



Проект «Открытие продуктового магазина «У дома»»

Разработчик проекта: Афаунова Ю.Н.

Научный руководитель: Заявьялова Л.В. к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансовая политика» ОмГУ





Мировые тренды магазинов у дома



БЕЗ ПРОДАВЦОВ



**СВЕЖИЕ
КАЧЕСТВЕННЫЕ
ПРОДУКТЫ**



УМНЫЕ РЕШЕНИЯ



Тренды России

Число клиентов онлайн-доставки
продуктов за три года выросло в 13
раз

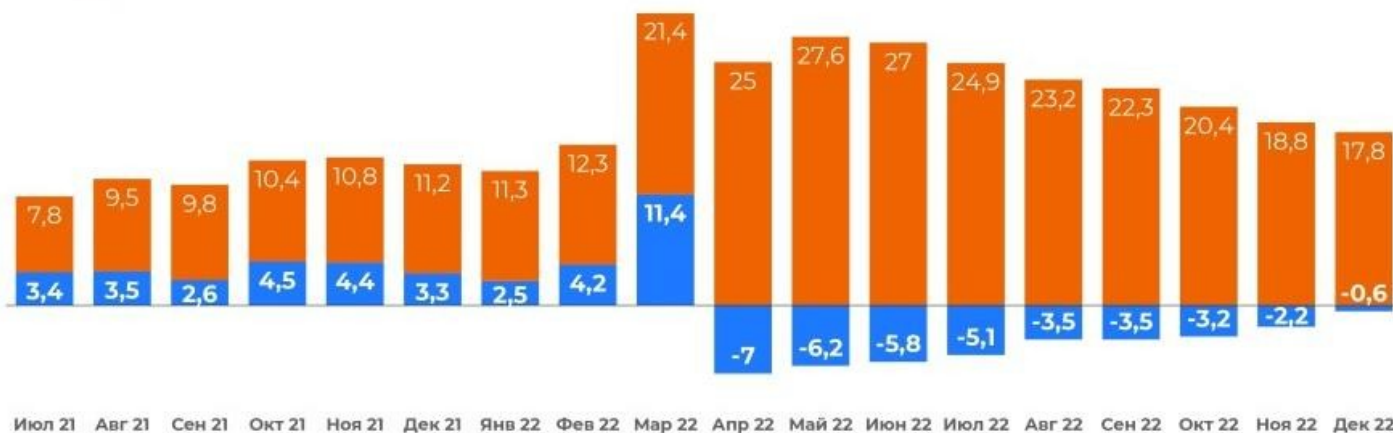




Онлайн-рынок помог смягчить спад в офлайн-магазинах FMCG



+19.4% составил рост **омниканального** рынка FMCG по итогам 2022



■ Номинальный рост рынка FMCG ■ Вклад инфляции ■ Вклад реального спроса

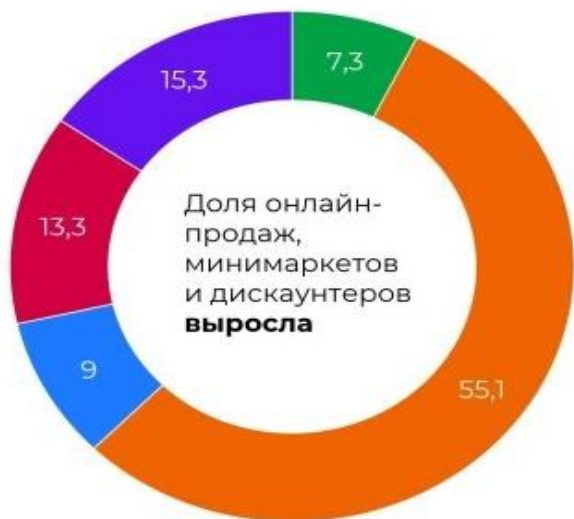




Онлайн-рынок и магазины у дома показали самую высокую динамику натуральных продаж год к году. Но и самую высокую инфляцию.

