

Вернуться на сайт: [Все бизнес-планы](#)

## БИЗНЕС-ПЛАН

Открытие магазина одежды

Полная версия шаблона в Word + финансовая модель в Excel по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 1 610 500 рублей

Потребность в инвестировании: 1 000 000 рублей

Рентабельность проекта: 30,24 %

Срок окупаемости: 7 месяцев

Ваш город, 2026

## **Оглавление**

<b>1. Резюме</b>	<b>3</b>
<b>2. Общее описание проекта</b>	<b>5</b>
<b>3. Описание услуг и рабочий график реализации проекта</b>	<b>7</b>
<b>4. Анализ рынка и стратегия маркетинга</b>	<b>9</b>
<b>5. Организационный план</b>	<b>13</b>
<b>6. План производства</b>	<b>14</b>
<b>7. Финансовый план</b>	<b>17</b>
<b>8. Анализ рисков</b>	<b>26</b>
<b>Приложение 1</b>	<b>28</b>

## 1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется открыть небольшой мультибрендовый стоковый магазин качественной одежды для мужчин, женщин и детей по доступным ценам.

Задачи проекта:

- Привлечение инвестиций на закупку основных средств;
- Начало работы проекта.

Организационная форма – индивидуальный предприниматель (УСН 15).

Дата начала проекта – месяц 2026 года.

Масштаб бизнеса – «малый».

Основные направления деятельности: продажа женской, мужской и детской повседневной одежды высокого качества.

Основные потребители услуг – физические лица. Способ формирования цен на товары –

Средний чек составит 7 183,33 рублей.

Горизонт планирования – 3 года.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – [ ] рублей
- Чистая прибыль – [ ] рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 30,24 %
- Рентабельность инвестиций (ROI) – 1 023,20 %
- Точка безубыточности (BEP) – 619 756,07 рублей
- Срок окупаемости (PP) – 7 месяцев
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – [ ] месяцев

- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 15 121 563,86 рублей
- Внутренняя норма доходности (IRR) –    %
- Общая стоимость проекта – 1 610 500 рублей.

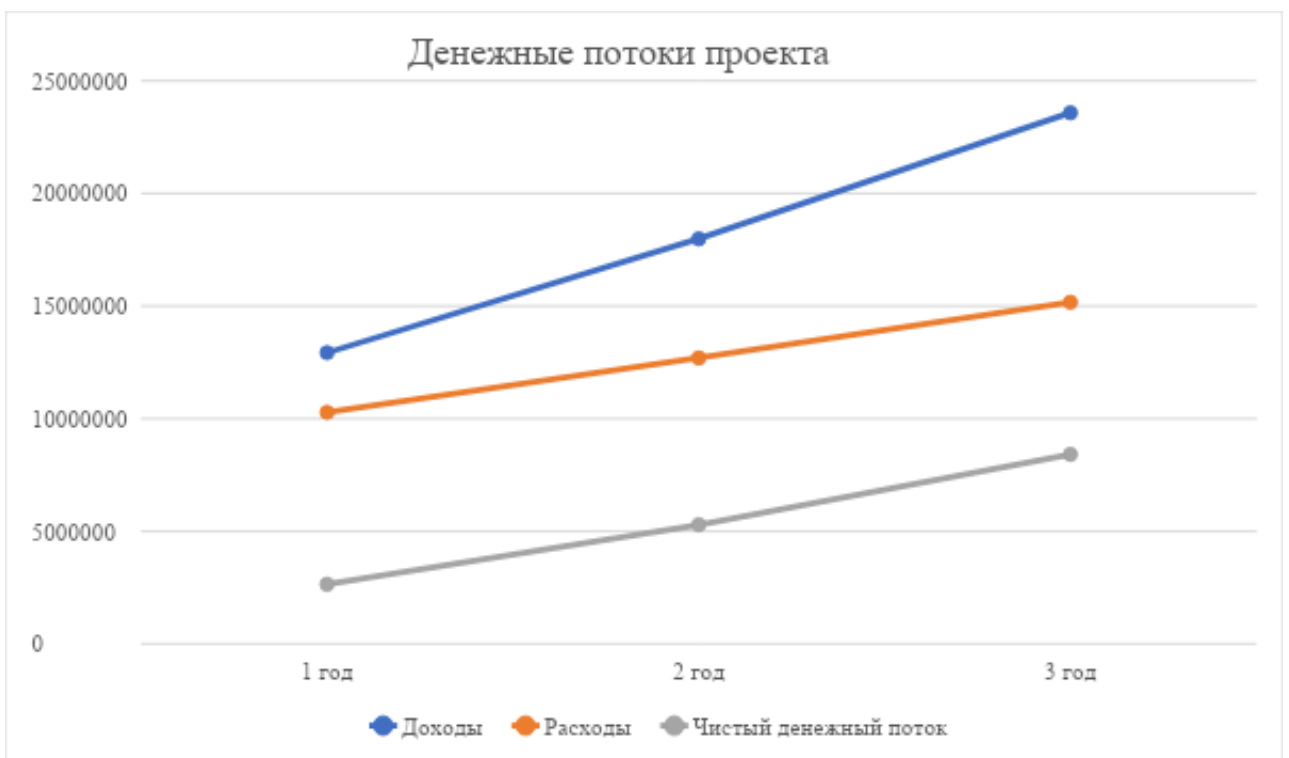
Структура финансирования проекта:

