ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

СОЗДАНИЕ ЖУРНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ГЛЯНЦЕВОГО ЖЕНСКОГО ЖУРНАЛА)

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



г. Москва

www.pdffactory.com



Аннотация	3
Цели исследования	3
Представленная информация	3
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диграмм и таблиц	8
Содержание бизнес-плана	9
Суть проекта	9
География исследования	9
Методы сбора информации	9
Описание сегментов рынка	9
Конкурентный Анализ	10
Cosmopolitan	10



РИПРИТАЦИЯ

ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Открытие издательского дома, выпускающего глянцевый журнал для женщин.

ПРЕДСТАВЛЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

- 1. Описание услуг
- 2. Анализ рынка
- 3. Маркетинговый план
- 4. План сбыта
- 5. Производственная часть
- 6. Организационная структура
- 7. Финансовый план
- 8. Нормативная база
- 9. Организационный план



Полное содержание исследования

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга (4Р) продукции и услуг

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды продукции и услуг

Стоимость продукции и услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития продукции и услуг

Патентно-лицензионная защита продукции и сертификация

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители продукции и услуг

Сегментация потребителей по их потребностям, оценка сегментов потребителей

STEP BY STEP

Описание основных сегментов потребителей, потребительские предпочтения основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Cosmopolitan

Marie Claire

Elle

Она (She)

СамаЯ

Выбор и обоснование уникального достоинства продукции и услуг

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию и услуги.

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта продукции и услуг Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы.

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции продукции и услуг

Организация сбыта, каналы сбыта

План продаж на весь расчетный период

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса. Технологическая схема выпуска издания и организации услуг.

Документы, необходимые для функционирования издательского дома

Требования к поставщикам и подрядчикам

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при продаже журнала и оказании услуг

План реализации продукции и оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия



Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Объем финансирования

Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)

Состав и характер доходов от деятельности (план по доходам)

Принципы расчета постоянных и операционных расходов (план по расходам)

Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров

Основные формы финансовых расчетов

Отчет о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность организации по периодам)

Cash Flow (План движения денежных средств)

График окупаемости проекта

Показатели эффективности проекта

Внутренняя норма рентабельности, возврата инвестиций, Internal Rate of Return (IRR)

Срок окупаемости дисконтированный (Discounted payback period; (PBP) мес.)

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативная база

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта (сроки и стоимость получения)

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые и финансовые ресурсы для реализации проекта (сводная таблица)

11. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ ПРИЛОЖЕНИЯ



Список Приложений

Приложение 1. Рейтинги изданий. Москва.

Приложение 2. Выдержки из Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Приложение 3. Должностные инструкции.

Директор (генеральный директор) Издательского дома.

Главный редактор Издательского дома.

Бухгалтер

Журналист

Дизайнер

Верстальщик

Менеджер по сбыту

Менеджер по рекламе

Уборщица



Список диграмм и таблиц

- Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль.
- Таблица 2. Характеристика спроса различных сегментов аудитории журнала
- Таблица 3. Описание сегменов аудитории журнала
- Таблица 4. График изменения себестоимости и цен на журнал.
- Таблица 5. Базовая стоимость размещения рекламы.
- Таблица 6. График скидок и продаж на расчетный период
- Таблица 7. Схема работы издательского дома
- Таблица 8. Документы, необходимые для работы издательского дома
- Таблица 9. Помещение.
- Таблица 10. Мебель и оборудование для офиса.
- Таблица 11. План реализации продукции и оказания услуг (на 2 года)
- Таблица 12. Штатное расписание
- Таблица 13. Затраты на открытие организации.
- Таблица 14. Постоянные и переменные затраты.
- Таблица 15. Отчет о прибылях и убытках, USD.
- Таблица 16. Cash Flow, USD.
- Таблица 17. График окупаемости проекта, USD.
- Таблица 18. Календарный план осуществления проекта.
- Таблица 19. Необходимые трудовые и финансовые ресурсы.
- Диаграмма 1. Структура журнального рынка России (2005г., по тиражам, в %).

Схема 1. Структура управления.



Содержание бизнес-плана

Суть проекта

Открытие издательского дома, выпускающего глянцевый журнал для женщин.

Объем журнала – 176 страниц. Тираж – 80 000 экз. в месяц. Периодичность - ежемесячно

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Г. Москва

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Кабинетное исследование, экспертные интервью

Описание сегментов рынка

Основные типы женских глянцевых журналов:

• Журналы каталожного типа

Примеры: журналы Glamour и InStyle. Glamour рассчитан на более молодую и демократичную аудиторию (до 34 лет), InStyle - на женщин до 39 лет. (*«СК Пресс» начинает издавать в России ведущий американский женский журнал// Маарт // 10.08.2005 // http://www.maart.ru)*

Журналы life style.

Примеры: Cosmopolitan, Elle, Harper's Bazaar, L'Officiel, Marie Claire и Vogue (иностранные брэнды, перечислены в порядке появления в России), Apriori, Beauty, «Магия Cosmo» и «Она» (российские журналы).



• Журнал-советчик - woman's advisory.

Пример: СамаЯ.

• Журнал по рукоделью: вязанью, шитью, вышиванию и т.д.

Примеры: Burda, Сабрина.

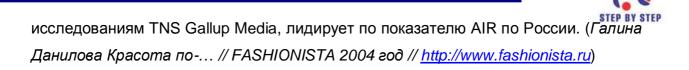
Конкурентный Анализ

COSMOPOLITAN

Cosmopolitan - самый популярный в мире журнал для молодых женщин. Известный своим ироничным тоном и независимым стилем, Cosmo помогает им решать свои проблемы, осуществлять мечты и добиваться поставленных целей. Образ "девушки в стиле Cosmo" вдохновляет миллионы женщин. (*Новости // 30.04.2005* // http://www.atilekt.ru)

По данным TNS Gallup Media, аудитория одного номера Cosmopolitan в Москве в процентах от взрослого населения (9 034 700 чел.) составляет 12,7%, в абсолютных цифрах **1 144 тыс. человек**. (Данные исследования "TNS Gallup Media", NRS-Москва(16+), декабрь 2005 - апрель 2006 (NRS 2006/2) // http://www.7days.ru)

Cosmopolitan — это не только безусловный представитель «масс-маркет» (что доказывает самое низкое СРТ и самый большой тираж), но еще и журнал, имеющий очень американский по своей сути, демократичный месседж: ты — хозяйка своей судьбы; для этого надо сделать все по плану. Десять шагов к успеху: делай раз, делай два, делай три... Возможно, именно поэтому Cosmopolitan собирает очень демократичную аудиторию и, согласно



Характеристика аудитории:

- женщины: 80%;
- доход высокий и выше среднего: 46%, средний: 40%;
- возраст: 16-18 лет 14%, 19-23 лет 21%, 24-35 лет 36%, 36-45: 20%.

Распространение:

Москва: 40%, города-миллионники - 50%, из них Санкт-Петербург - 8%.

Читательницы Cosmo - самые лояльные и приверженные своему журналу: 46% читательниц покупают каждый или почти каждый номер Cosmopolitan. (*Каталог изданий* // http://media.informexpress.ru)

Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем мо таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки



Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, НІТАСНІ ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.