Динамика продаж FMCG по каналам торговли 2022 к 2021, %

Доли каналов в структуре продаж
денежное выражение, %



Доля онлайн-продаж, минимаркетов и дискаунтеров выросла

- Онлайн
- Минимаркеты
- Гипермаркеты
- Дискаунтеры
- Супермаркеты

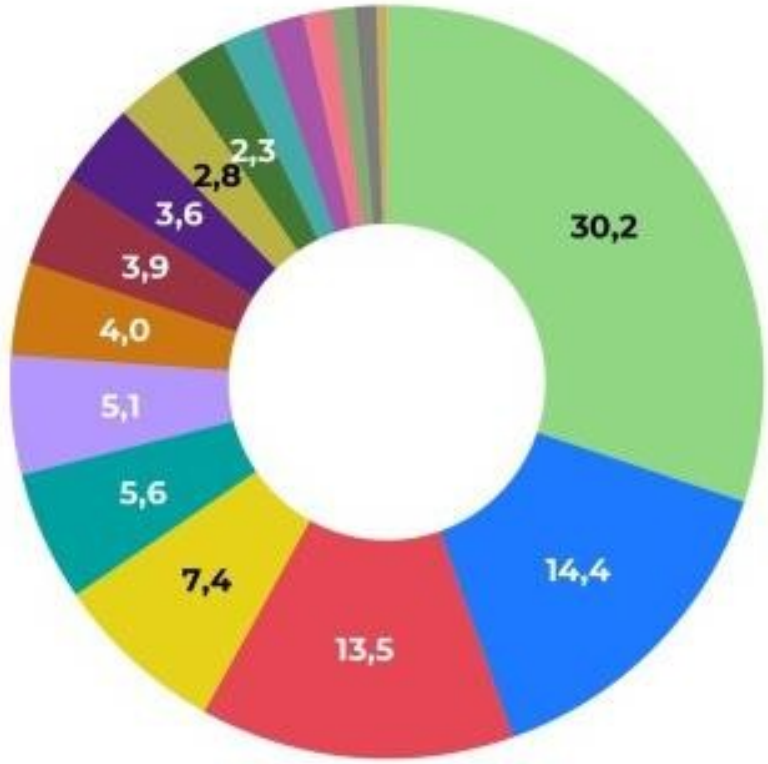




Как менялись продажи в индустриях FMCG?

