

	№ месяца	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
СТРУКТУРА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПЛАН 2025 ГОД	дней	30	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31		
КАЛЕЙДОСКОП		ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ	ИЮНЬ	ИЮЛЬ	АВГУСТ	СЕНТЯБРЬ	ОКТАБРЬ	НОЯБРЬ	ДЕКАБРЬ	ИТОГО ГОД	СРЕДНЕЕ
трафик		1 150	1 250	1 390	1 179	1 356	1 888	2 172	1 488	1 440	1 488	1 440	1 488	17 729	1 477
чеков		170	185	206	174	201	279	321	220	213	220	213	220	2 624	219
конверсия		14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%
средний чек		6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	6 900	
единиц товара		299	296	304	463	304	531	573	418	405	418	405	418	4 835	403
средняя цена единицы товара		3 928	4 313	4 669	2 600	4 555	3 631	3 871	3 632	3 632	3 632	3 632	3 632	3 744	
емкость чека (штук в чеке)		1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	
ВЫРУЧКА Калейдоскоп DECOLTERIA 2024		1 174 380	1 276 500	1 419 468	1 203 995	1 384 747	1 928 026	2 218 046	1 519 546	1 470 528	1 519 546	1 470 528	1 519 546	18 104 855	1 508 738
Товар. Калейдоскоп DECOLTERIA (наценка +200%)	33%	387 545	421 245	468 424	397 318	456 967	636 248	731 955	501 450	485 274	501 450	485 274	501 450	5 974 602	33,00%
ФОТ Калейдоскоп DECOLTERIA		245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	245 400	2 944 800	16,27%
<i>количество смен общее (2 продавца по 16-18 смен)</i>		<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>37</i>	<i>444</i>	
<i>приведенная ставка за смену (среднегодовая) с учетом мотивации</i>		<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>	<i>4 200</i>		
<i>общая ЗП продавцов</i>		155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	155 400	1 864 800	10,30%
<i>администратор-товаровед</i>		80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	960 000	5,30%
<i>взносы за сородников ФОТ</i>		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000	0,66%
УСН 1,1%	1,10%	12 918	14 042	15 614	13 244	15 232	21 208	24 399	16 715	16 176	16 715	16 176	16 715	199 153	1,10%
1% ПФР сверх 300 тыс (300 тыс учтены в январе)	1%	8 744	12 765	14 195	12 040	13 847	19 280	22 180	15 195	14 705	15 195	14 705	15 195	178 049	0,98%
эквайринг 2% от безналичных оплат (85% от выручки)	1,7%	19 964	21 701	24 131	20 468	23 541	32 776	37 707	25 832	24 999	25 832	24 999	25 832	307 783	1,70%
Итого переменные расходы		674 572	715 152	767 764	688 470	754 987	954 913	1 061 641	804 593	786 554	804 593	786 554	804 593	9 604 387	53,05%
Маржинальная прибыль		499 808	561 348	651 704	515 525	629 760	973 112	1 156 405	714 953	683 974	714 953	683 974	714 953	8 500 468	46,95%
Аренда и обслуживание магазинов. Калейдоскоп DECOLTERIA	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	442 000	5 304 000	29,30%
<i>Аренда. Калейдоскоп DECOLTERIA</i>	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	425 000	5 100 000	28,17%
<i>Коммуналка. Калейдоскоп DECOLTERIA</i>	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	102 000	0,56%
<i>Пожарка. тех.обсл. Калейдоскоп DECOLTERIA</i>	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	42 000	0,23%
<i>телефон и интернет.Калейдоскоп DECOLTERIA</i>	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000	0,07%
<i>хоз расходы и мелкий ремонт. Калейдоскоп DECOLTERIA</i>	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000	0,20%
<i>Обязательное страхование имущество и ГО РЕСО</i>	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000	0,07%
торговый сбор	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	9 522	114 264	0,63%
Онлайн касса (ФН+ОФД+регистрация 36 мес 25000)	694	694	694	694	694	694	694	694	694	694	694	694	694	8 328	0,05%
Итого постоянные расходы магазина		452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	452 216	5 426 592	29,97%
Прибыль без учета общехозяйственных расходов		47 592	109 132	199 488	63 309	177 544	520 896	704 189	262 737	231 758	262 737	231 758	262 737	3 073 876	16,98%
ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ															
бухгалтер	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000	0,66%
перемещение и доставка товара	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000	0,33%
РКО, обслуживание карт, комиссии за переводы	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	48 000	0,27%
налоги ПФР за ИП 48000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	48 000	0,27%
лицензия КриптоПРО 3000 в год	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3 000	0,02%
ОБЩИЕ РАСХОДЫ	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	23 250	279 000	1,54%
															0,00%
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ С УЧЕТОМ ОБЩИХ РАСХОДОВ		24 342	85 882	176 238	40 059	154 294	497 646	680 939	239 487	208 508	239 487	208 508	239 487	2 794 876	15,44%
Операционная рентабельность		2,07%	6,73%	12,42%	3,33%	11,14%	25,81%	30,70%	15,76%	14,18%	15,76%	14,18%	15,76%	15,44%	
														232 906	в месяц

