022, %.
График 8. Динамика оборота розничной торговли в РФ, 2014 - июнь 2021, млн. руб.
График 9. Динамика оборота розничной торговли непродовольственными товарами в РФ, 2016 - июнь 2021 гг., млн. руб.
График 10. Динамика производства изделий для праздников в РФ, 2017- май 2021 гг., тыс. руб.
График 11. Динамика отгрузок товаров для праздников в РФ, 2018 – июль 2021 гг., тыс. руб.
График 12. Динамика выручки производителей изделий для праздников, карнавалов или прочих изделий для увеселения в РФ, 2017-2019, тыс. руб.
График 13. Динамика импорта товаров для праздника в РФ в стоимостном выражении, 2018 - июнь 2021 гг., тыс. долл.
График 14. Динамика импорта товаров для праздника в РФ в натуральном выражении, 2018 - июнь 2021 гг., тонн.
График 13. Динамика экспорта товаров для праздника из РФ в стоимостном выражении, 2018 - июнь 2021 гг., тыс. долл.
График 14. Динамика экспорта товаров для праздника из РФ в натуральном выражении, 2018 - июнь 2021 гг., тонн.
График 15. Объем и емкость московского рынка товаров для праздника, 2014-2023 гг. (прогноз) с учетом пандемии COVID-19, млн. руб.
График 16. Динамика московского рынка товаров для праздника, 2015-2021 гг. (прогноз), % к уровню прошлого года с учетом пандемии COVID-19.

График 17. Насыщенность московского рынка товаров для праздника, 2014-2021 гг. (прогноз), % с учетом пандемии COVID-19.
График 18. Свободная часть московского рынка товаров для праздника, 2014-2023 гг. (прогноз) с учетом пандемии COVID-19, млн. руб.
График 19. План поступления выручки (руб.).
График 20. План текущих затрат.
График 21. План прямых затрат (руб.).
График 22. Расчет точки безубыточности.
График 23. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
График 24. Выручка, затраты, прибыль.
График 25. Динамика чистой прибыли.
График 26. Финансовые результаты.
График 27. Получение и погашение долга.
График 28. Обслуживание долга (руб.).
График 29. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
График 30. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.
График 31. Остаток ДС нарастающим итогом (руб.).

Диаграммы

Диаграмма 1. Структура потребительских расходов домашних хозяйств г. Москвы, 2019, %.
Диаграмма 2. Потребительские расходы в городах Европы в 2020 году, млрд. долл. США.
Диаграмма 3. Структура текущих затрат.
Диаграмма 4. Структура прямых затрат.
Диаграмма 5. Структура затрат в 3-м году реализации проекта.
Диаграмма 6. Структура первоначальных инвестиций (100%).
Диаграмма 7. Структура налоговых отчислений.

Рисунки

Рисунок 1. Схема расположения магазинов «Веселая Затея».

Итого **108** страниц, **41** таблица, **31** график, **7** диаграмм и **1** рисунок.

Преимущества готового бизнес-плана магазина товаров для праздника «Веселая Затея» (с фин. расчетами):

1. на основе данного бизнес-плана **успешно работает** несколько магазинов «Веселая Затея» в Москве;
2. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам (ноу-хау ЭКЦ «Инвест-Проект») для выработки мер минимизации рисков;
3. возможность **самостоятельной модификации** готового бизнес-плана под свой проект.

Для **приобретения готового бизнес-плана** звоните: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92** (whatsapp / telegram).

Модификация бизнес-плана

Не подходит готовый сценарий? ЭКЦ «Инвест-Проект» оказывает услугу по глубокой модификации бизнес-плана под Ваш проект:

1. по региону размещения магазина;
2. по площади (от 40 до 200 кв.м.);
3. по локации (ТЦ / стрит-ритейл);
4. по ассортименту (основной и дополнительный);
5. по сумме инвестиций (СМР, ремонт, первоначальная закупка товара, торговое оборудование, орг. техника и пр.);
6. по источнику финансирования (банк / собственные средства / инвестор / господдержка).

Для **модификации готового бизнес-плана** под Ваш проект звоните: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92** (whatsapp / telegram).

Планируете открыть свой магазин товаров для праздника, но не готовы заказать бизнес-план? Воспользуйтесь услугой консалтинг открытия: https://expertcc.ru/articles/konsalting-otkrytiya-magazina-veselaya-zateya/

2. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана открытия магазина товаров для праздника по франшизе «Веселая Затея» (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «Инвест-Проект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «Инвест-Проект» успешно разработал более **1000** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- Медицина
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли

Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «Инвест-Проект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

Более 14 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «Инвест-Проект» | ОГРН 5087746325431 | www.expertcc.ru