Доли категорий и динамика продаж FMCG

Доли категорий в денежном выражении, %



Оmnиканальный рынок

■ Молочные товары

■ Прохладительные напитки

■ Сладости

■ Горячие напитки

■ Товары для животных

■ Снеки

■ Соусы и масла

■ Кулинария и специи

■ Детское питание

■ Гигиена

■ Средства для стирки

■ Средства для уборки

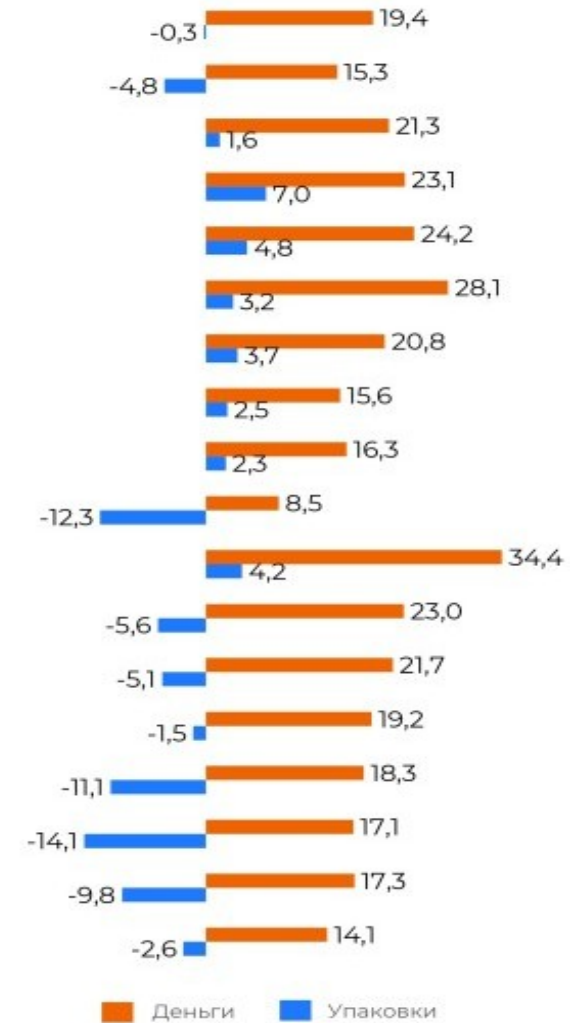
■ Уход за детьми

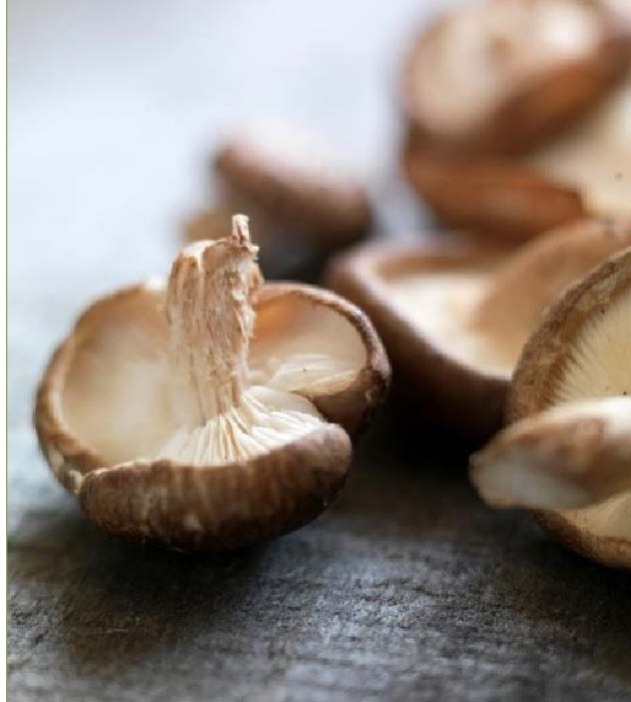
■ Уход за волосами

■ Уход за телом

■ Уход за полостью рта

■ Бритье





Основные положения

Цель проекта:

Открытие нового современного магазина у дома к 30 ноября 2023 года

Результат проекта:

- ✓ Открытие нового магазина у дома 30.11.2023
- ✓ Подготовка запуска сервиса он-лайн доставки 30.03.2024





КОМАНДА ПРОЕКТА



ВЕХИ ПРОЕКТА



ОТКРЫТИЕ СОВРЕМЕННОГО МАГАЗИНА ПРОДУКТОВ «У ДОМА»

1

Поиск участка

2

Проведение анализа территории

3

Закупка и установка оборудования

4

Проведение ремонта в павильоне

5

Разработка артикульной матрицы категорийного баланса

6

Реклама

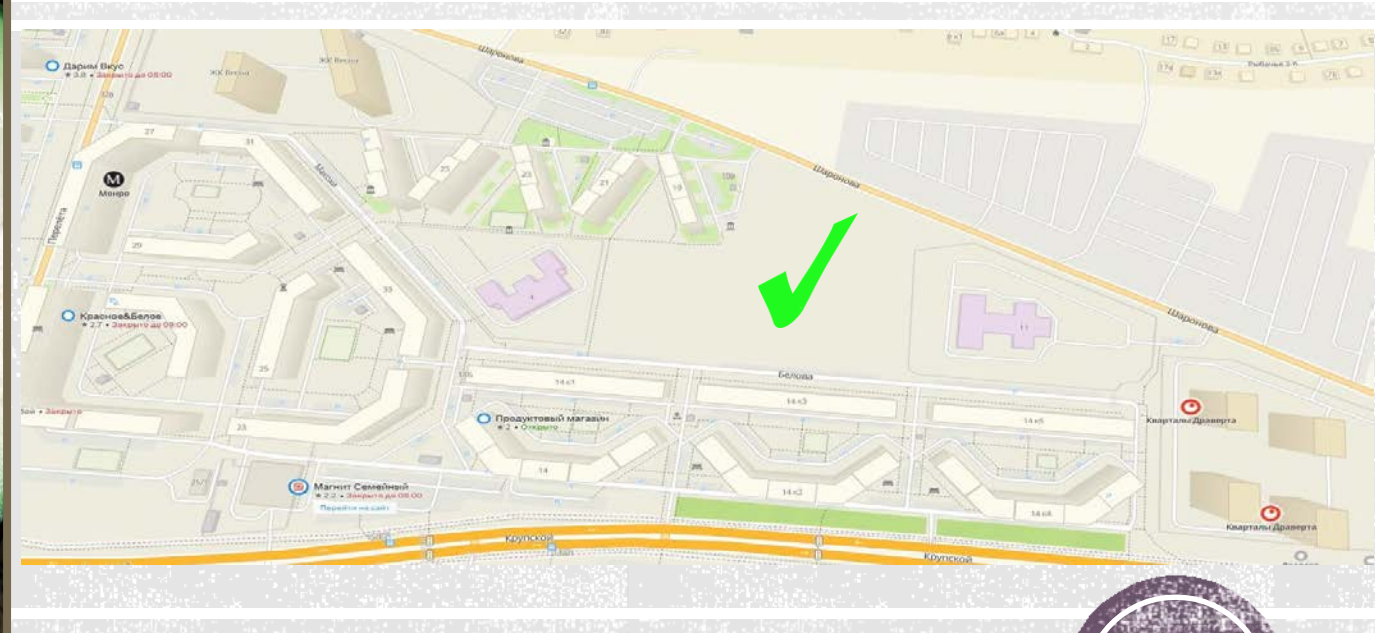
**ЗАПУСК СЕРВИСА
«Доставка»**

7



[55:36:110101:31462](tel:553611010131462)

