

БИЗНЕС-ПЛАН



открытия магазина по продаже систем видеонаблюдения



Россия - 2016

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Описание проекта

Суть и идея проекта: открытие магазина по продаже камер видеонаблюдения, домофонов, охранных систем. В рамках реализации проекта планируется открыть магазин, отвечающий современным требованиям сервиса и набору сопутствующих услуг. Проект будет использовать франшизу.

География реализации проекта: территория Россия, г. Сочи.

Основные услуги проекта: продажа камер видеонаблюдения, домофонов, охранных систем; услуги по установке проданного оборудования на объектах заказчиков.

Ассортимент товара: системы аналогового видеонаблюдения, системы IP видеонаблюдения, системы HDSDI видеонаблюдения, системы беспроводного видеонаблюдения, системы удаленного видеонаблюдения, домофоны, охранные системы.

Каналы сбыта: наружная реклама, распространение листовок, WOM-маркетинг, социальные сети, e-mail-рассылка, ролик на канале Youtube.

Срок окупаемости проекта: 20 мес.

Объем необходимых инвестиций: 1 149 тыс. руб.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	1 149
NPV	тыс. руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	20
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

Выдержки из исследования

Бизнес-идея проекта – открытие магазина по продаже камер видеонаблюдения, домофонов, охранных систем.

В рамках реализации проекта планируется открыть магазин, отвечающий современным требованиям сервиса и набору сопутствующих услуг

Цели проекта:

- открытие современного сервисного центра;
- достаточное и надежное обеспечение потребностей на оказание сервисных услуг, а именно – установки камер видеонаблюдения, домофонов, охранных систем;
- увеличение занимаемой рыночной ниши по оказанию указанного вида услуг, в городе и за его пределами;
- оптимизация прибыли с целью обеспечения окупаемости в кратчайшие сроки;
- поддержание качества услуг и закрепление за предприятием положительной репутации.

Франшиза

Проект будет использовать франшизу компании «***».

Ассортимент магазинов «***» позволяет собирать комплексные системы видеонаблюдения в одном месте:

- камеры и регистраторы;
- домофоны и сигнализация;
- устройства автомобильной тематики;
- микрофоны;
- вспомогательное оборудование, такое, как кабель, разъемы, переходники и другие аксессуары.

Основные услуги проекта

Основные услуги проекта включают:

- продажа камер видеонаблюдения, домофонов, охранных систем;
- услуги по установке проданного оборудования на объектах заказчиков.

Установка видеонаблюдения – это дело, которое лучше всего будет доверить квалифицированным специалистам, имеющим хороший опыт в данной области, поскольку человеку, неподготовленному сложно будет самостоятельно установить видеонаблюдение.

В особенности это касается архитектурно сложных объектов, на которых установка видеонаблюдения осложняется особенностями здания – например, если сооружение находится на подъеме или спуске, вследствие чего имеет разные уровни высоты стен. Таких особенностей бывает несколько видов, и все они влияют на монтаж систем видеонаблюдения.

Монтаж видеонаблюдения:

- аналоговое видеонаблюдение;
- IP видеонаблюдение;
- HDSDI видеонаблюдение;
- беспроводное видеонаблюдение;
- удаленное видеонаблюдение;
- решения для бизнеса и производства.

Области применения видеонаблюдения:

- безопасность;
- управление;
- фиксация;
- аналитика;
- антитерроризм;
- раскрытие преступлений;
- нарушения ПДД;

- выборы;
- юридические факты;
- транспорт;
- производство;
- получение новых сведений об объекте управления.

Основные зоны контроля у клиента:

- видеоконтроль номера разгружаемого грузовика в дебаркадере и связь этого видеоисточника с базой данных логистического центра ритейлера;
- видеоконтроль весов, взвешивания товара в дебаркадере и связь с базой данных логистического центра ритейлера;
- видеоконтроль помещения главного кассира, где запись пересчета денег была бы интегрирована с поставкой информации от счетчика купюр;
- анализ полноты полок с товаром;
- контроль тепловых зон перемещения покупателей, но с привязкой к базе данных предприятия, т.к. полки и их наполнение товаром постоянно переезжают по магазину;
- видеоконтроль касс и попытками фиксации типовых нарушений;
- подсчет посетителей на входе в торговый зал и сравнение с проходящим мимо потоком людей.

