

KOKON

Презентация проекта по
открытию сети
мультибрендовых магазинов
женской и мужской одежды
«KOKON»



РЕЗЮМЕ



СУТЬ ПРОЕКТА:

Расширение действующего бизнеса - открытие пяти мультибрендовых магазинов женской и мужской одежды на примере существующего магазина



МЕСТО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

г. Санкт - Петербург



ОБЪЕМ НЕОБХОДИМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: 70 млн. руб.



СРОК ОКУПАЕМОСТИ: от 9 до 24 месяцев



ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ: 86 - 213 млн. руб. в год



ПРОГНОЗИРУЕМАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ: 51,8%

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

**Магазин КОКОН открыт в 2012 году в г.
Санкт- Петербург в ТРЦ РИО**

На сегодняшний день:

- ✓ 5 лет успешной работы
- ✓ 60 000 людей посетило магазин за время его существования
- ✓ Продано более 18 000 вещей
- ✓ Выдано более 700 карт постоянного покупателя
- ✓ Зарегистрирован товарный знак
- ✓ Отлажены все процессы ведения бизнеса
- ✓ Имеются все возможности для расширения бизнеса

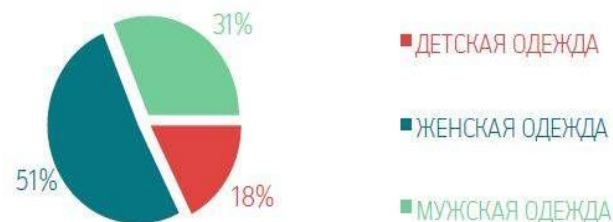


ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ



Прогноз РБК Исследования рынков в 2016: рост продаж на 0,8%. Развитию рынка будет способствовать отложенный спрос, адаптация покупателей и ритейлеров к новым рыночным условиям, укрепление рубля, возможное падение цен на одежду.

Структура рынка, 2015 г.



Сетевая розница, февраль 2016 г.

Женская одежда — 13 812 магазинов

Мужская одежда — 11 413 магазинов

Детская одежда — 9 309 магазинов

Рынок одежды демонстрирует рост с 2009 года, 2014-2015 г.г. были наиболее тяжелыми. На данный момент наблюдается «выздоровление» рынка. Так например, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. снизилась доля потребителей, планирующих реже покупать женскую, мужскую и детскую одежду в среднем на 11%. По прогнозам аналитиков эта тенденция сохранится и в последующие годы.

ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ



Ценовая категория

- «Средний+»



Производитель

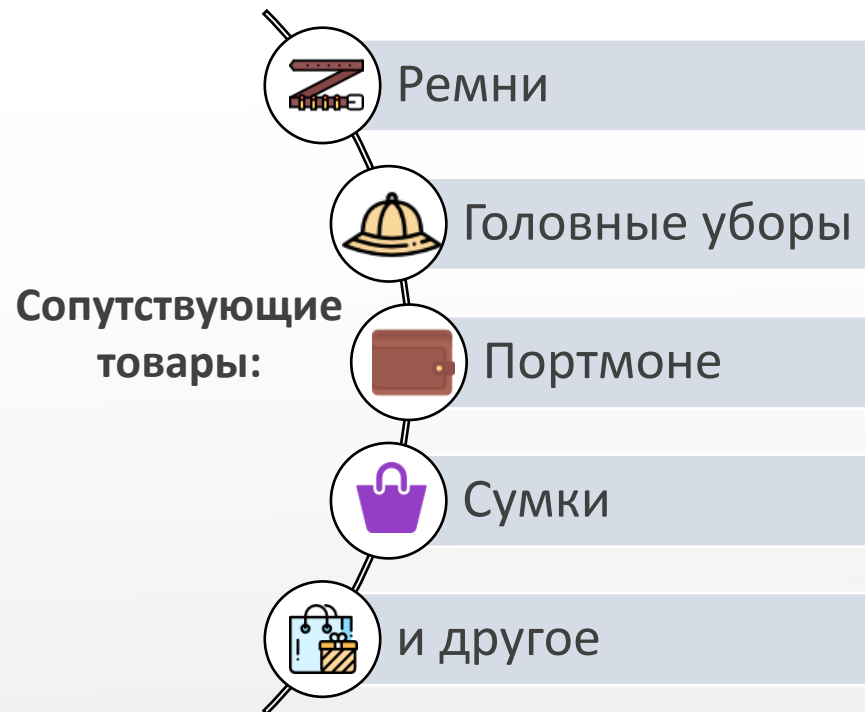
- Италия



Представленные сегменты товаров

- Повседневная женская и мужская одежда
- Парадно-выходная женская и мужская одежда
- Сопутствующие товары (ремни, сумки, головные уборы и т.д.)

ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ



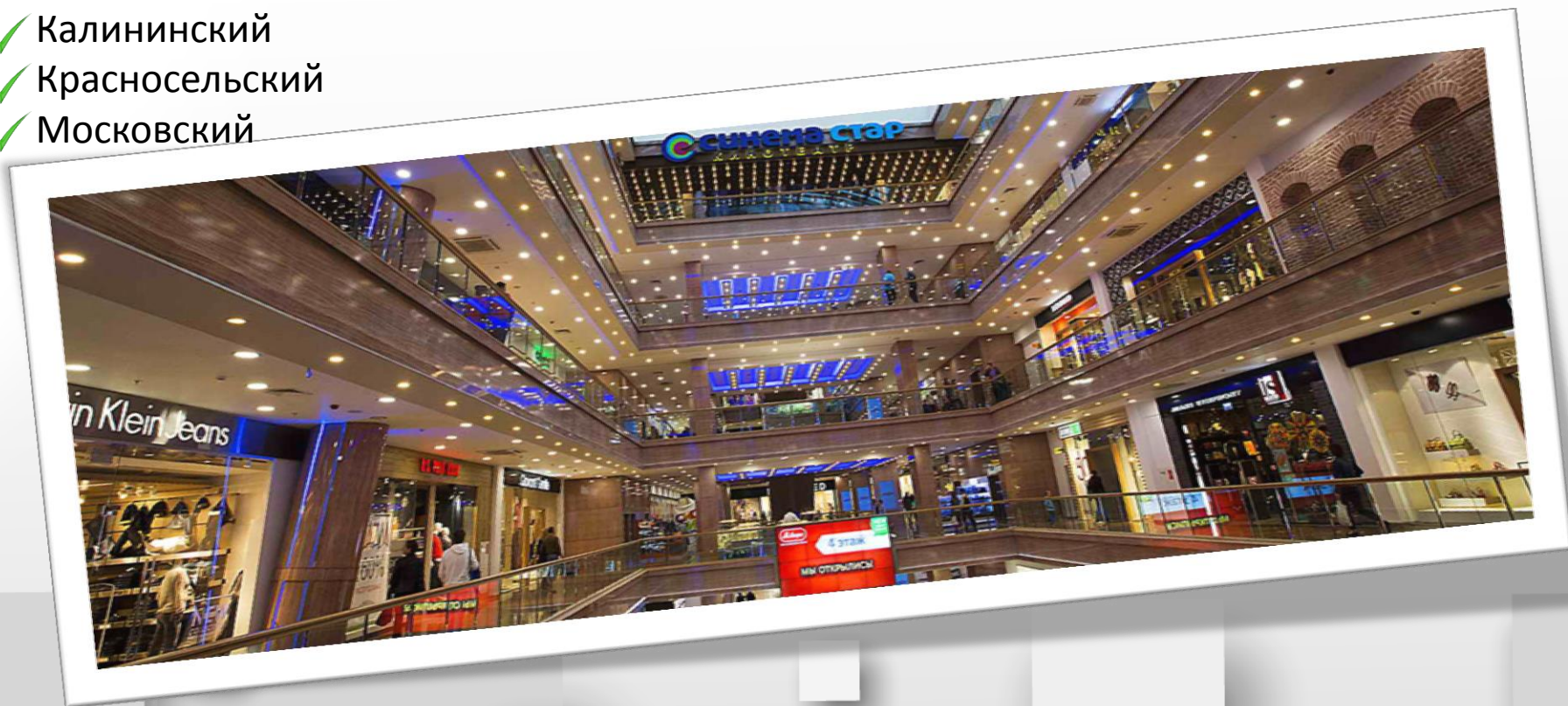
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН (СХЕМА РАБОТЫ)