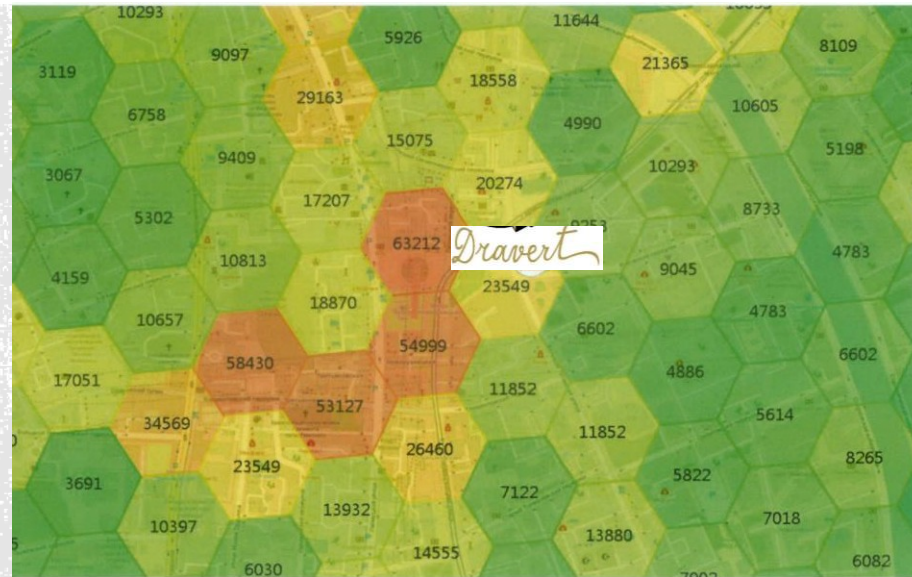
Данные локации



- ✓ Оформление земли в долгосрочную аренду
- ✓ Закупка и установка павильона



Анализ локации



- ✓ Способ получения данных – геолокация при использовании мобильных приложений. Скорость передвижения, паттерны поведения
- ✓ Подсчет домохозяйств в радиусе 800 м.
- ✓ Определение портрета потребителя
- ✓ Определение часов активности
- ✓ «Народные тропы населения»

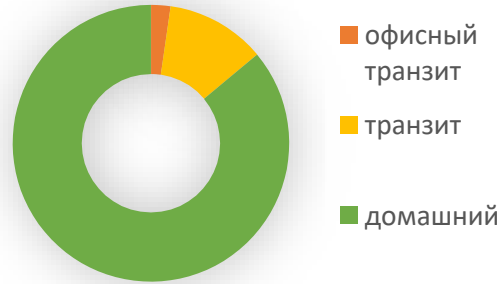




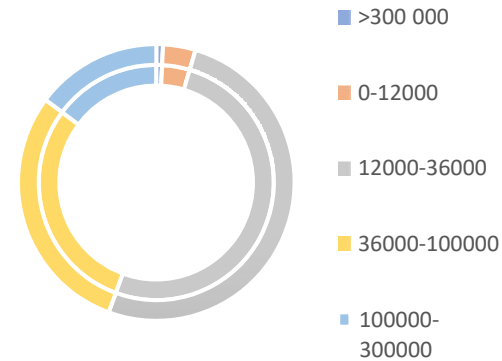
Данные рассчитаны в радиусе 800 м от точки

Аудитория в локации

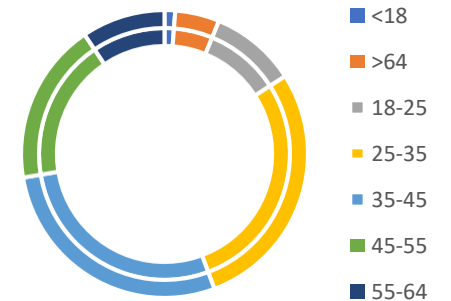
| Трафик | | | |
|--------|---------|------|--------|
| | офисный | 200 | 2,26% |
| | транзит | 1034 | 11,67% |
| | домашни | 7627 | 86,07% |



| Доходы | | | |
|--------|---------------|-------|--------|
| | >300 000 | 71 | 0,80% |
| | 0-12000 | 337 | 3,80% |
| | 12000-36000 | 4 519 | 51,00% |
| | 36000-100000 | 2 623 | 29,60% |
| | 100000-300000 | 1 311 | 14,80% |



| По возрасту | | | |
|-------------|-------|-------|--------|
| | <18 | 106 | 1,20% |
| | >64 | 443 | 5,00% |
| | 18-25 | 860 | 9,70% |
| | 25-35 | 2 517 | 28,40% |
| | 35-45 | 2 481 | 28,00% |
| | 45-55 | 1 613 | 18,20% |
| | 55-64 | 833 | 9,40% |