- собственные средства – 610 500 рублей,
- инвестиции – 1 000 000 рублей.

Денежные потоки проекта наглядно представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1

Денежные потоки проекта



## 2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя до месяц 2026 года.

Для ведения деятельности выбран основной ОКВЭД

[Redacted text]

Форма налогообложения: упрощенный режим налогообложения (доходы 6 %).

[Redacted text]

Оплата за услуги будет приниматься

[Redacted text]

Способ формирования цен на товары –

[Redacted text]

Официальную информацию о проекте,

[Redacted text]

[Redacted text block]

Форма сотрудничества с поставщиками —

[Redacted text block]

Для работы с маркировкой магазину потребуется:

- Получить усиленную электронную подпись;
- [Redacted];
- [Redacted];
- [Redacted];
- Зарегистрироваться в «Честном Знаке»;
- 2D-сканер штрихкодов.

Сметная стоимость проекта: 1 610 500 рублей.

### 3. Описание услуг и рабочий график реализации проекта

Суть нашего проекта заключается в открытии небольшого магазина женской, мужской и детской повседневной одежды высокого качества.

Ассортимент	товаров	будет	включать:
[Redacted]			
[Redacted]			
[Redacted]			
[Redacted]			
[Redacted]			

Основные услуги, которые планирует реализовывать сервис:

- Продажа одежды – в магазине будет представлен широкий выбор повседневных и универсальных предметов одежды для мужчин, женщин и детей;
- Примерка – [Redacted];
- Стилистические консультации – [Redacted];
- Возврат и обмен товара – [Redacted];
- Онлайн-продажи – [Redacted];
- Акции и скидки – [Redacted].

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 1.

Таблица 1

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Регистрация в ФНС, открытие р/с	1 неделя
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

Таким образом, запуск проекта будет выполнен за  недель.

Перечень обязательной документации:

1.  ;
2.
3.
4.
5.
6.  ;
7.  ;

8. Свидетельство о регистрации онлайн-кассы в налоговой инспекции;
9. Медицинские книжки работников;
10. [REDACTED];
11. [REDACTED];
12. [REDACTED].

#### 4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Продажа одежды – это выгодный бизнес, несмотря на конкуренцию с маркетплейсами и крупными брендовыми сетями.

[Redacted text block]

Ключевой фактор успеха планируемого проекта –

[Redacted text block]

Основные конкуренты:

1. Конкурент 1
2. Конкурент 2

В таблице 2 представлена оценка факторов конкурентоспособности рассматриваемого проекта.

Таблица 2

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспособности по убыванию	Мой проект	Конкурент 1 (название)	Конкурент 2 (название)
1	Цены на товары, работы, услуги	Очень высокий	Высокий	Средний
2	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
3	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

4				
5				
6				
7				
8				

Соответственно, сильными сторонами планируемого проекта будут являться:

[Redacted]

Наряду с этим, планируется осуществить

[Redacted]

Ценовой лист на товары представлен в таблице 3.