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН (МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ)

Все магазины будут располагаться в торгово-развлекательных центрах в различных районах г. Санкт-Петербург:

- ✓ Приморский
- ✓ Выборгский
- ✓ Калининский
- ✓ Красносельский
- ✓ Московский



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН (ПЕРСОНАЛ)

Должность	Количество человек	Оклад (руб. в мес.)
Генеральный директор	1	100 000
Исполнительный директор	1	100 000
Управляющий	1	100 000
IT специалист	1	60 000
Водитель	1	60 000
Коммерческий директор	1	100 000
Бухгалтер	1	80 000
Товаровед	1	60 000
Продавец-консультант на 1 магазин	4	1000 руб. за выход на работу и 2,5% от выручки
Администратор на 1 магазин	4	1000 руб. за выход на работу и 2,5% от выручки

ПЛАН ПРОДАЖ

Минимальные продажи в день – 10 вещей

Максимальные продажи – 20 вещей

Средняя цена вещи – 9 000 руб.

Итого максимальная выручка составит 97,2 млн. руб.
в квартал

Год	1	2	3	4	5
Объем продаж в одном магазине, шт.	4 140	5 580	6 930	7 200	7 200
Объем продаж в сети, шт.	24 840	33 480	41 580	43 200	43 200
Выручка в одном магазине, руб.	37 260 000	50 220 000	62 370 000	64 800 000	64 800 000
Выручка в сети, руб.	223 560 000	301 320 000	374 220 000	388 800 000	388 800 000

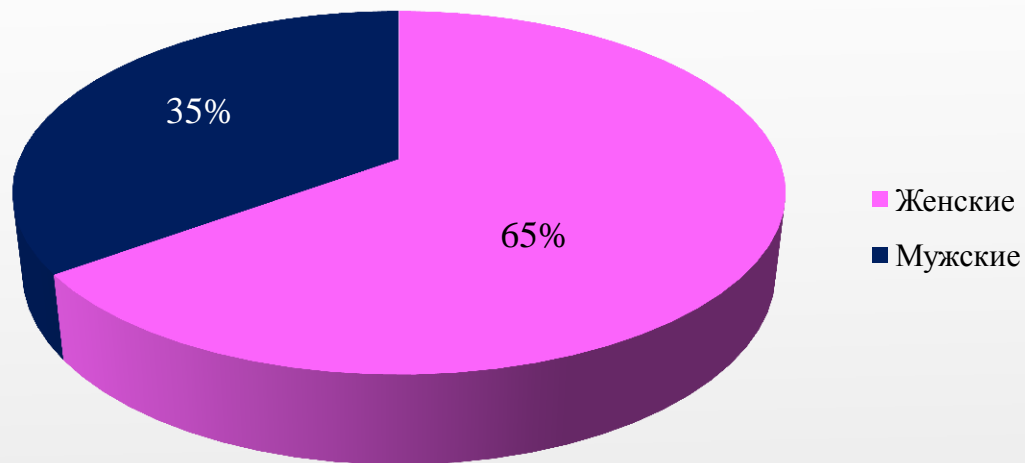
ПЛАН МАРКЕТИНГА



Целевая аудитория:

женщины и мужчины от 25 лет и старше, среднего достатка и выше

Распределение мужского и женского ассортимента компании



ПЛАН МАРКЕТИНГА

Инструменты продвижения:

Точечная реклама по целевой аудитории в местах ее посещения: 

- Рестораны
- Фитнес-центры
- Аэропорты

Сайт компании 

- Seo-продвижение
- Контекстная реклама
- Таргетированная реклама
- Реклама в тизерных сетях

Социальные сети   

- Создание групп
- Создание аккаунтов
- Тизерная реклама

Распродажи и скидочные акции 

Рассылка на viber, Whats App  

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Необходимые инвестиции: 70 млн. руб.