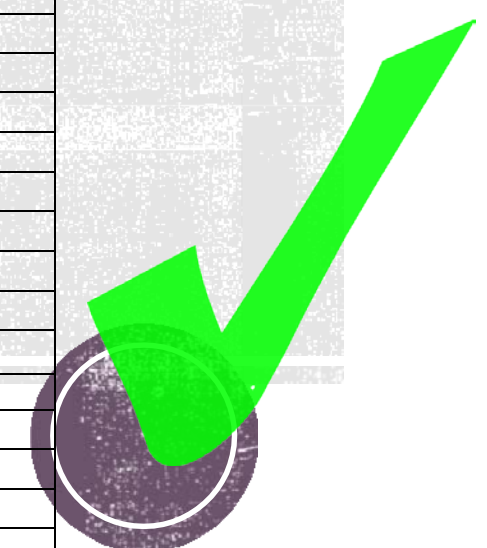


- ✓ Трафик домашний
- ✓ Доходы средние
- ✓ Преобладает возраст 25-45 лет

Анализ конкурентов



| Имя конкурента | <i>Dravert</i> | ПРОДУКТЫ 24 ЧАСА | Красное & Белое | МАГНИТ СЕМЕЙНЫЙ |
|--|----------------|-------------------------|----------------------------|------------------------|
| Дистанция до него | 0 | 600 | 800 | 700 |
| Торговая площадь | 134 | 80 | 150 | 1000 |
| тип обслуживания (П-прилавок/С-самообслуживание) | С ✓ | П | С | С |
| Режим работы | 8-30 - 22-30 | 8-30 - 9-00 | 9-00 - 22-00 | авг.24 |
| Количество касс | 1 | 1 | 2 | 7 |
| Количество SKU | 3500 | 1200 | 3000 | 13000 |
| Сравнительный анализ представленности | | | | |
| Выпечка(слойки,пирож | да ✓ | нет | нет | да |
| Хот доги | ? ✓ | нет | нет | нет |
| Развесная кондитерка | да | нет | нет | да |
| Разливное пиво | да ✓ | нет | нет | нет |
| Овощи фрукты | да ✓ | нет | нет | да |
| ЗОЖ | да ✓ | нет | нет | да |
| Алкоголь | да | да | да | да |
| Наличие зоны кафе | да ✓ | нет | нет | да |
| Свежевыжатый сок | да | нет | нет | нет |
| Охлажденное мясо | да ✓ | нет | нет | да |
| Охлажденная рыба | нет | нет | нет | да |
| Сэндвичи и тосты | да ✓ | нет | нет | да |
| Кофе в дорогу | да ✓ | нет | нет | нет |
| Фермерские продукты | да ✓ | нет | нет | да |
| Готовая еда | да | нет | нет | да |
| Свежие торты, пирожн | да | нет | нет | да |
| Детское питание | нет | нет | нет | да |
| Товары для животных | да | да | да | да |
| Собственная кулинари | нет | нет | нет | да |
| Собственный хлеб | да ✓ | нет | нет | да |
| Доставка на дом | да ✓ | нет | нет | да |





Павильон и торговое оборудование



- ✓ Площадь павильона 134 м кв
- ✓ Стоимость 4,483 млн.руб.
- ✓ Срок установки 6 недель

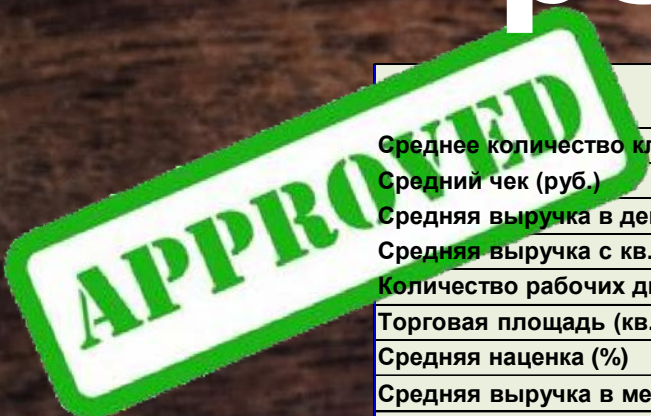


- ✓ Торговое оборудование для площади 98 м кв
- ✓ Стоимость 1,7 млн.руб.
- ✓ Срок установки 6 недель



