



БИЗНЕС-ПЛАН

Ветклиники «Рыжий хвост»

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	7
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов	7
3.2. Swot-анализ	7
3.3. Анализ конкурентов.....	8
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	9
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	11
5.1. Описание местоположения.....	11
5.2. График реализации проекта по периодам	11
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	12
6.1. Инвестиционные затраты	12
6.2. Операционные затраты проекта.....	14
6.3. Выручка от оказания услуг	14
6.4. План движения денежных средств	15
7.5. Показатели экономической эффективности.....	15
7. АНАЛИЗ РИСКОВ	16

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для открытия **ветеринарной клиники «Рыжий хвост»**. Он содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванов Иван Иванович

Организационно-правовая форма инициатора проекта: самозанятость.

Местоположение студии ветклиники: г. Город, ул. Улица, 1.

Режим работы: с 9 до 20 часов 5 дней в неделю по предварительной записи. Выходные: понедельник, вторник.

Цель проекта: получение прибыли за счет оказания услуг ветеринарных услуг.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента потребителей;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получение прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и создание новых рабочих мест.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;

- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

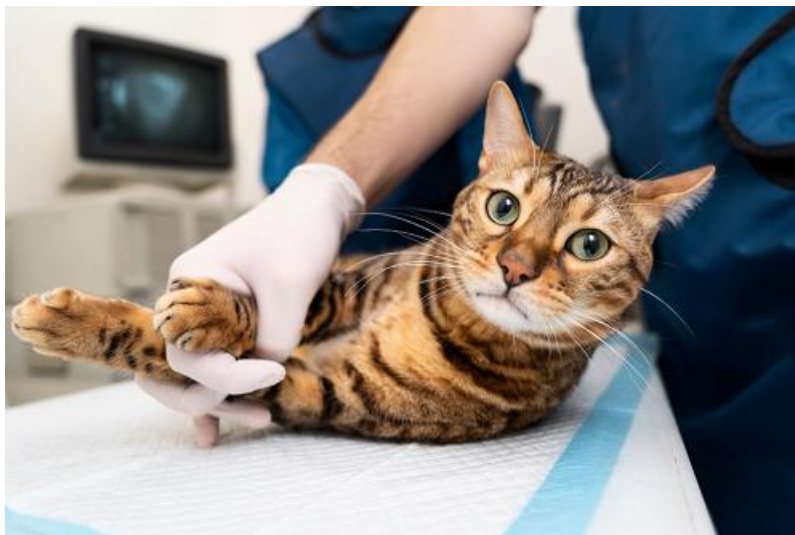
В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет средств социального контракта в размере **350 000 рублей.**

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 10 мес.;
- рентабельность инвестиций - 376 %;
- чистая прибыль проекта - 1318080 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановым Иваном Ивановичем **планируется открытие в г. Город ветеринарного кабинета «Рыжий хвост».**



Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве самозанятого.

Работать инициатор проекта планирует без привлечения наемных работников.

Сезонности данный вид деятельности не имеет.

Вид налогообложения: НПД.

Ветеринарные услуги – это комплекс процедур, направленных на оздоровление животного и профилактики болезней. Они могут проводиться как по месту осуществления деятельности, так и с выездом ветеринара на дом.

К основным ветеринарным услугам относятся:

- вакцинация и все ее разновидности (против чумы, энтерита и т.д.);
- проведение стерилизации (контрацепции) или кастрации – вид услуги с хирургическим вмешательством, во время которой животное лишается способности размножаться и доставлять хозяевам неудобства;
- сбор анализов, для выявления скрытых болезней или определения причин плохого самочувствия;
- проведение консультации ветеринара, во время которой даются советы по уходу и профилактике заболеваний;
- наложение швов, как правило, проводится для скрепления тканей после операции или обезвреживания серьезных ран;
- проведение обработки открытых ран, мест нагноения, для предотвращения заражения болезнетворными организмами или прекращения их распространения;
- установка катетера, капельницы для проведения инъекций.

