БИЗНЕС-ПЛАН САЛОНА ОПТИКИ

1.Резюме проекта

Цель проекта – открытие салона оптики в городе с населением от 200 тыс. жителей для оказания платных медицинских услуг по подбору средств коррекции зрения и их реализации населению. Салон оптики будет представлять собой полноформатный салон-магазин оптики в отдельном помещении площадью 60 кв. метров. Направления деятельности салона будут включать:

1. Услуги по квалифицированной медицинской помощи, включая консультации офтальмолога, проверку  зрения,  подбор средств коррекции и сопутствующих материалов;

2. Розничная торговля средствами коррекции зрения и аксессуарами к ним.

Миссия салона состоит в оказании качественных услуг в области офтальмологии и забота о здоровье населения. На сегодняшний день порядка 40 млн. жителей России страдает заболеваниями органами зрения и нуждается в средствах коррекции. В ассортимент салона оптики будут входить готовые средства бесконтактной коррекции (очки), средства контактной коррекции (контактны линзы), а также солнцезащитные очки, средства по уходу, аксессуары. Магазин будет иметь мультибрендовый формат: в салоне планируется представлять продукцию нескольких популярных брендов средней ценовой категории.

В качестве преимуществ салона оптики можно назвать высокий уровень товарной наценки, который может достигать 300-400%, низкий уровень рисков в связи с кризисными явлениями в экономике. Оптика не требует больших площадей, а на нескольких квадратных метрах можно представить большой объем ассортимента. Срок подготовительного периода, необходимого на ремонт и оборудование помещения, получение необходимых разрешений и лицензий составит 3 месяца.

Для реализации проекта потребуется инвестиции в размере 2 555 000 руб., из которых 2 000 000 руб. составят собственные средства, а 555 000 руб. – заемные. Срок кредита - 36 месяцев, ставка - 18% годовых. На первые три месяца банком будет предоставлена отсрочка по выплате платежей. Объем денежных взносов с третьего месяца составит 27 632 руб. С учетом кредита и собственных вложений срок окупаемости проекта наступит через 19 месяцев. При расчетах финансовых показателей данного бизнес-плана учитывался фактор роста продаж в связи с расширением базы контактов, а также показатели сезонности спроса.

|  |
| --- |
| **Ключевые финансовые показатели проекта** |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 12 846 881 |
| Чистая прибыль проекта\*, руб. | 397 375 |
| Рентабельность продаж, % | 15,81 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 19 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 20 |
| Индекс прибыльности (PI)% | 5,03 |

\*в среднем за 5 лет работы салона

2.Описание отрасли и компании

Салоны оптики справедливо считаются одними из «вечных» отраслей бизнеса. Глаза являются самым нежным органом, поэтому экономия на очках или линзах либо полный отказ от их применения практически невозможен. По данным Mintel International Group, к 2015 году мировой рынок очковой оптики должен был составить 24 млрд. долларов с приростом по 5% ежегодно. Российский рынок к 2015 году оценивается на уровне 1,9 млрд. рублей и демонстрирует ежегодный рост. На отечественном рынке наблюдаются тенденции по повышению качества потребления. Все больше россиян начинают отдавать предпочтение покупке средств коррекции зрения в специализированных салонах, нежели покупке в так называемых «нецивилизиванных» местах торговли, то есть на рынках и лотках. Сейчас расклад сил в процентном соотношении между салонами и прочими местами продаж, включая интернет-торговлю, оценивается как 50 на 50. Также на российском рынке можно наблюдать сокращение числа индивидуальных магазинов и рост доли сетевых игроков. Особенно сильно частные магазины вытесняются из крупных-городов и городов-миллионников. Доля сетевого ритейла в них уже достигает до 40%. Однако, в целом рынок корректирующей оптики еще не насыщен и оставляет возможности для развития. Уровень плотности сильно зависит от конкретного месторасположения торговой точки.

Целью данного проекта является открытие полноформатного салона оптики в городе с населением от 200 тыс. жителей. В салоне будут оказываться услуги по квалифицированному медицинскому обслуживанию, включая консультацию офтальмолога,  услуги по комплексному обследованию и проверке зрения, а также подбор и продажа корректирующей оптики. Миссия салона состоит в оказании качественных услуг в области офтальмологии и забота о здоровье населения. Сам салон будет представлять собой помещение, разделенное на торговую зону и оптометрический медицинский кабинет. Магазин будет иметь мультибрендовый формат: на продажу планируется выставлять продукцию нескольких популярных брендов. В ассортимент войдут как средства бесконтактной коррекции (очки), так и средства контактной коррекции (линзы), а также солнцезащитные очки и аксессуары.