Основными тенденциями рынка видеонаблюдения РФ являются:

- рынок не структурирован и находится в стадии формирования. Наиболее активны многочисленные мелкие игроки с локальными решениями на аналоговых камерах;
- ведущие федеральные операторы (МТС, Мегафон, Билайн, Ростелеком, ЭР-Телеком) делают первые шаги по разработке массовых услуг на базе видеонаблюдения;

- стоимость оборудования для видеонаблюдения будет плавно снижаться, ввиду чего доля этого сегмента ***;
- рост доли *** камер с возможностью видеоаналитики и хранения информации может стать катализатором роста и консолидации рынка крупными игроками;
- рост качества изображения. IMS Research прогнозирует, что к 2017 году более ***% всех поставок сетевых камер будет в мегапиксельных разрешением (при одновременном снижении стоимости камер);
 - рост спроса на облачные системы видеонаблюдения (VSaaS);
 - темп роста рынка VSaaS оценивается более чем на ***% ежегодно;
 - видеонаблюдение интеллектуального формата. Растут возможности видеоаналитики. Становятся более «умными» как сами камеры, так и растут возможности удаленной видеоаналитики;
- упрощение пользовательского управление системой видеонаблюдения. Развиваются более простые и интуитивно понятные пользовательские интерфейсы, будут развиваться приложения для мобильных платформ;
 - использование беспроводных систем;
 - рост использования беспроводных камер и каналов LTE для сбора видеоинформации.

Технологические тренды рынка

Повышение спроса на видеоаналитику

Главный технологический тренд – это увеличение спроса на видеоаналитику. Заказчики уже на практике осознали ее преимущества и большинство новых проектов внедряется с теми или иными функциями анализа видеопотока. Вместе с тем качество и возможности аналитического ПО год от года развиваются.

Повышение спроса на камеры с широкоугольными объективами типа «рыбий глаз»

В последние годы на рынке ощущается повышение спроса на камеры с широкоугольными объективами типа «рыбий глаз». Рост продаж этого типа моделей в мире у некоторых производителей за последний год удвоился (по другим типам камер продажи если и выросли, то не так сильно).

Поддержка в камерах одно- или двусторонней аудиосвязи.

Все более востребованной становится поддержка в камерах одно- или двусторонней аудиосвязи. Возможность синхронной записи звука и видео, как рассказывают специалисты, интересует, ***% всех заказчиков.

Прогноз рынка

Эксперты ожидают увеличение доли российского рынка в общемировом объеме продаж камер видеонаблюдения до ***% к 2019 году.

Ряд крупных спортивных событий Кубок мира по футболу 2018 года в России и т.п. являются важным фактором спроса на камеры видеонаблюдения.

По прогнозу разработчиков бизнес-плана:

- к 2019 году видео займет ***% Интернет-трафика;
- к 2020 году около в *** всех смартфонов будет встроена функция видеоаналитики;
- к 2018 году более ***% организаций будут следить за своими сотрудниками через IoT-устройства (мобильный и беспроводной девайс).