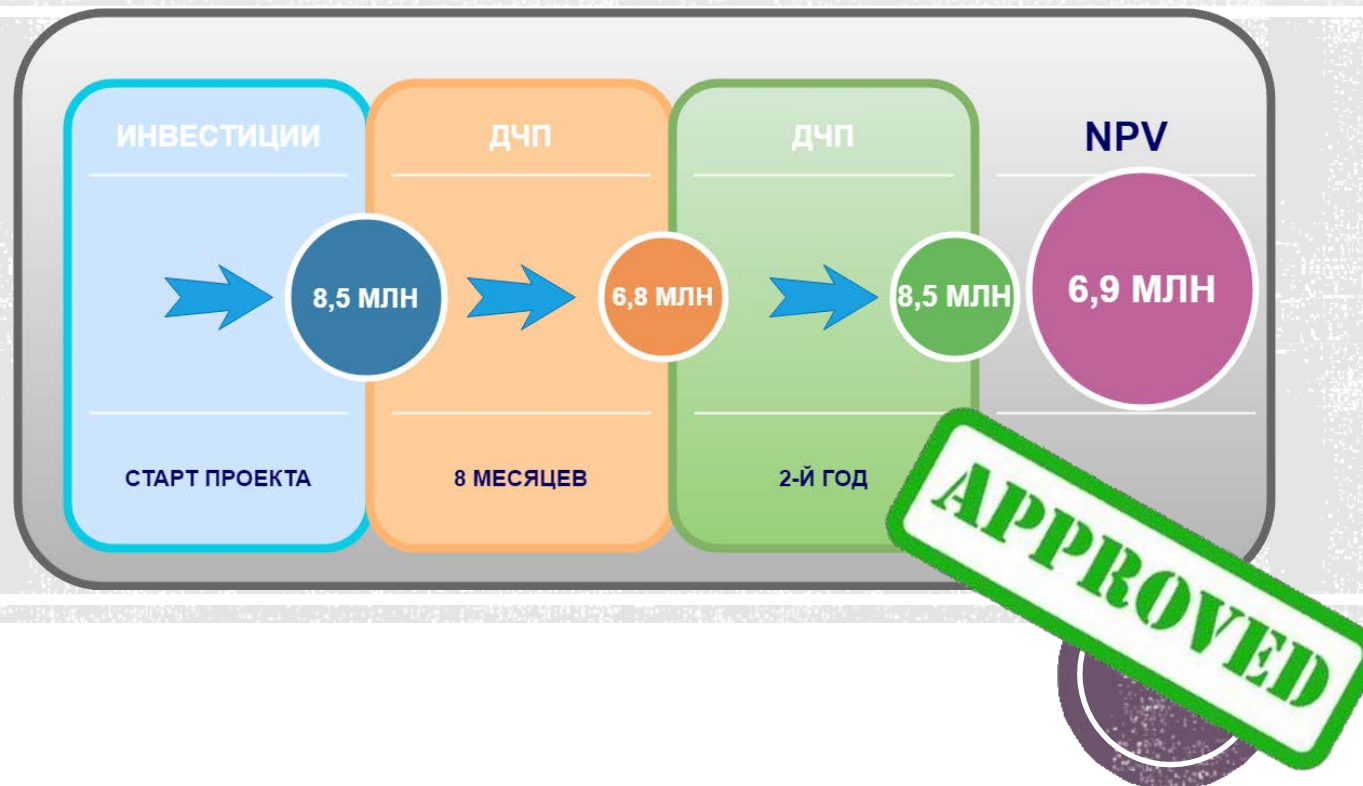
Экономика. Расчёт рентабельности

| | Прогноз |
|--|------------------|
| Среднее количество клиентов в день | 447 |
| Средний чек (руб.) | 600 |
| Средняя выручка в день (руб.) | 268 200 |
| Средняя выручка с кв. м. в день (руб.) | 2 737 |
| Количество рабочих дней | 30 |
| Торговая площадь (кв. м) | 98 |
| Средняя наценка (%) | 30 |
| Средняя выручка в месяц (руб) | 8 046 000 |
| Доходы | |
| Выручка за месяц, руб. | 8 046 000 |
| Себестоимость товара | 6 189 231 |
| Итого доходы: | 1 813 539 |
| Затраты | |
| Итого затраты: | 758 034 |
| Операционная прибыль до налогов и процентов по кредитам (ЕБИТ) | 1 055 505 |
| Налоги | 158 326 |
| Итого налоги: | 158 326 |
| Чистая прибыль | 897 179 |
| Рентабельность по Чистой прибыли | 11,15% |
| | ✓ |