Руководство проектом на начальном этапе осуществляет собственник. Найм управляющего персонала целесообразен при дальнейшем расширении бизнеса (от 3 точек). Непосредственно руководителю подчинены два старших продавца, которые в свою очередь руководят деятельностью двоих продавцов-консультантов.

Форма собственности салона – ООО (Общество с ограниченной отвественностью). В качестве системы налогообложения выбрана УСН (упрощенная система налогообложения). Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, 15%.

3.Описание товаров и услуг

Основными услугами будут являться услуги по квалифицированной проверке зрения и подбору средств коррекции, а также продажа готовых очков, оправ, очковых линз, контактных линз и аксессуаров. Услуги по офтальмологическому обслуживанию будут проводиться в специально оборудованном кабинете под руководством оптометриста-офтальмолога со стажем работы по специальности более 5 лет.

Ассортимент магазина будет представлен готовыми очками, оправами, солнцезащитными очками, очками для вождения и работы за компьютером, контактными линзами, а также сопутствующими аксессуарами. Основные расценки на товары салона приведены в Табл. 1. Ценовой сегмент проекта – средний. Размер среднего чека составит 4 700 руб. Ассортимент магазина будет учитывать все основные тренды в оформлении оправ, начиная от строгих классических форм до нестандартных оправ оригинальной конструкции. Также в магазине можно будет найти все основные виды очковых и контактных линз (подробнее см. в Табл. 1.)

Таблица 1. Перечень реализуемых товаров

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Описание** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Готовые очки с диоптриями | Готовые очки с диоптриями, линзы от одной до 3 диоптрий | 350 – 1 000 |
| 2 | Оправы очков | Мужские, женские, детские оправы, брендовые оправы очков (экономкласс, средний, премиум-класс ) | 300 – 15 000 |
| 3 | Очковые линзы | Прогрессивные линзы, перифокальные линзы, digital-линзы, офисные линзы, фотохромные линзы | 300 – 30 000 |
| 4 | Солнцезащитные очки | Мужские, женские, детские очки, очки для вождения, очки для плавания, брендовые очки | 250 – 25 000 |
| 5 | Контактные линзы | Цветные, однодневные, двухнедельные, ежемесячные, детские, мультифокальные линзы, торические линзы | 500 – 6 000 |
| 7 | Сопутствующие товары | Футляры, подставки, салфетки, шнурки для очков, лупы для слабовидящих, контейнеры для хранения контактных линз, спреи для очистки очковых линз, окклюдеры и прочее | 50 – 20 000 |
|  |  |  |  |  |

Размер стартового товарного наполнения салона составит 400 000 рублей. На начальном этапе в доле закупок до 20% составят коллекции брендовых очков, 40% составят солнцезащитные очки, 30% - контактные линзы, 10% - готовые очки, аксессуары и прочее. Ассортимент продукции планируется обновлять не менее 1 раза в месяц. Процесс изготовления очков на заказ будет отдан на аутсорсинг.

Для оказания приведенных услуг будет необходимо пройти стандартные процедуры по постановке на учет в налоговом органе и регистрации бизнеса. Потребуется согласовать деятельность салона с Роспотребнадзором и Госпожнадзором. Также деятельность салона оптики потребует получения медицинской лицензии на работу кабинета оптометриста. Для сокращения временных издержек по получению лицензии планируется консультационная помощь специализированной юридической фирмы. Стоимость услуг составит 45 тыс. рублей. Размер госпошлины на получение лицензии - 7,5 тыс. руб. Для получения медицинской лицензии понадобятся следующие документы:

- Устав организации;

- Свидетельство о государственной регистрации в качестве юридического лица;

- Свидетельство о постановки на учет в налоговом органе;

- Санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ) о соответствии санитарным правилам выполняемых работ и предоставляемых услуг, составляющих медицинскую деятельность;

- Документы, подтверждающие квалификацию сотрудников:

1) диплом о высшем медицинском или среднем медицинском образовании;

2)сертификат

3)трудовая книжка;