АКТИВЫ	
товарные остатки ЛИБО ВЛОЖЕНИЯ В НОВЫЙ ТОВАР	
количество штук	4 000
стоимость продажи 1 ед. (текущая цена от 1200р)	950
остаточная стоимость товара	3 800 000
стоимость товарных остатков по 1С на текущий момент 6,5млн	
депозит по договору аренды (оплата напрямую ТЦ, возвратный)	600 000
Оборудование КАЛЕЙДОСКОП (магазин был открыт в январе 2023)	
комоды 6 шт и пристенные панели МДФ (мобильные)	210 000
кассовый стол 1 шт, подиумы МДФ 4 шт, столы в витрины	50 000
острова и вешала 6 шт, система кронтейшнов	110 000
манекен 2 шт	40 000
вывеска	85 000
лайтбокс 2шт	35 000
декоративный комод зеркальный, тумба и пуфик	40 000
стол и стелаж в подсобке	10 000
система видеонаблюдения, 5 камер, 2 микрофона, видеорегистратор	40 000
освещение трековая система и потолочное освещение), свет в	60 000
зеркала, пуфы, стулья	40 000
ноутбук, стационарный компьютер, принтер этикеток, сканер 2 шт	20 000
противокражные ворота (работают но не пользовались, визуальный	15 000
шторы, POS материалы	15 000
видеопанель	50 000
Технические проекты на помещение для запуска магазина	100 000
Ремонтные работы, пожарное оборудование, аварийное освещение	450 000
Итого стоимость оборудование КАЛЕЙДОСКОП	1 370 000
Первонач. стоимость запуска (проекты, ремонт и оснащение) составила 2,8 млн	
АКТИВЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ	
Сайт-каталог decolteria.com	40 000
Сайт лендинг по услуге брафиттинга decolteria.ru	80 000
клиентская база, 8000 номеров	200 000
патент на бренд DECOLTERIA и упакованный фирменный стиль	200 000
2 дизайн-проекта, изначально потрачено 130 тыс.	30 000
Базы поставщиков и контрагентов (есть скидки)	20 000
Годовой план рекламных акций и все рекламные материалы	30 000
Прописанные и оформленные скрипты, регламенты и инструкции	30 000
КУРС ПО БРАФИТТИНГУ	30 000
Пульт управления финансами и показателями (Гугл таблиц)	40 000
Репутация у клиентов (220+ отзывов на яндекс с твердой оценкой 5)	50 000
ИТОГО СТОИМОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	750 000
ИТОГО СТОИМОСТЬ ПРИОБРЕТАЕМЫХ АКТИВОВ	6 520 000
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ	
Модернизация учетной системы под маркировку в 2025 году	100 000
Вложения в оборотный капитал (товар и аренда)	1 000 000
ВЛОЖЕНИЯ В ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ	1 100 000
ИТОГО РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ	7 620 000