Таблица 3

Прайс-лист

№	Товары	Стоимость, руб.
1	Верхняя мужская одежда	
2	Верхняя женская одежда	
3	Верхняя детская одежда	
4	Мужские рубашки	
5	Женские рубашки	
6	Женское платье	
7	Мужские брюки / джинсы	
8	Женские брюки / джинсы	
9	Женские футболки и майки	
10	Мужские футболки и майки	
11	Платье для девочек	
12	Брюки для мальчиков	
13	Худи/свитер/пуловер мужские	
14	Худи/лонгслив/свитшот/боди женские	

Основными методами продвижения товаров будут являться:

[Redacted text]

Одним из неотъемлемых атрибутов серьезной маркетинговой кампании является

[Redacted text]

Расчет расходов на рекламу осуществлен в таблице 4.

Таблица 4

Смета затрат на рекламу для запуска проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
Итого			[Redacted]

Таким образом, единовременная сумма затрат на рекламу для запуска проекта составит [Redacted] рублей. Данные издержки планируется выполнить за собственный счет.

После запуска проекта планируется ежемесячно продвигать товары компании с помощью затрат, представленных в таблице 5.

Таблица 5

Смета затрат на рекламу для продвижения проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

Итого	
-------	--

Таким образом, ежемесячная сумма затрат на рекламу и последующее продвижение проекта составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет собственных средств.

Подводя итог, основные затраты на рекламу и продвижение до старта проекта составят [REDACTED] рублей.

## 5. Организационный план

На начальном этапе для организации деятельности предпринимателю потребуется 3 сотрудников:

1. Менеджер торгового зала – 2 человека;
2. Уборщик – 1 человек.

Все сотрудники будут наняты по трудовому договору на постоянной основе с твердым окладом.

Расчет фонда заработной платы и страховых взносов приведен в таблице 6.

Таблица 6

Расчет фонда заработной платы и страховых взносов

№	Должность	Количество	Оклад руб./мес.	Сумма з/п руб./мес.	Страховые взносы руб./мес.
1					
2					
Итого					

Таким образом, планируемый ежемесячный фонд оплаты труда составит \_\_\_\_\_ рублей. При этом ежемесячный объем страховых взносов составит \_\_\_\_\_ рублей.

## 6. План производства



Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется выполнить ремонт помещения, а также приобрести оборудование, мебель и технику.

Капитальные затраты приведены в таблице 7.

Таблица 7

### Смета-спецификация на строительство и ремонт

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Подготовка помещения: покраска стен, перепланировка	1	500000	500000
2				
3				
4				
5				
Итого				

Подводя итог, общая сумма капитальных затрат на ремонтные и строительные работы составит [redacted] рублей. Данные затраты планируется осуществить частично за собственный счет и частично за счет инвестиционных средств.

Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 8.

## Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Складские стеллажи	1	6000	6000
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
Итого				

Таким образом, мы определили, что сумма затрат на оборудование и технику составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет инвестиционных средств.

Стоимость первоначальных затрат на сырье и материалы для запуска проекта представлены в таблице 9.

Таблица 9

Смета-спецификация на сырье и материалы

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Закупка товаров для продажи (одежда)	1	431000	431000
2				
3				
4				
5				
Итого				

Следовательно, общая стоимость сырья и материалов для запуска проекта составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет инвестиционных средств.

Таким образом, основные капитальные вложения до старта проекта составят [REDACTED] рублей.

## 7. Финансовый план

Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемый объем продаж.

Планируемый объем сбыта товаров за 1 год реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 10.

Таблица 10

Планируемый объем сбыта товаров за первый год реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Верхняя мужская одежда	шт.				
Верхняя женская одежда	шт.				
Верхняя детская одежда	шт.				
Мужские рубашки	шт.				
Женские рубашки	шт.				
Женское платье	шт.				
Мужские брюки / джинсы	шт.				
Женские брюки / джинсы	шт.				
Женские футболки и майки	шт.				
Мужские футболки и майки	шт.				
Платье для девочек	шт.				
Брюки для мальчиков	шт.				
Худи/свитер/пуловер мужские	шт.				

Худи/лонгслив/сви тшот/боди женские	шт.				
Итого					

Планируемый объем сбыта товаров за последующие 2 периода реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 11.