Направление инвестиций	Сумма (руб.)	Комментарий
Ремонт магазинов и оборудования	24 000 000	4 000 000 руб. на каждый магазин, включая обеспечительный платеж
Приобретение оборудования для склада и офиса	500 000	
Приобретение автомобилей	2 000 000	для перемещения товара между складом и точками продаж и для передвижения исполнительного директора по городу
Оборотный капитал в первое время существования проекта	27 000 000	Закупка товара, оплата аренды и прочих расходов
Капитал для полноценной повторной закупки товара	16 500 000	

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Годовой прогнозный отчет о прибылях и убытках
(при оптимистичном сценарии)

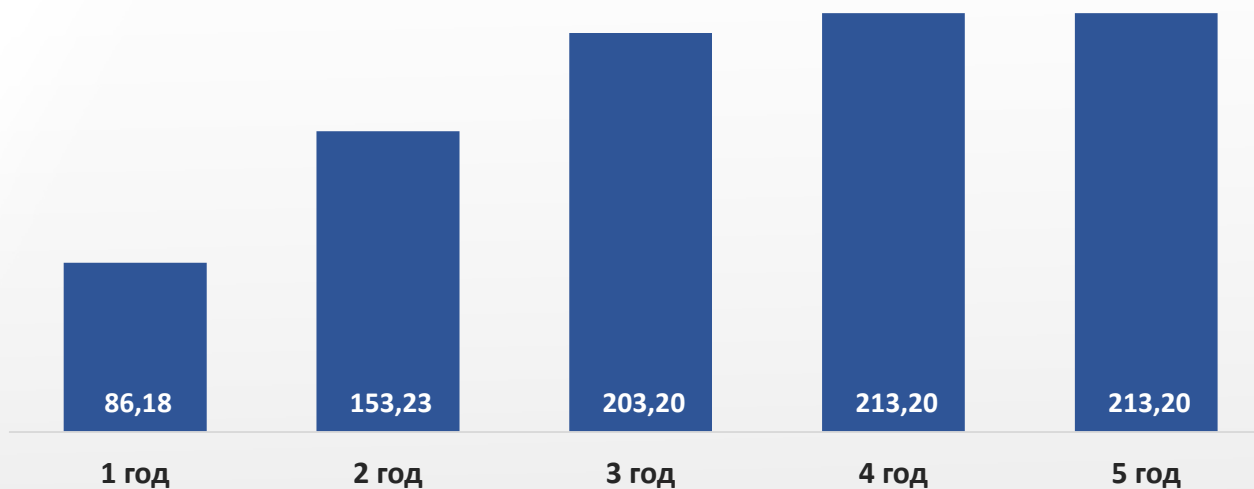
Год	1	2	3	4	5
Выручка, руб.	223 560 000	301 320 000	374 220 000	388 800 000	388 800 000
Себестоимость продаж, руб.	50 077 440	67 495 680	83 825 280	87 091 200	87 091 200
Таможенные и логистические расходы, руб. (ОПУ)	10 730 880	14 463 360	17 962 560	18 662 400	18 662 400
Арендная плата, руб.	43 875 000	35 100 000	35 100 000	35 100 000	35 100 000
Коммунальные расходы, руб.	4 950 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Аренда офиса и склада, руб.	1 200 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Заработная плата, руб.	16 929 000	16 893 000	18 715 500	19 080 000	19 080 000
Социальные отчисления, руб.	5 112 558	5 101 686	5 652 081	5 762 160	5 762 160
Маркетинговые расходы, руб.	3 135 600	3 013 200	3 742 200	3 888 000	3 888 000
Прочие расходы, руб.	500 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Налоги в себестоимость, руб.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Прибыль до налогообложения	87 049 522	153 933 074	203 902 379	213 896 240	213 896 240
ЕНВД, руб.	873 828	699 062	699 062	699 062	699 062
Чистая прибыль, руб.	86 175 694	153 234 011	203 203 316	213 197 177	213 197 177

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Динамика чистой прибыли по годам
(при оптимистичном сценарии)

Динамика чистой прибыли от реализации проекта по годам
без учета инвестиций (млн. руб.)