4)свидетельство о заключении брака в случае смены фамилии

- Документы, подтверждающие квалификацию руководителя юридического лица или уполномоченного им лица;

1) диплом о высшем медицинском образовании;

2) сертификат, свидетельство о повышении квалификации;

3)трудовая книжка, подтверждающая стаж работы по основной специализации не менее 5-ти лет;

4)документ о прохождении подготовки по программе «Организация здравоохранения и общественное здоровье» не менее 500 часов;

5) свидетельство о заключении брака в случае смены фамилии

- Договор аренды;

- Поэтажный план БТИ с экспликацией;

- Документы, подтверждающие наличие соответствующих организационно-технических условий материально-технического оснащения

- Документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора;

- Доверенность.

4.Продажи и маркетинг

Рынок сбыта салонов оптики довольно внушителен – по данным исследований РБК и Минздравсоцразвития, в коррекции зрения нуждается около трети населения России, а около 40 миллионов россиян используют средства коррекции зрения. На начало 2014 года отечественный рынок оптики в денежном выражении показывал рост в 9,3% по сравнению с предыдущим. Росту во многом «способствует» современная действительность. Все больше времени люди проводят за компьютерами, мобильными телефонами и всевозможными гаджетами. По экспертным оценкам, в 2015 году объем рынка оптики должен был составить около 1,9 млрд. руб.

Чаще всего меняют средства коррекции зрения жители крупных городов: по этому показателю на первых позициях находятся жители Москвы и Санкт-Петербурга. Если же говорить о среднероссийских данных, то около 10% населения регулярно (1-2 раза в год) обращается к офтальмологам с целью назначения средств коррекции зрения. При этом 15% жителей страны замену очков производят 1 раз в год, 42% раз в 2-3 год и 40% раз в 4-5 лет.

На сегодняшний день требования покупателей к оптикам можно назвать высокими. Сюда относятся как определенные ожидания к качеству обслуживания, так и смена отношения клиентов к своему здоровью: в последнее время растут продажи именно рецептурных очковых линз. Сам факт прихода человека в оптику означает определенный потребительский уровень. Раз он пришел не на рынок, а в оптику, то нуждается в гарантированном качестве товара. Около трети покупателей уже точно знает, какие именно очки или линзы им нужны. Аудитория салонов оптики разношерстна и включает все группы населения, начиная от детей, заканчивая пожилыми людьми. Наибольшим спросом среди молодежи возрастом от 18 до 25 лет пользуются контактные линзы, рост продаж которых последнее время значительно интенсивнее традиционных очков. Контактные линзы покупают люди, ведущие активный образ жизни, а также те, кто не прочь изменить свой облик и цвет глаз. Ценовой диапазон ориентирован на широкую аудиторию клиентов. Носить очки больше предпочитает взрослое население страны.

Работа салона оптики организована в ежедневном режиме и ориентирована на обслуживание всех категорий населения. График работы салона: с 9:00 до 21:00 без перерывов. Медицинское консультирование клиентов и прием проходит в кабинете офтальмолога-оптометриста. Запись на прием осуществляется по предварительной телефонной записи и с помощью заполнения электронной формы на сайте салона.

В качестве методов продвижения салона решено отказаться от традиционных способов рекламы на телевидении и в печатной прессе в пользу продвижения в интернете. В частности, планируется использовать продвижение сайта в поисковых системах с целью выхода на топовые позиции по ключевым поисковым запросам. В качестве дополнительных каналов будет применяться раздаточная печатная продукция: флаера, буклеты, каталоги, визитки и прочее.

5.План производства

Для размещения салона будет взято в аренду торговое помещение площадью 60 кв. метров. При определении места учтены нормы по плотности размещения салона. По данным исследований группы компаний Step by Step, оптимальным является соотношение 1 магазин оптики на 25 тысяч человек. По соседству с салоном будут расположены продуктовые магазины, магазины одежды, аптеки. На расстоянии 200 метров расположена остановка общественного транспорта, в одном квартале находится частное медицинское учреждение, что также должно поспособствовать увеличению потока клиентов.