Таблица 11


Планируемый объем сбыта товаров за последующие 2 периода реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам		
		1 п/г	2 п/г	3 год
Верхняя мужская одежда	шт.			
Верхняя женская одежда	шт.			
Верхняя детская одежда	шт.			
Мужские рубашки	шт.			
Женские рубашки	шт.			
Женское платье	шт.			
Мужские брюки / джинсы	шт.			
Женские брюки / джинсы	шт.			
Женские футболки и майки	шт.			
Мужские футболки и майки	шт.			
Платье для девочек	шт.			
Брюки для мальчиков	шт.			
Худи/свитер/пуловер мужские	шт.			
Худи/лонгслив/свитшот/боди женские	шт.			
Итого				

Далее определим планируемую выручку от продажи товаров.

Планируемый объем выручки от реализации товаров на первые 3 года работы проекта представлен в таблице 12.



Худи/лонгслив/сви тшот/боди женские								
Итого								

Таким образом, планируемые показатели выручки от реализации товаров за первые 3 года составят:

1. Сумма выручки за 1 год: [REDACTED] рублей;
2. Сумма выручки за 2 год: [REDACTED] рублей;
3. Сумма выручки за 3 год: [REDACTED] рублей.

Подводя итог, предприятие планирует обеспечить рост продаж на ближайшие 3 года:

[REDACTED]

Первоначальные инвестиции в проект будут включать в себя статьи затрат, представленные в таблице 13.

Таблица 13

Затраты на создание проекта

№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты	[REDACTED]
2	Аренда + обеспечительный платеж 100 %	[REDACTED]
3	Закупка товаров и материалов	[REDACTED]
4	Реклама, маркетинг	[REDACTED]
Итого		1610500

Для создания проекта планируется

[REDACTED]

На основании финансового анализа, проведенного в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются 1 610 500 рублей. Из которых собственные средства составят 610 500 рублей; инвестиционные средства составят 1 000 000 рублей.

Структура первоначальных инвестиций в проект представлена на диаграмме 2.

Структура инвестиций в проект



В ходе деятельности необходимо будет ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

Сумма постоянных затрат в месяц составит [ ] рублей, включая

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

Сумма переменных затрат в месяц составит [ ] рублей, включая

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

Показатели чистой прибыли (выручка за вычетом постоянных и переменных издержек) за первые 3 года работы проекта составят:

1. Величина чистой прибыли за 1 год: [ ] рублей;

2. Величина чистой прибыли за 2 год: [redacted] рублей;

3. Величина чистой прибыли за 3 год: [redacted] рублей.

План доходов и расходов за первый год реализации проекта представлен в Приложении № 1 к данному бизнес-плану.

Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

Точка безубыточности в денежном выражении (BEP) =

[redacted]  
[redacted]  
[redacted].

Анализ безубыточности данного проекта определил, что минимальный необходимый объем предоставления услуг составит [redacted] рублей в месяц. То есть при таком показателе расходы будут компенсированы доходами, и предприятие не понесет убытки.

Срок окупаемости проекта (PP) =

[redacted]  
[redacted]  
[redacted].

То есть в течение [redacted] месяцев полностью окупятся первоначальные вложения.

Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI), определение ставки дисконтирования (DR), расчет чистой текущей стоимости проекта (NPV), дисконтированного срока окупаемости (DPP) и внутренней нормы доходности (IRR).

Рентабельность проекта (ROS) =

[redacted]  
[redacted].

Рентабельность инвестиций (ROI) =

[redacted]  
[redacted].

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования представлен в таблице 14.

Таблица 14

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования

Показатель	Величина
Средневзвешенная ставка по банковским депозитам, %	
Премия за риск, %	
Ставка дисконтирования, %	
Коэффициент дисконтирования	

NPV

—

[Redacted]

Исходя из данных, полученных в таблице 14, рассчитываем чистую приведенную стоимость (NPV) с помощью [Redacted].

Таким образом, чистая приведенная стоимость (NPV) =

[Redacted]

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) =

[Redacted]

Внутренняя норма доходности (IRR) —

[Redacted]

Рассчитаем IRR с помощью [Redacted].

Внутренняя норма доходности (IRR) =

[Redacted]

Таким образом, проект является эффективным, его следует принять.

## 8. Анализ рисков

Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 15.

Таблица 15

Возможные риски и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2	Торговые риски:			
2.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2.2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2.3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:			
3.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

--	--	--	--	--



Страховые взносы ИП													
Чистая прибыль (убыток)													