Экономика. Расчёт рентабельности



Сервисы Свежевыжатые соки



152 дня

| | |
|--|----------------|
| Расчет стоимости инвестиций на дополнительные | |
| Цена автоматической соковыжималки | 398 000 |
| Расходы на постоянные издержки | |
| Обслуживание, ремонт, моющие средс | 2 000 |
| Стоимость элетричества в месяц | 2 000 |
| Итого постоянные издержки | 4 000 |
| Расчет себестоимости одной бутылочки | |
| 1 КГ апельсинов | 90 |
| Стоимость одной бутылочки 0,5 | 27 |
| Себестоимость 1 бутылочки сока | 117 |
| Средняя цена продажи 200 р. | |
| | 209 |
| Продажи в день | 30 |
| Оборот в день | 6 270 |
| Прибыль от продаж | 2 760 |
| Оборот в месяц | 188 100 |
| Затраты на материалы и ресурсы | 109 300 |
| Валовая прибыль в месяц | 78 800 |
| Срок окупаемости | 152 дня |



Сервисы Кофемашина



77 дней

Расчет стоимости инвестиций на дополнительные сервисы

| | |
|--|--------------|
| цена Кофемашины | 400 000 |
| Расходы на постоянные издержки | |
| Обслуживание, ремонт, моющие средства | 2 000 |
| Стоимость элетричества в месяц | 2 000 |
| Итого постоянные издержки | 4 000 |
| Расчет себестоимости одной чашкикофе с мол | |
| кофе | 4,26 |
| молоко | 7,25 |
| вода | 0,46 |
| стакан | 4,47 |
| сахар | 0,90 |
| крышка | 1,42 |
| салфетка | 0,42 |
| размешиватель | 0,45 |
| сироп | 6,00 |
| трубочка | 1,62 |
| ИТОГО | 27,25 |
| Средняя цена продажи 1 чашки 300 мл. | |
| | 79 |
| Продажи день | 100 |
| Оборот в день | 7900 |
| Себестоимость | 2725 |
| Прибыль от продаж | 5175 |
| Оборот в месяц | 237000 |
| Валовая прибыль | 155250 |
| Срок окупаемости в днях | 77 |



Спасибо за внимание!



Юлия Афаунова



BACK UP



SWOT



Сильные стороны

1. Квалифицированный персонал
2. Высокий уровень сервиса
3. Удобное расположение
4. Быстрая реакция на изменение потребительского спроса
5. Устойчивая база клиентов
6. Устойчивая база локальных поставщиков

Слабые стороны

1. Ограниченный бюджет
2. Ограниченный ассортимент по сравнению с федеральными сетями
3. Отсутствие складских помещений
4. Отсутствие контракта с федеральными поставщиками

Возможности

1. Развитие электронной торговли
2. Расширение и изменение ассортимента за счет товаров местных производителей
3. Высокая эффективность операционных процессов

Угрозы

1. Негативное влияние изменений налоговых условий на финансовый результат
2. Выход с рынка продуктовых линеек импортного производства или с импортными составляющими
3. Снижение покупательской способности
4. Отток клиентов
5. Снижение объема продаж

Сервисы



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ВЫПЕЧКИ



Печь конвекционная

XEFT-04HS-ETDV UNOX S.p.A. Печь конвекционная электр. серии XEFT, модель XEFT-04HS-ETDV Печь конвекционная электр. серии XEFT, модель XEFT-04HS-ETDV. 600x669x500мм, (TOUCH, ARIANNA), с клапаном, не оснащена дренажем Страна происхождения Италия

Размеры — 600x669x500 мм
Мощность/Напряжение — 3450 Вт/220 В
Страна происхождения Италия

Стоимость, руб (ориентир)

80 740,00



Шкаф расстоечный

UNOX S.p.A. Шкаф расстоечный серии XEKPT, модель XEKPT-08HS-C, вместимость 8 противней 460x330

Размеры — 600x711x750 мм
Мощность/Напряжение — 1200 Вт/220 В
Страна происхождения Италия

Стоимость, руб (ориентир)

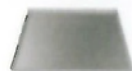
53 634,00



Вытяжной зонт Ventless с пароконденсатором

Стоимость, руб (ориентир)

42 000,00



Противни

Стоимость, руб (ориентир)

2 000,00



Шпилька

Стоимость, руб (ориентир)

20 000,00

Расчет PL

| | Прогноз |
|--|------------------|
| Среднее количество клиентов в день | 447 |
| Средний чек (руб.) | 600 |
| Средняя выручка в день (руб.) | 268 200 |
| Средняя выручка с кв. м. в день (руб.) | 2 737 |
| Количество рабочих дней | 30 |
| Торговая площадь (кв. м) | 98 |
| Средняя наценка (%) | 30 |
| Средняя выручка в месяц (руб) | 8 046 000 |
| Отчёт "Прибыли и убытках" | |
| Доходы | |
| Выручка за месяц, руб. | 8 046 000 |
| Себестоимость товара | 6 189 231 |
| Инвентарные потери(списание, воровство), % | 1% |
| Инвентарные потери (списания, воровство), руб | 40 230 |
| Затраты на доставку товара | 5 000 |
| Валовая прибыль | 1 811 539 |
| Доход от субаренды, от поставщиков (сигареты, платежный терминал, торг.оборудование) | 2 000 |
| Итого доходы: | 1 813 539 |
| Затраты | |
| Заработная плата (включая НДФЛ 13%) | 320 000 |
| Социальные взносы (30,2 % от оф.ФОТ) | 96 640 |
| Бонусы/премии персоналу | 10 000 |
| Аренда | 70 000 |
| Коммунальные расходы | 17 000 |
| Услуги по уборке | 0 |
| Техническое обслуживание, ремонт оборудования | 1 000 |
| Договор на обслуживание пожарной сигнализации | 1 000 |
| Договор на охрану/тревожная кнопка | 1 500 |
| Договор дератизации/дезинсекции | 1 500 |
| Договор вывоз ТБО | 2 000 |
| Договор на утилизацию просроченных товаров | 2 000 |
| Договор ЦТО | 0 |
| Эквайринг (1,6% от 35% оборота) | 112 644 |
| Услуги банка (обслуживание счетов) | 2 000 |
| Услуги по инкассации | 0 |
| %-ты по кредитам/лизинг | 0 |
| Сумма страховки | 0 |
| Услуги по договору обслуживания IT (S-market, ЕГАИС) | 8 250 |
| Затраты на маркетинг | 100 000 |
| Почтовые затраты / связь /интернет | 2 500 |
| Расходные материалы/хоз.расходы | 5 000 |
| Алкогольная лицензия | 5 000 |
| Итого затраты: | 758 034 |
| Операционная прибыль до налогов и процентов по кредитам (ЕБИТ) | 1 055 505 |
| Налоги | 158 326 |
| Торговый сбор | |
| Итого налоги: | 158 326 |
| Чистая прибыль | 897 179 |
| Рентабельность по Чистой прибыли | 11,15% |
| | ✔ |



Персонал операционных этапов

| Сотрудник | Ставка з/п в день | Кол-во рабочих смен в месяц на человека | Кол-во человек | З/п на одного человека | Сумма з/п |
|-----------------|-------------------|---|----------------|------------------------|-----------|
| Товаровед | 50 000,00р. | 1 | 1 | 50 000,00 | 50 000р. |
| Продавец-кассир | 35 000,00р. | 1 | 3 | 35 000,00 | 105 000р. |
| Доставщик | 40 000,00р. | 1 | 3 | 40 000,00 | 120 000р. |
| Грузчик | 10 000,00р. | 1 | 1 | 10 000,00 | 10 000р. |
| Уборщица | 10 000р. | 1 | 1 | 10 000,00 | 10 000р. |
| Пекарь | 25 000р. | 1 | 1 | 25 000,00 | 25 000р. |
| | | | 10 | | 320 000р. |



Основные экономические показатели

| Показатели | Значение |
|---|-----------|
| Чистый приведенный доход (NPV) | 6 856 777 |
| Индекс рентабельности проекта (PI) | 1.81% |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) | 85% |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP) | 2 года |

| | | |
|--|-------|---|
| Инфляция | 4,81% | |
| R1 страновой коэффициент | 2,18% | |
| R2 ненадежности участников проекта | 5% | $R_p = 2,18 + 5 + 15 = 22,18\%$ |
| R3 риск недополучения доходов | 15% | $R_f = \frac{1 + \text{реф}_1}{1 + \text{инф}} = 2,6\%$ |
| L ставка рефинансирования | 7,5 % | $R_f + R_p = 24,78\%$ (ст.дисконт) |
| ЧП 8мес / $(1 + 0,248)^1$ ЧП 12 мес / $(1 + 0,248)^2$ | | |