Преимуществом оказания ветеринарных услуг на дому является экономия времени. Владельцу домашнего животного не придется везти своего домашнего питомца в ветеринарную клинику и стоять в очередях.

Даже если прием ветеринара происходит по предварительной записи, он занимает большое количество времени, не говоря уже о транспортировке домашнего питомца, которая может стать большим стрессом для животного, особенно в случае, когда помощь безотлагательна. Не все домашние животные послушны – многих приходится заставлять ехать силой, или же использовать снотворное. А в случае, если транспортировка прошла успешно, в ветеринарной клинике питомец может получить негативный опыт контакта с другими животными. Всего этого можно избежать при вызове ветеринара на дом – домашнее животное будет находиться в спокойной обстановке.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая ветеринарные услуги и 4 частных ветеринара, работающих в качестве ИП или самозанятых.

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что организация пытается позиционировать себя, как оказывающая более качественные услуги по более высокой цене, но реально разницы между ею и частными ветеринарами нет.

При грамотно организованной рекламной компании и ответственной работе инициатору проекта вполне по силам занять до 20% рынка ветеринарных услуг г. Город уже по итогам первого года реализации проекта.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
- средний уровень конкуренции на рынке;	- низкая информированность потенциальных потребителей о деятельности инициатора проекта;
- высокое качество услуг;	- скачкообразность спроса;
- высокий спрос.	- маленький опыт в сфере рекламы и пиара собственных услуг.
Возможности	Угрозы
- внедрение дополнительных услуг;	- снижение покупательской способности, а, следовательно, и спроса на услуги;
- повышение спроса, а, следовательно, и рентабельности в данном виде бизнеса.	- возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая ветеринарные услуги и 4 частных ветеринара, работающих в качестве ИП или самозанятых. Ключевым конкурентом инициатора проекта станет ООО «Конкурент 1» и ИП Конкурент 2.

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции услуг	Маркетинговые предложения
ООО «Конкурент 1»	Более 10 лет работы на рынке, положительная репутация.	Высокие цены	Широкий ассортимент ветеринарных услуг	Скидки постоянным заказчикам
ИП Конкурент 2	Скорость выезда на заказ, высокое качество работ	Злоупотребление спиртным и периодическое отвлечение от работы	Широкий ассортимент ветеринарных услуг	Скидки постоянным заказчикам

Исходя из результатов исследования, можно четко определить направление работы для повышения конкурентоспособности. По ассортименту и качеству предлагаемых услуг инициатор проекта позиционируется не менее привлекательно, чем основные конкуренты.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия низких цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на ветеринарные услуги, затрат на материалы и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен инициатора проекта с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.		
		Ветклиника «Рыжий хвост»	ООО «Конкурент 1»	ИП Конкурент 2
1	Консультация	200	300	250
2	Осмотр животного	150	200	200
3	Внутримышечная инъекция кошке/собаке (мелкой породы)	200	300	200
4	Внутримышечная инъекция собаке (крупной)/свинье/мрс	280	350	300
5	Внутримышечная инъекция крс/лошади	380	450	400
6	Капельница для мелких животных	250	300	250
7	Капельница для крупных животных	450	600	500
8	Вакцинация	250	350	250
9	Установка катетера	150	200	200
10	Помощь при родовспоможении	1200	1500	1300
11	Прививка от болезней	110	150	120
12	Консультация зооинженера по составлению и подбору соответствующего питания	500	700	600
13	Купирование ушей/кончиков хвоста у щенков и котят	1000	1300	1000
14	Обработка КРС	230	300	250
15	Забор крови КРС	250	350	300
16	Обработка овец	180	250	200
17	Выезд на дом	180	250	200
18	Вправление вывиха конечностей у собак/кошек	250	350	300

19	Наложение гипса	300	400	300
20	Внутривенная инъекция для мелких животных	300	400	300

Основным каналом продвижения услуг станет расклейка предложений на подъездах и использование социальной сети «ВКонтакте». Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность того, что выбор клиентов остановится именно на услугах инициатора проекта.
2. Совершенствовать свои услуги в части скорости выезда и внедрения дополнительных услуг.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения

Местоположение ветклиники удобно для жителей города, в особенности для проживающих в Центральном районе, разместить её планируется по адресу г. Город, ул. Улица, 1.