Ремонт и отделка арендованного помещения под салон потребует вложений в размере 150 тыс. рублей. Помимо торговой площади для работы потребуется кабинет оптометриста, который будет организован на площади в 20 кв. метров. Согласно необходимым требованиям, в кабинете будет оборудован источник воды с высотой от пола не менее 1 м. Всего для оборудования торгового зала и оснащения медицинского кабинета потребуется не менее 1,52 млн. рублей. Примерные затраты на оборудование приведены в Табл. 2.

Таблица 2. Затраты на оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Кол-во, шт.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Настенная панель с освещением | 30 000 | 2 | 60 000 |
| 2 | Стойка для очков | 20 000 | 2 | 40 000 |
| 3 | Стол | 4 000 | 1 | 4 000 |
| 4 | Витрина для оптики 1 | 14 500 | 6 | 87 000 |
| 5 | Витрина для оптики 2 | 5 000 | 4 | 20 000 |
| 6 | Световое оборудование | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 7 | Кресло | 2 000 | 1 | 2 000 |
| 8 | Компьютер | 33 000 | 1 | 33 000 |
| 9 | Зеркало | 1 500 | 4 | 6 000 |
| 10 | Авторефкератомер | 600 000 | 1 | 600 000 |
| 11 | Диоптриметр автоматический | 210 000 | 1 | 210 000 |
| 12 | Щелевая лампа офтальмологическая | 130 000 | 1 | 130 000 |
| 13 | Проектор знаков | 130 000 | 1 | 130 000 |
| 14 | Мебель для медицинского кабинета | 50 000 | 1 | 40 000 |
| 15 | Прочее | 138 000 | до 10% от общей стоимости | 138 000 |
| **Итого:** | **1 520 000** |

Поскольку режим работы салона ежедневный, в штате будут работать 4 продавца. Одновременно на рабочем месте будут находиться 2 сотрудника по продажам. Работа торгового персонала организована посменно, по графику 2 через 2. Основными требованиями к сотрудникам оптики можно назвать клиентоориентированность, способность работать с жалобами, ответственность и дисциплина при составлении отчетности. Для работы оптометрического кабинета потребуется офтальмолог-оптометрист с опытом работы по специальности не менее 5 лет. Штатное расписание и фонд оплаты труда представлены в Табл. 3. Руководство салоном осуществляет собственник проекта, на которого возлагаются обязанности по общему администрированию и контролю персонала, стратегическому планированию и закупке продукции.

Таблица 3. Штатное расписание и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Старший продавец | 1 | 27 000 |
| 2 | Продавец-консультант | 3 | 20 000 |
| 3 | Оптик-оптометрист | 1 | 27 000 |
| **Итого:** | **114 000** |
| **Отчисления:** | **34 200** |
| **Итого с отчислениями:** | **148 200** |

Плановый объем в начальный период работы – достижение ежемесячного оборота в 1 млн. рублей (12-18 месяцев работы). В дальнейшем планируется нарастить объем выручки до 1,7-2 млн. руб. В число основных затрат войдут арендная плата, ФОТ, закупка продукции, реклама и продвижение сайта, затраты на изготовление очков на заказ и курьерскую доставку линз, оплата коммунальных услуг и электроэнергии, ведение бухгалтерии.

6.Организационный план

Срок подготовительного периода проекта по открытию оптики с учетом оформления необходимых документов (СЭЗ, заключение Госпожнадзора и т.д.), поиска персонала и получения медицинской лицензии составит 3 месяца.

Руководство проектом, стратегическое планирование, взаимодействие с поставщиками, определение маркетинговой политики, прием и увольнение сотрудников возложены на учредителя.  В должностные обязанности продавцов-косультантов входит продажа очковой оптики населению и учреждениям,  оформление заказов  на ремонт, мерчендайзинг, проведение консультаций о применении очковой оптики. Оптик-оптометрист будет осуществлять исследование функций зрения пациентов на специальной офтальмологической аппаратуре, проводить подбор средств коррекции зрения, давать рекомендации по применению и уходу за ними. Изготовление очков на заказ и ведение бухгалтерии передано на аутсорсинг.