Содержание

Перечень таблиц, рисунков, диаграмм	5
Раздел 1. Резюме проекта	6
Раздел 2. Сущность предлагаемого проекта	7
2.1. Описание идеи проекта	7
2.2. Цели проекта	7
2.3. Территориальное расположение	7
2.4. Франшиза	7
2.5. Основные услуги проекта	10
2.6. Преимущества систем видеонаблюдения	13
2.6.1. Цифровые системы	13
2.6.2. Аналоговые системы	15
2.7. Основные сферы применения видеонаблюдения	17
2.8. Ключевые риски проекта	18
Раздел 3. Анализ рынка	18
3.1. Общая характеристика рынка видеонаблюдения РФ	18
3.2. Структура рынка видеонаблюдения в РФ	19
3.3. Основные тенденции рынка видеонаблюдения в РФ	20
3.4. Основные тенденции поставщиков систем видеонаблюдений	21
3.5. Основные потребители рынка видеонаблюдения в г. Сочи	22
3.5.1. Основные пользователи технологий	22
3.5.2. Барьеры IP-технологий для потребителей	23
3.6. Технологические тренды рынка	24
3.7. Прогноз развития рынка	26
3.8. Выводы по анализу рынка	28
Раздел 4. Конкурентное окружение	29
4.1. Основные конкуренты	29
4.2. SWOT-анализ проекта	33
Раздел 5. Маркетинговый план	36
5.1. Онлайн-продвижение	36
5.5.1. Ролик на канале Youtube	36
5.5.2. E-mail-рассылка	36
5.1.3. Социальные сети	38

5.2. Оффлайн-продвижение	39
5.2.1. Наружная реклама	39
5.2.2. Распространение листовок	41
5.2.3. WOM-маркетинг	43
Раздел 6. Производственный план	44
6.1. Персонал проекта	44
6.2. Необходимое оборудование	44
Раздел 7. Финансовый план	46
7.1. Допущения проекта	46
7.2. Цены реализации	47
7.3. Сезонность	58
7.4. Объемы продаж	59
7.5. Выручка	63
7.6. Персонал	67
7.7. Затраты	79
7.8. Налоги	88
7.9. Инвестиции	96
7.10. Амортизация	97
7.11. Капитальные вложения	103
7.12. Отчет о прибыли и убытках	104
7.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	111
7.14. Отчет о движении денежных средств	120
7.15. Денежные потоки	126
7.16. Показатели экономической эффективности	133
Раздел 8. Анализ чувствительности	136
8.1. Анализ чувствительности	136
8.2. Анализ безубыточности	141
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	145

Перечень графических элементов

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Основные риски проекта	17
Таблица 2. Конкуренты: компания «Профбезопасность»	29
Таблица 3. Результаты SWOT-анализа	33
Таблица 4. Виды наружной рекламы для проекта	39
Таблица 5. Альтернативные виды рекламной продукции проекта	40
Таблица 6. Виды листовок проекта	42
Таблица 7. Штатное расписание предприятия	44
Таблица 8. Перечень необходимого оборудования для проекта	44
Таблица 9. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	116
Таблица 10. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	117
Таблица 11. Алгоритм расчета премии за специфический риск	117
Таблица 12. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)	119
Таблица 13. Основные финансовые показатели проекта	135
Таблица 14. Анализ чувствительности к изменению стоимости продукции	136
Таблица 15. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	138
Таблица 16. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	140
Таблица 17. Расчет точки безубыточности	142

РИСУНКИ

Рисунок 1. Объём рынка видеонаблюдения РФ, 2013-2015 гг., млрд. руб.	18
Рисунок 2. Структура импорта систем видеонаблюдения РФ, 2015 г., %	19
Рисунок 3. Структура рынка видеонаблюдения РФ, 2015 г., %	19
Рисунок 4. Динамика рынка видеонаблюдения РФ, 2015 г., %	20
Рисунок 5. Структура посещений сервисов по направлениям и форме собственности, 2015 г., %	22
Рисунок 6. Стратегическая канва реализуемого проекта	34
Рисунок 7. Точка безубыточности проекта	142

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землеугодие-Инвест",
ОАО "Воткинский завод", НПП
"Стэлс", Государственное
предприятие УкрНИИИП
"Масма", "Reproto Technologies",
компания "ВОК Монтаж Сервис",
ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",
группа компаний "SEMPROGROUP"
ООО "Максимус Констракшн",
"Росмолодежь", ООО "Сисиф
Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО
"Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК
"Наука", Институт проблем
материаловедения им. И.Н.
Францевича НАН Украины, НТУУ
"КПИ", Научный парк "Киевская
политехника", Правительство
России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*