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Годовой прогнозный отчет о прибылях и убытках
(при пессимистичном сценарии)

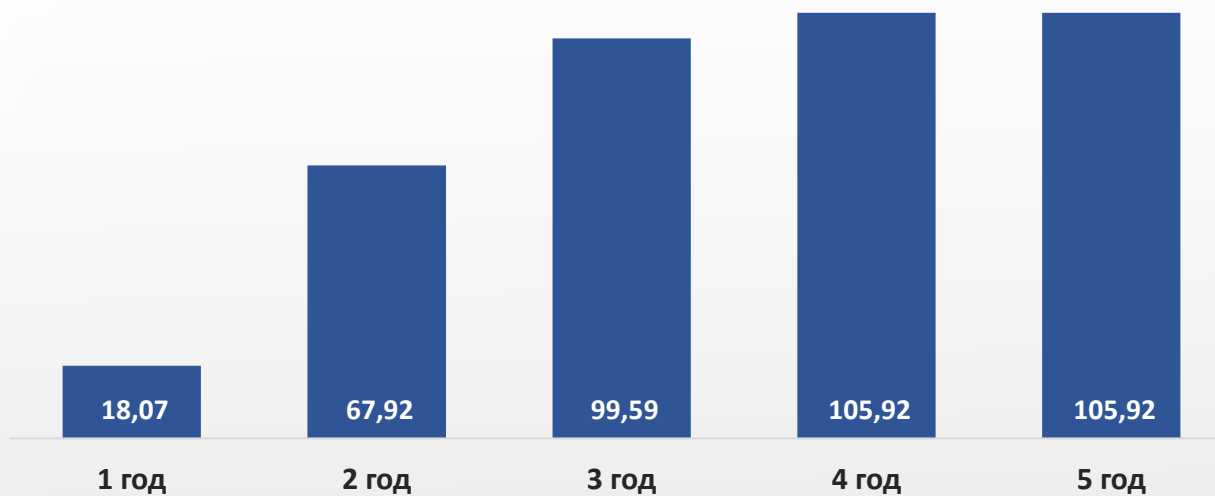
Год	1	2	3	4	5
Выручка, руб.	178 848 000	241 056 000	299 376 000	311 040 000	311 040 000
Себестоимость продаж, руб.	60 092 928	80 994 816	100 590 336	104 509 440	104 509 440
Таможенные и логистические расходы, руб. (ОПУ)	12 877 056	17 356 032	21 555 072	22 394 880	22 394 880
Арендная плата, руб.	52 650 000	42 120 000	42 120 000	42 120 000	42 120 000
Коммунальные расходы, руб.	4 950 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Аренда офиса и склада, руб.	1 440 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000
Заработная плата, руб.	18 973 440	18 463 680	20 213 280	20 563 200	20 563 200
Социальные отчисления, руб.	5 729 978	5 576 031	6 104 410	6 210 086	6 210 086
Маркетинговые расходы, руб.	2 688 480	2 410 560	2 993 760	3 110 400	3 110 400
Прочие расходы, руб.	500 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Налоги в себестоимость, руб.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Прибыль до налогообложения	18 946 117	68 622 880	100 287 141	106 619 993	106 619 993
ЕНВД, руб.	873 828	699 062	699 062	699 062	699 062
Чистая прибыль, руб.	18 072 289	67 923 818	99 588 079	105 920 931	105 920 931

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Динамика чистой прибыли по годам
(при пессимистичном сценарии)

Динамика чистой прибыли от реализации проекта по годам
без учета инвестиций (млн. руб.)



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Годовой прогнозный отчет о движении денежных средств
(при оптимистичном сценарии)