7.Финансовый план

Стоимость проекта по открытию оптики составит 2 555 000 руб. Для его реализации потребуется привлечь 2 000 000 руб. собственных средств и 555 000 руб. заемных средств. Срок кредита составит 36 месяцев, ставка - 18% годовых. На первые три месяца банком будет предоставлена отсрочка по выплате платежей. Объем взносов с третьего месяца составит 27 632 руб. Структура инвестиций включает:

1.Ремонт помещения -  100 000 руб.,

2.Закупку торгового оборудования и оборудования кабинета оптометриста, монтаж наружной вывески – 1,55 млн. руб.;

3.Создание товарного запаса – 400 000 руб.;

4.Оборотные средства инвестиционного периода и создание «подушки безопасности» - 400 000 руб.;

5. Средства на получение медицинской лицензии и прочих разрешительных документов – 80 тыс. руб.;

6. Создание сайта – 25 тыс. руб.

В затраты основного периода будет входить арендная плата (50 тыс. руб.), зарплата персоналу (148,2 тыс. руб. включая отчисления), закупка продукции, оплата электроэнергии, коммунальных услуг, телефонии и интернета (17 000), расходы на маркетинг (30 тыс. руб), бухгалтерию (6 тыс. руб), затраты на изготовление очков на заказ и курьерскую доставка линз, прочие расходы (5 тыс. руб.).

Подробно финансовые показатели по доходам оптики, чистой прибыли, издержкам и денежному потоку, представленные на пятилетний период деятельности салона, можно увидеть в Приложении 1. Расчеты учитывают налоговые отчисления, фактор роста продаж с течением времени в связи с расширением базы контактов, а также показатели сезонности спроса. Традиционный рост доходов происходит с началом весенне-летнего сезона, когда покупатели приобретают солнцезащитные очки и в декабре, в сезон предновогодних покупок.

8.Оценка эффективности проекта

Срок окупаемости инвестиций, включая возврат кредитных средств, составит 19 месяцев. При выполнении планового объема продаж, заложенного в данном бизнес-плане, рентабельность продаж составит 15,81%. Эти и другие показатели эффективности проекта даны в Табл. 4.

Таблица 4. Показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Значение** |
| 1 | Ставка дисконтирования, % | 17 |
| 2 | Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 12 846 881 |
| 3 | Чистая прибыль проекта\*, руб. | 397 375 |
| 4 | Рентабельность продаж, % | 15,81 |
| 5 | Срок окупаемости (PP), мес. | 19 |
| 6 | Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 20 |
| 7 | Индекс прибыльности (PI)% | 5,03 |

\*в среднем за 5 лет работы салона

9.Риски и гарантии

Оптика относится к тем видам бизнеса, который называют «вечным»: без очков и линз человек, которому они необходимы, обойтись не сможет. На снижение рисков влияет широта ассортимента оптики, включая не только средства коррекции, но и солнечные очки и аксессуары. В ассортименте учитываются как современные тенденции во внешнем виде оправ, так и качество продукции. Ценовой сегмент проекта – средний с ориентацией на широкий круг потребителя. Данный формат работы, где помимо продажи средств коррекции зрения, можно получить услуги офтальмолога хорошо зарекомендовал себя и является гораздо более выгодным делом, нежели две крайности оптик – небольшие точки продаж очковых оправ, вынужденные работать с минимальными наценками и салоны премиум-класса, ориентированные на узкую аудиторию. Наценки полноформатного магазина оптики могут доходить до 300%. Выгодным является и месторасположение – салон будет открыт на улице с оживленным трафиком, недалеко от одной из частных больниц, что способствует притоку клиентов. Основные риски проекта и меры по предотвращению приведены в Табл. 5.

Таблица 5. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность наступления** | **Степень тяжести последствий** | **Меры по предотвращению** |
| 1 | Товарный застой, закупка «неходового» товара | средняя | средняя | Акцент на солнцезащитные очки и оправы при открытии салона, смена лежалого товара на новые позиции, предоставление скидок, использование приемов мерчендайзинга для стимулирования продаж |
| 2 | Спад продаж в связи с экономическим кризисом | низкая | средняя | Расширение ассортимента, повышение мотивации сотрудников, учет модных тенденций в оптике, аналитическая работа по потребительским предпочтениям |
| 3 | Давление конкурентов | средняя | средняя | Работа над повышением уровня сервиса, разработка и совершенствование программ лояльности клиентов, пересмотр ценовой политики и ассортиментного предложения |
| 4 | Сдвиг сроков открытия в связи с процедурами оформления | средняя | низкая | Помощь в получении лицензии юридической фирмы с опытом в данном виде услуг, наличие денежных средств в качестве «подушки безопасности» на старте проекта |

10.Приложения