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

КАЛЕЙДОСКОП		БАЗА ДЛЯ РАСЧЕТОВ		ПЕРИОД РАСЧЕТОВ ПО ПРОЕКТУ						
		2 023	2 024	2 025	2 026	2 027	2 028	2 029	2 030	
	Посетителей	16 205	17 337	17 729	17 729	17 729	17 729	17 729	17 729	
	конверсия, адекватно выполнимый норматив 16,5%	12,30%	14,20%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	14,80%	
	кол-во чеков	1 994	2 461	2 624	2 624	2 624	2 624	2 624	2 624	
	Емкость чека (2023 год) адекватно выполнимый норматив 2,5	2,19	1,95	1,90	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	
	средняя цена единицы +5% инфляционный рост	3 093	3 505	3 744	3 932	4 128	4 335	4 551	4 779	
	Средний чек	6 774	6 829	6 900	7 661	8 044	8 446	8 868	9 312	
Выручка		13 506 698	16 807 381	18 104 855	20 101 215	21 106 276	22 161 589	23 269 669	24 433 152	
	Среднемесячная выручка	1 174 495	1 400 615	1 508 738	1 675 101	1 758 856	1 846 799	1 939 139	2 036 096	
	Маржинальная прибыль (факт 2024г - 46,95%)	6 341 395	7 891 065	8 500 229	9 437 520	9 909 396	10 404 866	10 925 109	11 471 365	
	Постоянные расходы магазина и общехозяйственные расходы (прирост 5%)	5 438 592	5 710 522	5 705 592	5 990 872	6 290 415	6 604 936	6 935 183	7 281 942	
ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ		902 803	2 180 544	2 794 637	3 446 649	3 618 981	3 799 930	3 989 927	4 189 423	
	операционная прибыль (средний месяц)	75 234	181 712	232 886	287 221	301 582	316 661	332 494	349 119	
	операционная рентабельность	6,68%	12,97%	15,44%	17,15%	17,15%	17,15%	17,15%	17,15%	
		2 023	2 024	2 025	2 026	2 027	2 028	2 029	2 030	
ИНВЕСТИЦИИ		-7 620 000	вложения	расчетный срок проекта						остат.ст-ть
	СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ	18,00%								
	ЛИКВИДАЦИОННАЯ СТОИМОСТЬ минимально (депозиты и товар)	3 500 000								
	Срок проекта для расчетов	6	31.10.2024	31.12.2025	31.12.2026	31.12.2027	31.12.2028	31.12.2029	31.12.2030	31.1.2031
	Денежный поток		-7 620 000	2 794 637	3 446 649	3 618 981	3 799 930	3 989 927	4 189 423	3 500 000
	Накопленный денежный поток			-4 825 363	-1 378 714	2 240 267	6 040 197	10 030 124	14 219 547	17 719 547
	Чистая приведенная стоимость проекта, NPV	4 899 083								
	Внутренняя норма доходности проекта, IRR	19,20%								

По факту бизнес может существовать 10+лет. Бизнес можно развивать в разных направлениях и стремиться к тому, чтобы аудитория не зависила от локации.

Пояснительная записка:

расчеты занижены, выручка имеет потенциал к росту более быстрым темпом. Главная задача выйти на 2 млн в месяц (потенциал выручки до 3 млн в месяц). кол-во чеков заложено неизменным на протяжении всего проекта, однако из опыта оно должно расти, то есть заложен только минимальный инфляционный рост средней стоимости изделия. Из опыта открытия 10 магазинов, реально достижимый рост +15% ежегодно. Если новый магазин показал положительную динаку в первые 1,5 года (еще на таком информационном фоне), то дальше он будет органически и инфляционно расти (минимально на 5%, а из опыта на 10-30%). При должном управлении, товарном наполнении и мотивированной работе продавцов.

Нужно продолжать работать с клиентской базой, стимулировать повторные покупки, следить за качеством сервиса и своевременно подсортироваывать товар. Магазин завоевал достойную репутацию, также как и сам ТЦ. Нужно продолжать давать рекламу в районных каналах и картах. К нам приезжают по рекомендации с других районов Москвы за без существенных вложений в рекламу. Количество посетителей растет. Кроме этого требуется управление ассортиментом. За 2024 год есть письменные ежедневные отчеты продавцов обо всех товарных отказах. Из этих отчетов видно, что потенциальная выручка была упущена. Мы сделали упор на базовые модели и серию комфорт, онако спрос на красивое кружевное белье не удовлетворен, тенденция к кружевному белью нарастает, оно более дорогое и естественным образом поднимает средний чек. Также в этом году была упущена выручка по купальникам. Купальники также являются не дешевыми позициями (10 тыс средняя цена) и за сезон выручка по ним доходила до 3 млн рублей.

При регулярной товарной аналитике и системных подсортировках можно увеличить средний чек и емкость чека, а также конверсию (люди будут находить, что ищут). Магазин не вышел на полные мощности, трафик мы оцениваем как высокий.

Существенным плюсом является тот факт, что бизнес имеет активы, оборудование и товар может быть перемещено на новый объект без потери стоимости, все активы могут быть распроданы при ликвидации.

Риски, которые обычно существуют при открытии нового объекта - отсутствуют, магазин уже успешно работает 1,5 года