Ветеринарная клиника будет открыта рядом с Торговым центром «Галактика» в самом центре города.

Помещение площадью 27 м², которое планируется использовать под размещение ветеринарного кабинета, принадлежит инициатору проекта на праве собственности. Состояние помещения хорошее, ремонт не требуется. Но большинство услуг будут оказываться на территории клиентов по вызову.

При правильно организованной рекламной кампании есть возможность охватить практически всех хозяев домашних животных города

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве самозанятого, покупка оборудования, аренда помещения	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Стоимость, руб.
Сверхкомпактный ветеринарный УЗИ сканер VISTA VT880a1	143100	1	143100
Шкаф для хранения ветпрепаратов и материалов	8000	1	8000
Холодильник (для хранения вакцин, прививок)	16000	1	16000
Ветеринарная сумка для скорой помощи	20000	1	20000
Хирургический набор малый	5000	2	10000
Стерилизатор паровой для инструментов	7500	1	7500
Набор перевязочный	15000	1	15000
Шприц дозатор универсальный для прививок и вакцинации	4500	2	9000
Энрофлокс 10% 100мл	470	2	940
Энростин 10мл	107,36	10	1073,6
Нитокс 200 100мл	362,70	4	1450,8
Мелоксидел 0,5мл	834,54	2	1769,08
Мелоксивет 10мл	1093,56	2	3538,16
Кетоквин 10мл	395,62	2	791,24
Флунекс 100мл	966,82	1	966,82
Кетопрофен 10% 100мл	871,72	1	871,72
Мирамизол 50%	252,26	2	504,52
Травматин 10мл	305	3	915
Хондратон 10мл	284,46	3	853,38
Панкреолакс 10мл	321,97	3	965,91
Ксиланит 50мл	633,14	2	1306,28
Дексаметазон 100мл	846	2	1692
Вакцина для собак Биокан DHPPI+1 5доз	5577	1	5577
Вакцина против рожи свиней	53	5	265
Сыворотка против пастереллеза 100мл	552,26	5	2761,3
Сыворотка Гискан 5	1162,77	2	2325,54
Анандин 10мл	240,16	5	1200,80
Мультикан 4 5доз	981,52	2	1963,04
Вакцина Вакдерм 10доз	1397,35	1	1397,35
Глюкоза 40%100мл	46,96	5	234,80
Глюкоза 5%100мл	27,42	5	135,60
Кальций борглюконат 100мл	59,46	5	297,30
Натрий хлористый 100мл	26,63	5	133,15
Новокаин 0,5% 100мл	27,17	5	135,60

