Бизнес план ООО по заправке картриджей.
Предназначение: Создание ООО по заправке картриджей, в настоящее время в каждом офисе, да и у многих уже дома есть копировальная техника и лазерные принтеры. Приход кризиса не повлиял на сокращение документооборота, происходит постоянно большой расход расходных материалов-картриджей, покупка нового картриджа обходится в три раза дороже заправки картриджа, а при правильной и аккуратной заправке картриджей, качество печати нового и заправленного картриджа не отличается. Поэтому в целях экономии денежных средств организациям и частным лицам приходится пользоваться слугой заправщиков картриджей.
Целью ООО является завоевание небольшой доли на рынке, затем постепенное ее увеличение за счет постоянных клиентов и привлечения новых, заключения договоров на абонентское обслуживание организаций. Примерно 300 заправок картриджей в месяц, и получения прибыли. В ТЭО подчитаны ежемесячные расходы ООО 112 тыс рублей, а 300 заправок по 500 рублей будет приносить доход 150 тыс рублей, т.е NPV=31 160 рублей с учетом оплаты НДС.
Допущения: На сегодняшний день курс доллара 34 рубля, цена одной банки тонера двадцать долларов, т.е. при рыночной цене заправки картриджей 500 рублей, только вторая заправка окупает затраты по заправке, при увеличении курса доллара до 50 рублей предприятие становится не рентабельным.
Ограничения, наш бюджет составляет 200 тыс рублей, большая конкуренция на рынке услуг по заправке картриджей.
Стратегический план ООО по заправке картриджей:
1. Создание функционального сайта и продвижение его в поисковой выдаче;
2. Аренда двух палаток в переходах метрополитена на станциях Маяковская и Полянка, через которые будут осуществлятся услуги по заправке картриджей;
3. Покупка тонера необходимого для заправки картриджей;
4. Найм 4-х заправщиков картриджей.

Технико-экономическое обоснование проекта (бизнес плана)
Первоначальные расходы:
1. Регистрация ООО – 15 000 рублей
2. Покупка двух ККМ – 20 000 рублей
3. Покупка тонера – 20 000 рублей
4. Аренда двух палаток – 15 000 рублей
5. Реклама Яндекс Директ – 20 000 рублей

Итого первоначальные расходы: 90 000 рублей с учетом незапланированных расходов 100 000 рублей.
Теперь ежемесячные расходы:
1. Покупка тонера – 20 000 рублей
2. Аренда двух палаток – 15 000 рублей
3. Реклама Яндекс Директ – 20 000 рублей

4. Зарплата заправщикам картриджей – 60 000 рублей
5. Проездные расходы и на мобильную связь – 5 000 рублей

Итого ежемесячные расходы составляют: 120 000 рублей с незапланированными рисками 135 000 рублей.
Отсюда получается, что для покрытия расходов требуется 270 заправок в месяц по 500 рублей, т.е. по 3.09 заправок на каждого заправщика в день с учетом 22 дневного рабочего месяца. Для получения прибыли каждый заправщик должен в день делать 4 заправки, т.е.

20 заправок в неделю и 80 заправок в месяц, что олучается 320 заправок в месяц по 500 рублей равно 160 000 рублей в месяц, т.е. NPV=20 500 рублей в месяц, получается 15% в месяц дохода.