Год	1	2	3	4	5
Денежные средства на начало периода	0.00	97 168 814	231 115 145	417 674 622	616 871 799
Операционная деятельность					
Выручка, руб.	223 560 000	301 320 000	374 220 000	388 800 000	388 800 000
Закупка, руб.	65 318 400	71 850 240	86 002 560	87 091 200	87 091 200
Таможенные и логистические расходы, руб. (ОДДС)	13 996 800	15 396 480	18 429 120	18 662 400	18 662 400
Арендная плата, руб.	43 875 000	35 100 000	35 100 000	35 100 000	35 100 000
Коммунальные расходы, руб.	4 950 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Аренда офиса и склада, руб.	1 200 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Заработная плата, руб.	16 929 000	16 893 000	18 715 500	19 080 000	19 080 000
Социальные отчисления, руб.	5 112 558	5 101 686	5 652 081	5 762 160	5 762 160
Маркетинговые расходы, руб.	3 135 600	3 013 200	3 742 200	3 888 000	3 888 000
Прочие расходы, руб.	500 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Налоги в себестоимость, руб.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ЕНВД, руб.	873 828	699 062	699 062.	699 062	699 062
Итог по операционной деятельности	67 668 814	147 946 331	200 559 476	213 197 177	213 197 177
Инвестиционная деятельность					
Денежные притоки	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Денежные оттоки	26 500 000	0.00	0.00	0.00	0.00
Итог по инвестиционной деятельности	-26 500 000	0.00	0.00	0.00	0.00
Финансовая деятельность					
Денежные притоки	70 000 000	0.00	0.00	0.00	0.00
Денежные оттоки	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000
Итог по финансовой деятельности	56 000 000	-14 000 000	-14 000 000	-14 000 000	-14 000 000

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Годовой прогнозный отчет о движении денежных средств
(при пессимистичном сценарии)

Год	1	2	3	4	5
Денежные средства на начало периода	0.00	25 364 033	72 942 635	155 358 106	247 279 037
Операционная деятельность					
Выручка, руб.	178 848 000	241 056 000	299 376 000	311 040 000	311 040 000
Закупка, руб.	78 382 080	86 220 288	103 203 072	104 509 440	109 734 912
Таможенные и логистические расходы, руб. (ОДДС)	16 796 160	18 475 776	22 114 944	22 394 880	23 514 624
Арендная плата, руб.	52 650 000	42 120 000	42 120 000	42 120 000	42 120 000
Коммунальные расходы, руб.	4 950 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Аренда офиса и склада, руб.	1 440 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000	1 152 000
Заработная плата, руб.	18 973 440	18 463 680	20 213 280	20 563 200	20 563 200
Социальные отчисления, руб.	5 729 978	5 576 031	6 104 410	6 210 086	6 210 086
Маркетинговые расходы, руб.	2 688 480	2 410 560	2 993 760	3 110 400	3 110 400
Прочие расходы, руб.	500 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Налоги в себестоимость, руб.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ЕНВД, руб.	873 828	699 062	699 062	699 062	699 062
Итог по операционной деятельности	-4 135 966	61 578 602	96 415 471	105 920 931	99 575 715
Инвестиционная деятельность					
Денежные притоки	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Денежные оттоки	26 500 000	0.00	0.00	0.00	0.00
Итог по инвестиционной деятельности	-26 500 000	0.00	0.00	0.00	0.00
Финансовая деятельность					
Денежные притоки	70 000 000	0.00	0.00	0.00	0.00
Денежные оттоки	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000
Итог по финансовой деятельности	56 000 000	-14 000 000	-14 000 000	-14 000 000	-14 000 000

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Оценка инвестиционной привлекательности проекта

Название	Обозначение	Единица измерения	Значение
Накопленный денежный поток	-	Руб.	816 068 977
Чистая приведенная стоимость	NPV	Руб.	368 915 409
Внутренняя норма доходности	IRR	%	376%
Индекс прибыльности	PI	-	7,9
Период окупаемости	PP	Мес.	9-24
Рентабельность продаж	ROS	%	51.84%

SWOT-АНАЛИЗ ПРОЕКТА

Сильные стороны:

- Замкнутый цикл работы
- Опыт работы в данном сегменте бизнеса
- Отличный подбор ассортимента
- Наличие отработанных методик продаж
- Удачное расположение магазинов
- Независимость рекламируемого бренда KOKON от конкретного производителя и страны производства

Слабые стороны:

- Неразвитый интернет-магазин
- Неизвестный бренд
- Зависимость от трафика в ТРЦ



Возможности:

- Рост спроса на дешевые модели одежды
- Стабильность Петербургского рынка
- Снижение арендных ставок
- Продажа франшизы

Угрозы

- Нестабильность курсов валют
- Высокая плотность конкурентного окружения
- Наличие большого количества потенциальных «заменителей»
- Рост арендных платежей и коммунальных тарифов



ИНВЕСТИРУЙТЕ С ВЫГОДОЙ

