

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова»

Бизнес проект по технологическому
предпринимательству
«Аптека в торговом центре»

Выполнил: студенты гр. ГД-16-4 Игнатъев
А.Д., Лысов Е.В., Видинеев И.В.
Руководитель: Симаков Д.Б.



Магнитогорск, 2019



Аптека в торговом центре

- Аптечный бизнес является одним из самых стабильных и перспективных. Потребность в лекарственных препаратах не только не уменьшается, а наоборот, увеличивается с каждым годом.
- В данном бизнес-плане мы рассмотрим открытие аптеки в торговом центре





Бизнес-модель Остервальдера

<p>Ключевые партнеры Партнёрские отношения с целью запуска нового бизнес проекта и поставки ресурсов. Основными поставщиками являются крупные компании поставляющие лицензированные лекарственные препараты по территории различных стран. Основными партнёрами будут являться аптечные организации с малым доходом и малым количеством клиентов для создания единой совместной сети.</p>	<p>Ключевые виды деятельности Реализация населению готовых лекарственных препаратов. Изготовление лекарственных препаратов по рецептам врачей и требованиям учреждений здравоохранения, изготовление внутриаптечной заготовки. Отпуск лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой отдельным группам населения</p>	<p>Ценностные предложения Отпуск лекарственных препаратов бесплатно или со скидкой отдельным группам населения. Низкие цены на лекарственные препараты. Большой ассортимент лекарственных препаратов. Наличие особых мед. препаратов, редко встречающихся в других аптеках.</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами Предоставление бесплатной консультации клиенту до и после покупки препарата. Предоставление персональных скидок для постоянных клиентов. Создание дисконтных карт. Веб сайт для заказа нужных препаратов, онлайн оплата и получение заказа в аптеке. Обсуждения в сообществах соц. сетей.</p>	<p>Потребительские сегменты Женщины, как работающие, так и домохозяйки, в возрасте от 30 до 45 лет, преимущественно имеющие детей. Они ценят свое время, тратят деньги с умом, любят радовать своих близких, отвечают за здоровье и благополучие своей семьи и детей.</p>
<p>Структура издержек Маркетинговые услуги, доставка товаров курьером, поставка товара с главного склада в другие аптеки нашей сети, зарплаты персоналу, затраты на заказ товара, уплата налогов.</p>		<p>Потоки поступления доходов Прямой доход с аптеки и процентный доход от аптек вошедших в нашу сеть.</p>		



Основные факторы успеха аптеки:

Стабильный высокий спрос

Большой ассортимент

Доступное местоположение

Высокое качество обслуживания



Основные функции аптеки

Продажа людям и заведениям здравоохранения лекарственных и гомеопатических средств.

Расфасовка лекарств и растительных препаратов с целью дальнейшей продажи.

Продажа средств личной гигиены, медицинских изделий, различных аппаратов. Также аптеки могут продавать лекарственное сырье, изготовленное на растительной основе.

Продажа лекарственных средств и препаратов категориям людей, которые имеют льготы в соответствии с внутренним законодательством страны.

Консультация и информирование людей относительно приема препаратов, их хранения, их эффекта и влияния на организм человека.

Оказание первой медицинской помощи, если это понадобится в экстренном случае.



Целевая аудитория

- Женщины, как работающие, так и домохозяйки, в возрасте от 30 до 45 лет, преимущественно имеющие детей. Они ценят свое время, тратят деньги с умом, любят радовать своих близких, отвечают за здоровье и благополучие своей семьи и детей. Они хотят видеть в аптеке не только медикаменты, но и товары для красоты и здоровья, детское питание. Здесь главным является удобство выбора, быстрота обслуживания, уют, доброжелательная атмосфера.

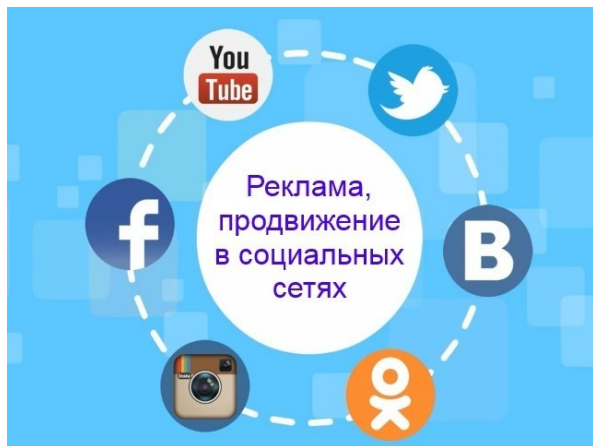




Продажи и маркетинг

Способы привлечение новых клиентов:

- реклама в социальных сетях;
- реклама в местных средствах массовой информации, транспортная реклама;
- раздача промо-листовок.





План производства

цель проекта — открытие аптеки и максимизация её прибыли.

1 этап

(Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения)

Особенности поиска места

Для открытия аптеки рассматриваем крупные торговые центры. Здесь имеет большое значение популярность торгового центра. Второй момент, это локация торговой точки в самом центре. Аптека должна быть привязана к продуктовому магазину, располагаться на входе в гипермаркет или где-нибудь рядом.

Требования к помещению магазина:

Площадь помещения для аптеки должна быть не менее 12 квадратных метров.
Обязательно в помещении должно быть хорошее освещение, кондиционирование, система вентиляции.

2 этап

Подбор персонала;
Поиск поставщиков;
Рекламная кампания;
Ремонт помещения;
Закупка необходимой мебели;
Установка техники;
Торжественное открытие;
Рекламная кампания по плану годовых акций;
Текущая работа аптеки.



Изготовлением и продажей различных медикаментов могут заниматься лишь специалисты с должным медицинским образованием. Как правило, в аптеках работают фармацевты, получившие образование в колледжах и институтах.

Фонд заработной платы			
Персонал	Зарплата на 1 сотрудника(руб)	Кол-во сотрудников	Зарплата
Директор	25000	1	25000
Продавец/фармацевт	20000	3	60000
Общий фонд ЗП		4	85000



Финансовый план

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 1 040 000 руб.

*Без учёта вложений в закупку товара. Их величина указана в таблице «Ежемесячные затраты».

Затраты на организацию бизнеса, руб.	
Аренда помещения	100 000,00 Р
Ремонт помещения	150 000,00 Р
Холодильное оборудование	150 000,00 Р
Торговое оборудование	180 000,00 Р
Кассовое оборудование	30 000,00 Р
Компьютеры	80 000,00 Р
ПО	30 000,00 Р
Лицензии	150 000,00 Р
Рекламная компания	50 000,00 Р
Обучение персонала	70 000,00 Р
Прочие расходы	50 000,00 Р
Итого	1 040 000,00 Р *



Ежемесячные затраты

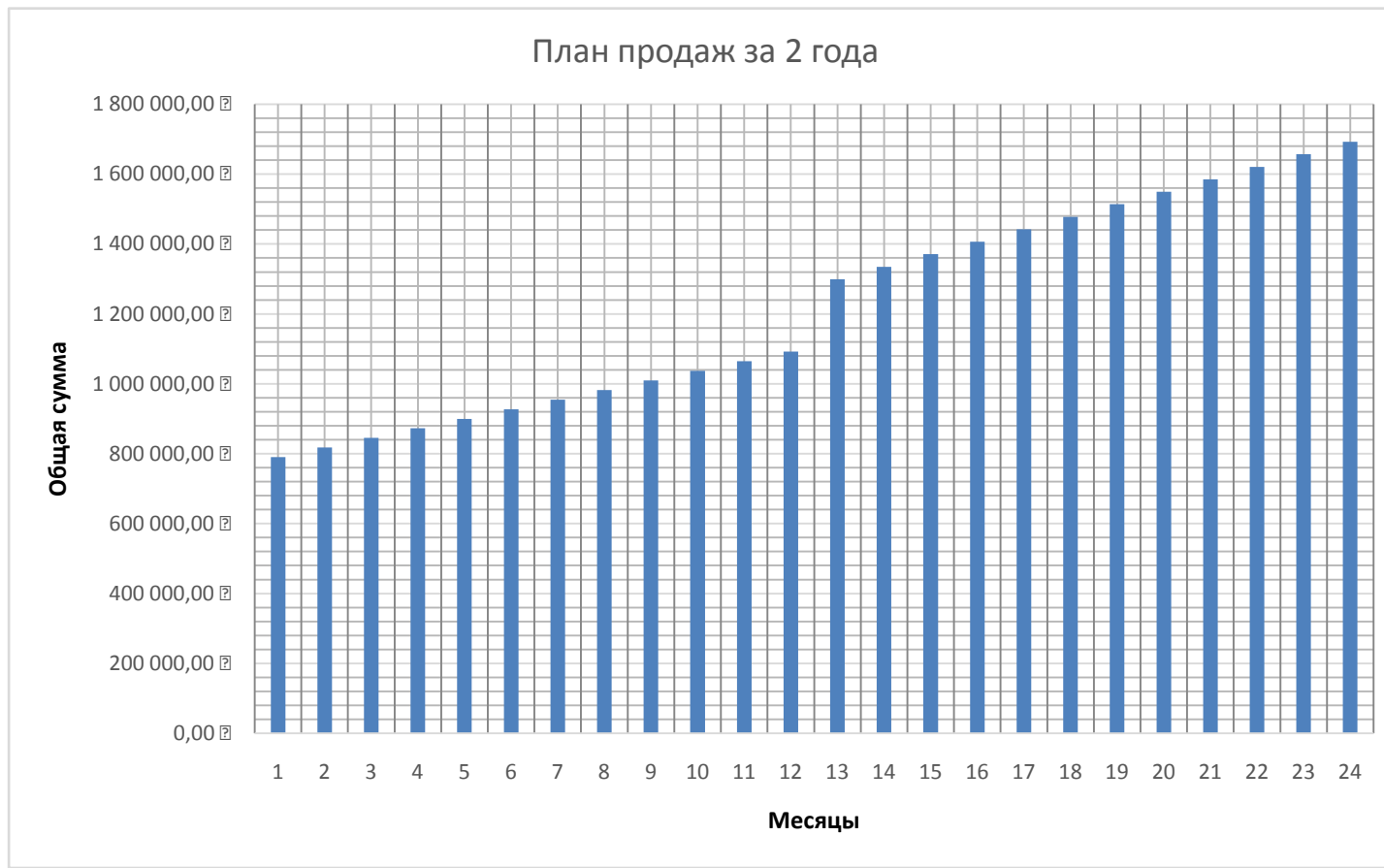
В ежемесячные затраты входят как постоянные так и переменные издержки (прямые расходы), зависящие от объемов продаж. Наценка на товар составляет 20-25%. Однако существует перечень жизненно важных лекарств, цена которых регулируется государством.

Ежемесячные затраты, руб	
Закупка товаров	2 200 000,00
Аренда помещения	50 000,00
Зарплата директора	25 000,00
Зарплата продавца/фармацевта(Зчел)	60 000,00
Реклама	15 000,00
Бухгалтерия	5 000,00
Страховые взносы(30% ФОТ)	25 500,00
Итого	2 380 500,00



План продаж за 2 года

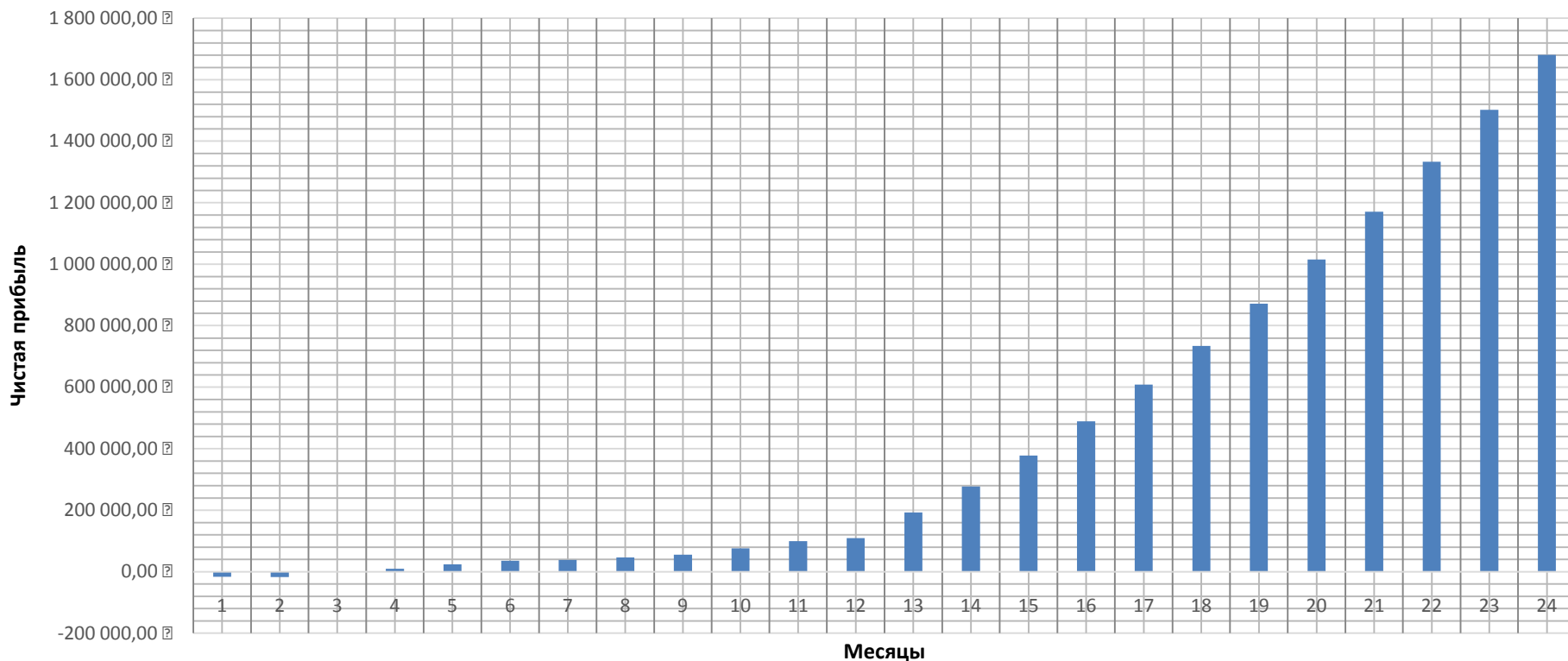
План продаж строится исходя из следующих данных. Среднее число покупателей 70-150 ч/день, средний чек 350-450 руб. Прогнозируется постепенное увеличение объёмов продаж в первые 2 года реализации проекта. Таким образом, рассматриваемый базовый сценарий является реалистичным, и проект обладает резервом увеличения объёмов продаж в случае удачного вхождения на рынок.





Финансовый результат

Финансовый результат



Точка безубыточности достигается **на третий** месяц работы.

Срок окупаемости составляет **21** месяц.



Факторы риска

Перед открытием аптеки стоит учесть возможные риски, связанные с этой деятельностью.

- Колебания валютного курса, влияющие на стоимость импортных лекарств.
- Изменения законодательства, регулирующего продажу лекарств.
- Ограниченные наличные средства.
- Острая конкуренция.