Раствор Рингера Лока 100мл	25,85	5	129,25
Бинт марлевый нестерильный 7м*14см	21,95	10	2195
Поликон №0 10м	157,23	1	157,23
Поликон №2 10м	148,28	1	148,28
Поликон №4 10м	148,28	1	148,28
Нить PGA 75см	2171	1	2171
Нить PGA MP1,5 75см	2171,40	1	2171,40
Полипропилен для собак 75 см 22 мм	1823,98	12	1823,98
Кетгут полированный 75см	943,77	12	943,77
Кетгут EP-3	1121,07	1	1121,07
Салфетки марлевые стерильные 45*29см	47,21	55	2596,55
Салфетка антисептическая стерильная спиртовая	47	100	470
Бинт самофиксирующий 2,5см-4,5м	99,63	10	996,30
Бинт повязка дегтевая	184,36	2	368,72
Бинт гипсовый 6см 3м	73,72	10	737,20
Бинт гипсовый быстрорастворяющийся	48,71	10	487,10
Бинт бандаж самофиксирующий	167,99	10	1679,9
Марля 10м	292	5	1460
Лейкопластырь 5*500см	90	6	540
Лейкопластырь 3*300см	57,61	10	576,10
Журнал 1ВЕТ для регистрации больных животных	252,67	2	505,34
Иглы хирургические KRUUSE 29мл 10шт	1617,06	1	1617,06
Игла для забор крови 1,25 100шт	951,90	1	951,90
Игла одноразовая ЛУЕР 100шт 1,5*30	423	1	423
Игла многоразовая ЛУЕР 1,5*30 12 шт	432,98	1	432,98
Игла многоразовая ЛУЕР 1,4*35 12шт	327,22	1	327,22
Шприцы одноразовые 2мл	6,16	100	616
Шприцы одноразовые 5мл	6,35	100	635
Шприцы одноразовые 10мл	8,03	100	803
Шприцы одноразовые 20мл	14,72	100	1472
Шприц Жане 150мл	64,33	20	1286,6
Шприцы полимеры Ветер Рекорд 10мл	182,91	4	731,64
Шприцы полимеры Разборный П 5мл	166,45	5	832,25
Катетер подключичный	91,65	10	916,50
Катетер уретральный 1,3*135	129,85	10	1298,50
Система инфузионная (капельница) Сана	26,47	100	2647
Шприц вакцинатор 5мл	2772,69	1	2772,69
Зонд магнитный ЗМ5	12109,42	1	12109,42
Экоцид 50гр (дезсредство)	166,57	10	1665,70
Экоцид 2,5кг	3049,19	1	3049,19
Перол А 500 мл	422,60	2	845,20
Дельцид (5фл)	211,30	2	422,60
Бинт марлевый стерильный 7м*14см	26,71	10	2671
Салфетка спиртовая д/инъекций	4,70	100	470
Бинт стерильный 7м*14	29,91	100	2991
Бинт самофиксирующий (HXSAM2,5см)	68,02	10	680,2

Перчатки одноразовые смотровые одноразовые 200 шт	1145,20	1	1145,20
Перчатки смотровые стерильные 50 шт	491,44	1	491,44
Маски одноразовые 50шт	305,76	2	611,52
Сумка фиксатор универсальный для собак и кошек	920,47	2	1840,94
Халат длинными рукавами	1000	2	2000
Костюм специалиста	3691,74	1	3691,74
Теплая куртка с комбинезоном	5600	1	5600
Теплые резиновые зимние сапоги	3500	1	3500
Колпаки	350	2	700
Перчатки матерчатые	250	10	2500
Фартук длинный резиновый	300	2	600
Фартук матерчатый	280	2	560
Итого			350000

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются следующие операционные расходы:

№ п/п	Вид расходов	1 год	2 год	3 год
1	Расходы на приобретение лекарственных препаратов и др. расходных материалов	60000	66000	66000
2	Налог	21120	26400	26400
3	Реклама	24000	24000	24000
4	Транспортные расходы	30000	33000	33000
4	Коммунальные платежи	30000	33000	33000
	ИТОГО:	165120	182400	182400

6.3. Выручка от оказания услуг

Размер выручки от оказания услуг ветеринара приведена ниже.

Год	Услуги	Средний чек/день, руб.	Показатели реализации		
			выручка, руб./день	выручка, руб./мес.	выручка, руб./в год
1	Услуги ветеринара	500	2000	44000	528000
2	Услуги ветеринара	600	2500	55000	660000
3	Услуги ветеринара	600	2500	55000	660000
	Итого				1848000

6.4. План движения денежных средств

Отчёт о движении денежных средств в рамках проекта приведен ниже.

№ п/п	Наименование показателей	1 год	2 год	3 год
1	Денежные средства на начало года	0	362880	840480
2	Планируемые поступления денежных средств, всего	528000	660000	660000
3	Планируемые расходы по проекту, всего	165120	182400	182400
4	Денежные средства на конец года	362880	840480	1318080

7.5. Показатели экономической эффективности

Расчёт показателей экономической эффективности приведен ниже.

1. **Чистая прибыль проекта за 3 года:** 1318080 руб.
2. **Рентабельность инвестиций:** $(1318080/350000)*100\% = 376\%$
3. **Срок окупаемости:** 10 мес.

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости услуг и рост их цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1

Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5
Снижение спроса	0,4	6,0	2,4

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Снижение цен на услуги
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов