**Բիզնես պլան**

[10 մարտի, 2022 թ․]

**Բիզնեսի անվանումը՝ Գեղեցկության սրահ**

Հասցեն՝ Արագածոտնի մարզ, գ․ Բազմաղբյուր

Ինտերնետային հասցեն՝ hexine84@mail.ru

Էլ․ փոստը՝ hexine84@mail.ru

Հեռախոսը՝ +374 93341934

Կոնտակտային անձը՝ Հեղինե Հարությունի Աբրահամյան

**ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ**

[**1** **ԲԻԶՆԵՍԻ ՆԿԱՐԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ** 3](#_Toc97714892)

[***1.1*** ***Բիզնեսի պատմությունը*** 3](#_Toc97714893)

[***1.2*** ***Բիզնեսի առաքելությունը և տեսլականը*** 3](#_Toc97714894)

[***1.3*** ***Բիզնես մոդելի նկարագրությունը*** 3](#_Toc97714895)

[***1.4*** ***Մրցակցությունը*** 3](#_Toc97714896)

[***1.5*** ***SWOT վերլուծությունը*** 4](#_Toc97714897)

[***1.6*** ***Բիզնեսի նպատակները*** 4](#_Toc97714898)

[**2** **ՄԱՐԿԵՏԻՆԳԱՅԻՆ ՊԼԱՆԸ** 5](#_Toc97714899)

[***2.1*** ***Սպառողները*** 5](#_Toc97714900)

[***2.2*** ***Առաջարկվող ապրանքները և ծառայությունները*** 5](#_Toc97714901)

[***2.3*** ***Արտադրանքի մշակման փուլը*** 5](#_Toc97714902)

[***2.4*** ***Արտադրանքի գինը*** 5](#_Toc97714903)

[***2.5*** ***Մարկետինգային և վաճառքի պլանը*** 6](#_Toc97714904)

[***2.6*** ***Բրենդինգ և SMM (Սոցիալական մեդիա մարքեթինգ)*** 6](#_Toc97714905)

[**2.7** ***Մարկետինգի բյուջեի կանխատեսումները*** 6](#_Toc97714906)

[***2.8*** ***Վաճառքի կանխատեսումները*** 7](#_Toc97714907)

[***2.9*** ***Նախկին երեք տարիներին ստացված հասույթը*** 8](#_Toc97714908)

[**3** **ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՊԼԱՆԸ** 9](#_Toc97714909)

[***3.1*** ***Արտադրական գործընթացի նկարագրությունը*** 9](#_Toc97714910)

[***3.2*** ***Արտադրական տարածքները*** 9](#_Toc97714911)

[***3.3*** ***Սարքավորումները*** 10](#_Toc97714912)

[***3.4*** ***Հումքը*** 11](#_Toc97714913)

[***3.5*** ***Աշխատուժ և այլ արտադրական ծախսերը*** 11](#_Toc97714914)

[**4** **ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՉԱԿԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ ԵՎ ՂԵԿԱՎԱՐՈՒՄԸ** 12](#_Toc97714915)

[***4.1*** ***Սեփականատերերը*** 12](#_Toc97714916)

[***4.2*** ***Աշխատակազմը*** 12](#_Toc97714917)

[**5** **ՆԵՐԴՐՈՒՄԱՅԻՆ ՊԼԱՆԸ** 13](#_Toc97714918)

[***5.1*** ***Ներդրումների հաշվարկը*** 13](#_Toc97714919)

[***5.2*** ***Ներդրումների ժամանակացույցը*** 14](#_Toc97714920)

[***5.3*** ***Ներդրման ռիսկերը*** 14](#_Toc97714921)

[**6** **ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՊԼԱՆԸ** 15](#_Toc97714922)

[***6.1*** ***Հիմնական ենթադրությունները*** 15](#_Toc97714923)

[***6.2*** ***Հոսքերի և հետգնման կանխատեսումները*** 15](#_Toc97714924)

# **ԲԻԶՆԵՍԻ ՆԿԱՐԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ**

## ***Բիզնեսի պատմությունը***

*(առավելագույնը 7 տողով ներկայացնել բիզնեսի գործունեության պատմությունը, ե՞րբ է այն հիմնադրվել, սկսել իր գործունեությունը, ի՞նչ հաջողություններ է արձանագրել, եթե բիզնեսը նոր է հիմնադրվում՝ շատ հակիրճ ներկայացնել հիմնադիրների փորձառությունը և հակիրճ տվյալներ նրանց մասին)*

Բիզնեսը հիմնադրվել է 2020թ․, հիմնադիր՝ Հեղինե Աբրահամյան, ծնվ․ 11․12․1984թ․-ին։ Այս ոլորտում ունի բարձր պրոֆեսիոնալիզմ, աշխատել և վերապատրաստվել է ՌԴ - ում։

## ***Բիզնեսի առաքելությունը և տեսլականը***

*(առավելագույնը 3 տողով ներկայացնել բիզնեսի առաքելությունը, որը հակիրճ պատասխանում է ի՞նչն է մեր բիզնեսը հարցին, նաև մեկ նախադասությամբ ներկայացնել բիզնեսի տեսլականը, որը պատասխանում է ի՞նչ պետք է մեր բիզնեսը դառնա հարցին)*

Բիզնեսի առաքելությունն է՝ գեղեցկության և մարմնի խնամք։

Բիզնեսի Տեսլականն է՝ ստեղծել և պահպանել բարձր որակի և մատչելի սպասարկում գեղեցկության և խնամքի ոլորտում։

## ***Բիզնես մոդելի նկարագրությունը***

*(առավելագույնը 7 տողով՝ 2 պարբերությամբ ներկայացնել թիրախավորված գնորդների համար արժեքի ստեղծման, գնորդներին այն հասցնելու և եկամուտ ստանալու գործընթացները, ինչը կարող է հիմնվել բիզնես մոդելի կտավի վրա)*

Այն մատուցում է մարդու մարմնի և մազերի խնամքի ծառայություն բոլոր տարիքային և սոցիալական խավերի համար։

## ***Մրցակցությունը***

*(առավելագույնը մեկ պարբերությամբ՝ հինգ տողով ներկայացնել հիմնական մրցակիցներին, նաև ձեռնարկության բիզնես մոտեցումների ու առաջարկվող արտադրանքի առավելությունները և տարբերությունները)*

Մրցակցությունը մեծ է , սակայն մեր առավելությունը կայանում է բարձր որակի և ցածր գնագոյացման մեջ։ Մոտակա երկու գյուղերում պրոֆեսիոնալ սպասարկման պահանջարկը մեծ է, որը մենք փորձում ենք ապահովել։

## ***SWOT վերլուծությունը***

*(առավելագույնը երկուական կետով ներկայացնել ձեռնարկության ներքին ուժեղ և թույլ կողմերը, նաև՝ արտաքին հնարավորություններն ու սպառնալիքները՝ ամեն կետը առավելագույնը յոթ բառ)*

Ձեռնարկության ներքին ուժեղ կողմերն են՝

* Մատչելի գներ
* Պրոֆեսիոնալիզմ

Ձեռնարկության ներքին թույլ կողմերն են՝

* Ժամանակակից սարքավորումների բացակայություն
* Տարածքի և գույքի բարելավում

Ձեռնարկության արտաքին հնարավորություններն են՝

* ․․․

Ձեռնարկության արտաքին սպառնալիքներն են՝

* ․․․

## ***Բիզնեսի նպատակները***

*(առավելագույնը 3 կետով ներկայացնել բիզնեսի միջնաժամկետ նպատակները՝ առաջիկա երկուսից հինգ տարվա համար, նաև, առավելագույնը 5 կետով ներկայացնել բիզնեսի կարճաժամկետ նպատակներն ու խնդիրներն՝ առաջիկա մեկ տարվա համար)*

Հիմնվելով առաքելության/տեսլականի, բիզնես մոդելի, մրցակցային և արտաքին/ներքին ուժեղ ու թույլ կողմերի վերլուծության վրա, բիզնեսը սահմանում է հետևյալ նպատակներն ու խնդիրները՝ մրցակցային առավելություն ստանալու և այն պահպանելու համար․

Բիզնեսի միջնաժամկետ նպատակներն են՝

1. Պահպանել մրցակցային տեղը արդի սպասարկման ոլորտում, զինվել նորագույն տեխնիկայով և էկոլոգիապես մաքուր հումք-նյութերով։
2. Ստեղծել գեղեցկության սրահների ցանց ՝ ապահովելով դրանց արդյունավետ աշխատանքը։

Բիզնեսի կարճաժամկետ նպատակները և խնդիրներն են՝

1. Ժամանակակից սարքավորումների ձեռքբերում
2. Տարածքի և գույքի բարելավում

# **ՄԱՐԿԵՏԻՆԳԱՅԻՆ ՊԼԱՆԸ**

## ***Սպառողները***

*(Ներկայացնել գնորդների հիմնական թիրախային խմբերը, բնութագրել դրանք, ներկայացնել ամեն խմբում ընդգրկված պոտենցիալ գնորդների քանակը, ամեն գնորդից ակնկալվող եկամուտը, եկամտի աճի վրա ազդող գործոնները)*

1. Թիրախային խումբ 1` Մանկահասկաներ
2. Թիրախային խումբ 2` Երիտասարդներ
3. Թիրախային խումբ 3` Մեծահասկաներ

## ***Առաջարկվող ապրանքները և ծառայությունները***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Արտադրանքը | Ընդհանուր նկարագրությունը | Թիրախային խումբ 1-ի կարիքներ | Թիրախային խումբ 2-ի կարիքներ | Թիրախային խումբ 3-ի կարիքներ |
| Արտադրանք 1 | Մարմնի և մազերի խնամքի պարագաների վաճառք(ներկ, օրգանիկ քսուքներ և այլն ) |  |  |  |
| Արտադրանք 2 | Մարմնի և մազերի խնամքի ծառայություններ՝ վարսահարդարում , դիմահարդարում, մանիկյուր, պիծիկյուր, էլոս։ |  |  |  |
| Արտադրանք 3 |  |  |  |  |
| Արտադրանք 4 |  |  |  |  |
| Արտադրանք 5 |  |  |  |  |

## ***Արտադրանքի մշակման փուլը***

*(առավելագույնը 4 տողով՝ երկու պարբերությամբ ներկայացնել ձեռնարկության կողմից առաջարկվող արտադրանքի մշակման փուլը՝ մանրամասնելով արդյո՞ք այն դեռևս նախնական մշակման փուլում է գտնվում, թե՞ արդեն փորձարկվել է գնորդների շրջանում, այժմ ակտիվ վաճառվում է և նաև պահանջարկ է ձևավորել)*

## ***Արտադրանքի գինը***

Առաջարկվող արտադրատեսակների կանխատեսվող գները՝ ներդրման պահին, հետևյալն են՝

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Արտադրանքը | Կանխատեսվող մանրածախ գինը, դրամ | Կանխատեսվող մեծածախ գինը, դրամ |
| Արտադրանք 1 |  |  |
| Արտադրանք 2 |  |  |
| Արտադրանք 3 |  |  |
| Արտադրանք 4 |  |  |
| Արտադրանք 5 |  |  |

## ***Մարկետինգային և վաճառքի պլանը***

*(Ներկայացնել ձեռնարկության վաճառքի և մարկետինգային պլանը, որն ուղղված է նոր գնորդների ձեռք բերմանը և եղածների պահպանմանը, այն նաև ներառում է ձեռնարկության առաջխաղացման, գովազդի, վաճառքի և սպառման/տարածման ծրագրերը)*

Առաջնային խթանման և գովազդային միջոցները ներկայացված են ստորև՝

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Խթանման/գովազդի տեսակ | Նկարագիրը | Ժամկետները |
|  | Մշտական գովազդի և իրազեկման ապահովում սոցիալական տարբեր ցանցերում |  |
|  | Կարճաժակետ գովազդային հոլովակներ հեռուստատեսությամբ |  |
|  | Գնային քաղաքականության վերականգնում , զեղչային ճկուն համակարգ |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## ***Բրենդինգ և SMM (Սոցիալական մեդիա մարքեթինգ)***

*(առավելագույնը 5 տողով ներկայացնել թե ի՞նչ է իրենից ներկայացնում Ձեր բրենդինգը, ինչպե՞ս կնկարագրեք Ձեր տարբերանշանը՝ լոգոն: Ինչպե՞ս եք Ձեր պրոդուկտը ներկայացնելու սոցիալական ցանցերում և սոցիալական ցանցերը ի՞նչ առաքելություն են կատարելու, հնարավորության դեպքում տեղադրեք Ձեր տարբերանշանը)*

Կայացման փուլում է

## ***Մարկետինգի բյուջեի կանխատեսումները***

Ստորև, աղյուսակում հաշվարկված են ձեռնարկության նախնական՝ մեկ-անգամյա և ընթացիկ՝ տարեկան մարկետինգային ծախսերը, ըստ թիրախային խմբերի՝

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Հ․ |  | Գումար, ՀՀ դրամ |
| **1** | **Նախնական` ներդրումային մարկետինգային գումարներ** |  |
| 1.1 |  |  |
| 1.2 |  |  |
| 1.3 |  |  |
| 1.4 |  |  |
| 1.5 |  |  |
| **2** | **Ընթացիկ մարկետինգային ծախսեր** |  |
| 2.1 |  |  |
| 2.2 |  |  |
| 2.3 |  |  |
| 2.4 |  |  |
| 2.5 |  |  |

## ***Վաճառքի կանխատեսումները***

*(առավելագույնը 5 կետով ներկայացնել հիմնական ենթադրություններն ու կանխատեսումները, որոնք հիմք են հանդիսանում վաճառքի ծավալները կանխատեսելու համար)*

1. Տոնական օրերին վաճառքի ծավալի աճ
2. Նորաձևության փոփոխություններին զուգահեռ վաճառքի ծավալի աճ
3. ․․․
4. ․․․
5. ․․․

Ներդրումներն իրականացնելուց հետո՝ գործունեության առաջին տարվա ընթացքում վաճառքի կանխատեսվող ծավալներն ու ակնկալվող հասույթը ներկայացված են ստորև՝ աղյուսակում․

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Ամիս 1** | **Ամիս 2** | **Ամիս 3** | **Ամիս 4** | **Ամիս 5** | **Ամիս 6** | **Ամիս 7** | **Ամիս 8** | **Ամիս 9** | **Ամիս 10** | **Ամիս 11** | **Ամիս 12** | **Ընդամենը, տարի 1** |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ակնկալվող եկամուտը, արտադրանք 1, գին x վաճառքի քանակ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ընդհանուր հասույթը** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Ներդրումներն իրականացնելուց հետո՝ գործունեության առաջինից երրորդ տարիների ընթացքում վաճառքի կանխատեսվող ծավալները, արտադրանքի գները և ակնկալվող հասույթը ներկայացված է ստորև՝ աղյուսակում․

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Տարի 1** | **Տարի 2** | **Տարի 3** |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 1 |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 1 |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 1, գին x վաճառքի քանակ |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 2 |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 2 |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 2 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 3 |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 3 |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 3 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 4 |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 4 |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 4 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 5 |  |  |  |
| Գինը, արտադրանք 5 |  |  |  |
| Ակնկալվող հասույթը, արտադրանք 5 |  |  |  |
| **Ընդհանուր հասույթը** |  |  |  |

## ***Նախկին երեք տարիներին ստացված հասույթը***

Նախորդ երեք տարիների ընթացքում ձեռնարկության վաճառքի ծավալները և ստացված հասույթը, եթե այն ծավալել է գործունեություն, ներկայացված է ստորև՝ աղյուսակում․

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Տարի 1** | **Տարի 2** | **Տարի 3** |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 1 |  |  |  |
| Ստացված հասույթը, արտադրանք 1 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 2 |  |  |  |
| Ստացված հասույթը, արտադրանք 2 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 3 |  |  |  |
| Ստացված հասույթը, արտադրանք 3 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 4 |  |  |  |
| Ստացված հասույթը, արտադրանք 4 |  |  |  |
| Վաճառքի քանակը, արտադրանք 5 |  |  |  |
| Ստացված հասույթը, արտադրանք 5 |  |  |  |
| **Ընդհանուր հասույթը** |  |  |  |

# **ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՊԼԱՆԸ**

## ***Արտադրական գործընթացի նկարագրությունը***

*(առավելագույնը 5 կետով ներկայացնել յուրաքանչյուր արտադրանքի արտադրման կամ ծառայության մատուցման ամբողջական գործընթացը, դրա արտադրման/մատուցման համար անհրաժեշտ հումքն ու ռեսուրսները, տեխնոլոգիան, տարածքը, սարքավորումները)*

Արտադրանք 1 **Վարսահարդարում**

* Բարձրակարգ վարսահարդարիչ
* Մկրատներ
* Էլեկտրական մկրատ
* Մազի ներկեր, դիմակներ, պաշտպանիչ նյութեր

Արտադրանք 2 **Դեմքի խնամք**

* Դեմքի դիմակներ
* Դեմքի խնամքի համար նախատեսված սարքավորումներ

Արտադրանք 3 **Մանիկյուր, պիծիկյուր**

* Գելլաքեր
* Բոռ-մաշինկա
* Լամպա
* Եղունգի լիցքի նյութեր
* Եղունգի մաքրման մկրատներ

Արտադրանք 4 **Մազահեռացում**

* Մազահեռացման սարք
* Մարմնի և դեմքի սնուցող դիմակներ
* Այլ նյութեր

Արտադրանք 5



## ***Արտադրական տարածքները***

1. Ներկա պահին ձեռնարկությունն ունի 25 ք․մ․ ընդհանուր մակերեսով արտադրական տարածք, որը գտնվում է հետևյալ հասցեում՝ Արագածոտնի մարզ․ գ․ Բազմաղբյուր։
2. Արտադրական/ծառայությունների մատուցման գործընթացները լիարժեք կազմակերպելու համար, ձեռնարկությունը լրացուցիչ կարիք ունի՝
   * վարձակալելու ․․․․․․․․․․․ ք․մ․ ընդհանուր մակերեսով տարածք,
   * ձեռք բերելու 25 ք․մ․ ընդհանուր մակերեսով տարածք։
3. Արտադրական տարածքների հետ առնչվող ընթացիկ ծախսերն ու ներդրումները հետևալն են՝
   * ․․․․․․․․․․․ դրամ ընթացիկ ծախս՝ առկա արտադրական տարածքի վարձակալման *(և/կամ պահպանման)* համար,
   * ․․ դրամ ընթացիկ ծախս՝ նոր արտադրական տարածքների վարձակալման համար,
   * ․․․․․․․․․․․ դրամ ներդրում՝ առկա արտադրական տարածքի վերանորոգման համար,
   * 3․500․000 դրամ ներդրում՝ նոր արտադրական տարածքների համար։

## ***Սարքավորումները***

1. Ներկա պահին բիզնեսն ունի հետևյալ սարքավորումները/հիմնական միջոցները՝

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Հ․ | Սարքավորում/ հիմնական միջոց | Քանակը | Արտադրման տարեթիվը | Մեկ միավորի գինը | Ընդհանուր գումարը |
| 1 | Լվացարան | 1 |  | 220.000 | 220.000 |
| 2 | Վարսահարդարիչ | 2 |  | 84.000 | 168.000 |
| 3 | Մազ կտրող մեքենա | 2 |  | 72․000 | 144․000 |
| 4 | Մազի արդուկ | 2 |  | 68․000 | 136․000 |
| 5 | Մազի ձևավորման սարք | 2 |  | 38․000 | 76․000 |
|  | Ընդամենը |  |  |  | 744.000 |

1. Բիզնեսը հետևյալ լրացուցիչ սարքավորումների/հիմնական միջոցների կարիքն ունի՝

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Հ․ | Սարքավորում/ հիմնական միջոց | Քանակը | Մեկ միավորի գինը | Ընդհանուր գումարը | Գնի հիմնավորում |
| 1 | Մազահեռացման սարք(էլոս) | 1 |  | 3150$ | Բազմաֆունկցիոնալ, վերջին սերնդի սարք 130.000 լուսարձակում, գլխիկը սառեցվող Ֆունկցիաներ.  • Մազահեռացում – 7.5սմ քառակուսի պատուհանիկի չափս  • Պիգմենտացիոն բծերի վերացում  • Անոթային ցանցերի վերացում  • Մաշկի ռեգեներացիա  • Կրծքերի մեծացում |
| 2 | Մանիկյուր/պիծիկյուրի համար գույք | 1 | 75․000 | 75․000 |  |
| 3 | Սպասասրահի գույք | 1 | 95․000 | 95․000 |  |
| 4 | Ջրատաքացման կաթսա | 1 | 91․000 | 91․000 |  |
| 5 | Ստերիլիզացման տարբեր սարքավորումներ | 1 |  |  |  |
|  | Ընդամենը |  |  |  |  |

1. Սարքավորումների և այլ հիմնական միջոցների հետ առնչվող ընթացիկ ծախսերն ու ներդրումներն են՝
   * ․․․․․․․․․․․ դրամ ընթացիկ ծախս՝ սարքավորումների վարձակալման *(և/կամ ամորտիզացիայի)* համար,
   * 1․788․750 դրամ ներդրում ՝ նոր սարքավորումների ձեռք բերման համար։

## ***Հումքը***

Ստորև՝ աղյուսակում ներկայացված է յուրաքանչյուր 1 միավոր արտադրանքի պատրաստման կամ ծառայության մատուցման համար անհրաժեշտ հումքի քանակը՝

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Արտադրանք/ Հումք | Չափման միավոր | Քանակը 1 միավոր արտադրանքի համար | Միավորի գինը, դրամ | Ընդամենը, դրամ |
| **Վարսահարդարում** |  |  |  |  |
| Քսուքներ |  |  |  |  |
| Ներկեր |  |  |  |  |
| Շամպույն |  |  |  |  |
| Գունաթափող նյութեր |  |  |  |  |
| Դիմակներ |  |  |  |  |
| **Դեմքի խնամք** |  |  |  |  |
| Դիմակներ |  |  |  |  |
| Գելեր |  |  |  |  |
| **Մազահեռացում** |  |  |  |  |
| Գելեր |  |  |  |  |
| **Մանիկյուր/պիծիկյուր** |  |  |  |  |
| Գելլաքեր |  |  |  |  |
| Լիցքի նյութեր |  |  |  |  |
| Սնուցող յուղեր |  |  |  |  |
| Հումք 12 |  |  |  |  |
| Արտադրանք 5 |  |  |  |  |
| Հումք 13 |  |  |  |  |
| Հումք 14 |  |  |  |  |
| Հումք 15 |  |  |  |  |

## ***Աշխատուժ և այլ արտադրական ծախսերը***

Իր արտադրական գործունեությունը լիարժեք կազմակերպելու և նախատեսվող վաճառքի ծավալներն ապահովելու համար, ձեռնարկությունը հետևյալ լրացուցիչ միջոցառումներն իրականացնելու կարիքն ունի՝

* ․․․ դրամի աշխատուժ արտադրամք 1-ի համար,
* ․․․ դրամի աշխատուժ արտադրամք 2-ի համար,
* ․․․ դրամի աշխատուժ արտադրամք 3-ի համար,
* ․․․ դրամի աշխատուժ արտադրամք 4-ի համար,
* ․․․ դրամի աշխատուժ արտադրամք 5-ի համար,
* արտադրության տեխնոլոգներ և այլ մասնագետներ՝ ամսական 450․000 դրամ վճարով՝ նախատեղված 3 աշխատակցի համար,
* արտադրության կոմունալ ծախսեր՝ ամսական միջինը 100․0000 դրամ վճարով,
* տրանսպորտային ծախսեր՝ ամսական միջինը 20-25․000 դրամ։

# **ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՉԱԿԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ ԵՎ ՂԵԿԱՎԱՐՈՒՄԸ**

## ***Սեփականատերերը***

Ստորև՝ աղյուսակում ներկայացված են ձեռնարկության հիմնադիրները/ սեփականատերերը, նրանց բաժնեմասը, նաև ներկա/ակնկալվող դերը բիզնեսի կառավարման գործընթացներում․

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Հ | Սեփականատիրոջ անունը | Բաժնեմասը (%) | Մանագիտությունը/ Փորձը | Դերը |
| 1 | Սեփականատեր 1 –Հեղինե Աբրահամյան | 100% | Վարսահարդար | Սեփականատեր |
| 2 | Սեփականատեր 2 - |  |  |  |
| 3 | Սեփականատեր 3 |  |  |  |
| 4 | Սեփականատեր 4 |  |  |  |
| 5 | Սեփականատեր 5 |  |  |  |

## ***Աշխատակազմը***

Ստորև՝ աղյուսակում ներկայացված են ձեռնարկության ղեկավար և վարչական կազմի հիմնական անդամները, նաև նրանց պարտականությունները և աշխատավարձի չափսը․

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Հ․ | Ղեկավար/վարչական աշխատակից | Հիմնական պարտականությունները | Ամսական աշխատավարձ, ՀՀ դրամ |
| Ղեկավար աշխատակազմ | | | |
| 1 | Ղեկավար աշխատակից 1 | Տնօրեն | 300․000 |
| 2 | Ղեկավար աշխատակից 2 |  |  |
| 3 | Ղեկավար աշխատակից 3 |  |  |
| 4 | Ղեկավար աշխատակից 4 |  |  |
| 5 | Ղեկավար աշխատակից 5 |  |  |
| Վարչական աշխատակազմ | | | |
| 1 | Վարչական աշխատակից 1 |  |  |
| 2 | Վարչական աշխատակից 2 |  |  |
| 3 | Վարչական աշխատակից 3 |  |  |
| 4 | Վարչական աշխատակից 4 |  |  |
| 5 | Վարչական աշխատակից 5 |  |  |
| Մարկետինգի և վաճառքի աշխատակազմ | | | |
| 1 | Մարկետինգի աշխատակից 1 |  |  |
| 2 | Մարկետինգի աշխատակից 2 |  |  |
| 3 | Մարկետինգի աշխատակից 3 |  |  |
| 4 | Մարկետինգի աշխատակից 4 |  |  |
| 5 | Մարկետինգի աշխատակից 5 |  |  |
| Արտադրական աշխատակազմ | | | |
| 1 | Մարկետինգի աշխատակից 1 | Վարսահարդար | 120-150․հազար |
| 2 | Մարկետինգի աշխատակից 2 | Մատնահարդար | 120-150․հազար |
| 3 | Մարկետինգի աշխատակից 3 | Կոսմետոլոգ | 120-150․հազար |
| 4 | Մարկետինգի աշխատակից 4 |  |  |
| 5 | Մարկետինգի աշխատակից 5 |  |  |

# **ՆԵՐԴՐՈՒՄԱՅԻՆ ՊԼԱՆԸ**

## ***Ներդրումների հաշվարկը***

Նախատեսված գործունեությունն իրականացնելու համար, ձեռնարկությունը կարիք ունի ներգրավելու ․․․․ դրամ ֆինանսական միջոցներ։ Նշված ներդրման 50%-ը (xx,000,000 դրամ) ձեռնարկությունը կիրականացնի իր սեփական միջոցների հաշվին։ Ներդրման մնացած 50%-ը (xx,000,000 դրամ) նախատեսվում է իրականացնել դրամաշնորհի հաշվին։

Ներդրումների մանրամասն հաշվարկը ներկայացված է ստորև, աղյուսակում․

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Միա-վոր | | Միավորների  քանակը | Միավորի գինը, դրամ | Ընդհանուր գումարը, դրամ | Որից, ակնալվող ներդրում, դրամ | Որից, սեփական ներդրում, դրամ |
|  | **ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՆԵՐԴՐՄԱՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԳՈՒՄԱՐԸ** | | | | |  |  |  |
|  | **Բիզնեսի գրանցման և սկսելու համար անհրաժեշտ ծախսեր** | | | | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  | **Արտադրական և այլ տարածքների բարեկարգման ծախսեր[[1]](#footnote-1)** | | | | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  | **Սարքավորումների ձեռք բերման / թարմացման ծախսեր[[2]](#footnote-2)** | | | | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  | **Գործողությունների սկսման մարկետինգային ներդրումներ** | | | | |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |  |
|  | **Հումքի ձեռք բերման, աշխատուժի և այլ գործառնական ծախսեր[[3]](#footnote-3)** | | | | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  | **Այլ ներդրումներ** | | | | |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |

## ***Ներդրումների ժամանակացույցը***

Նախատեսվում է, որ ներդրումները կիրականացվեն ․․․ տարվա ընթացքում՝ համաձայն հետևյալ ժամանակացույցի և փուլերի․

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Նեդրման տեսակը | Ժամանակացույցը | Փուլերը |
|  | **Ներդրումների ընդհանուր ժամանակացույց** |  |  |
|  | Բիզնեսի գրանցման և սկսելու համար անհրաժեշտ ծախսեր |  | I |
|  | Արտադրական և այլ տարածքների բարեկարգման ծախսեր |  | I |
|  | Սարքավորումների ձեռք բերման / թարմացման ծախսեր |  | II |
|  | Գործողությունների սկսման մարկետինգային ծախսեր |  | II |
|  | Հումքի ձեռք բերման, աշխատուժի և գործողությունները սկսելու համար անհրաժեշտ այլ արտադրական ու գործառնական ծախսեր |  | III |
|  | Այլ ներդրումներ |  | III |

## ***Ներդրման ռիսկերը***

*(առավելագույնը հինգ կետով ներկայացնել բիզնեսի պլանավորման, կազմակերպման և ղեկավարման հետ կապված խնդիրներն ու ռիսկերը, նաև ներկայացնել ինչպե՞ս եք պլանավորում կանխել կամ կառավարել այդ ռիսկերը)*

2. ․․․
3. ․․․

# **ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՊԼԱՆԸ**

## ***Հիմնական ենթադրությունները***

Ձեռնարկության գործունեության հիմնական ֆինանսական հաշվարկներն իրականացվում են հետևյալ ենթադրությունների հիման վրա․

1. Ներդրումներն իրականացնելուց հետո՝ առաջիկա երեք տարվա ընթացքում ստացված հասույթը՝ վաճառքի ծավալները հավասար են սույն բիզնես պլանի 2.8 կետում ներկայացված տվյալներին՝ հաշվարկված յուրաքանչյուր արտադրանքի համար։
2. Հաշվարկների հեշտության համար ընդունում ենք, որ արտադրական ծավալները ամբողջովին համապատասխանում են վաճառքի ծավալներին, և բոլոր վաճառքներն իրականացվում են կանխիկ գումարով և վաճառքից հասույթները հավասար են հաճախորդներից ստացված միջոցներին իսկ ծախսերը վճարումներին։

## ***Հոսքերի և հետգնման կանխատեսումները***

Համաձայն ստորև ներկայացված հաշվարկների, ներդրումներն իրականացնելուց հետո՝ առաջին տարվա ընթացքում ձեռնարկությունը կունենա xx,000,000 դրամ զուտ դրամական հոսքեր գործառնական գործունեությունից։ Այն կկազմի yy,000,000 և zz,000,000 դրամ, համապատասխանաբար գործունեության երկրորդ և երրորդ տարիների ընթացքում․ Ներդրումների հետգնման ժամկետը կազմում է xx ամիս։

Ուղղակի մեթոդով դրամական հոսքերի մասին հաշվետվության կանխատեսումը՝ ներդրումներն իրականացնելուց հետո, առաջին տարվա ընթացքում ներկայացված են ստորև․

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Ամիս 1** | **Ամիս 2** | **Ամիս 3** | **Ամիս 4** | **Ամիս 5** | **Ամիս 6** | **Ամիս 7** | **Ամիս 8** | **Ամիս 9** | **Ամիս 10** | **Ամիս 11** | **Ամիս 12** | **Ընդամենը** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Գործառնական գործունեությունից դրամական հոսքեր* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Հաճախորդներից ստացված միջոցներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Այլ գործոռնական մուտքեր |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Պաշարների դիմաց վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Աշխատավարձի վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Կոմունալ վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Տարածքի վարձակալություն դիմաց վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Սարքավորումների վարձակալություն դիմաց վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Մարքեթինգային ծառայությունների դիմաց վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Այլ ծառայությունների դիմաց վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վճարված հարկեր |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Այլ մատակարարներին վճարումներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Զուտ դրամական հոսքեր գործառնական գործունեությունից** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Ներդրումային գործունեությունից դրամական հոսքեր* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Սարքավորումների ձեռքբերում |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Շենքերի շինությունների ձեռքբերում |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Հողի ձեռքբերում |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ոչ ընթացիկ ակտիվների վաճառքից մուտքեր |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Զուտ դրամական հոսքեր ներդրումային գործունեությունից** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ազատ դրամական հոսքեր** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Ֆինանսական գործունեությունից դրամական հոսքեր* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Փոխառությունների ավելացում (նվազում) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Դրամաշնորհերի ավելացում |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Կապիտալի ավելացում (նվազում) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վճարված տոկոսներ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Վճարված շահաբաժիններ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Զուտ դրամական հոսքեր ֆինանսական գործունեությունից** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ընդամենը դրամական միջոցների զուտ հոսքեր |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Դրամական միջոցների մնացորդը հաշվետու ժամանակաշրջանի սկզբին |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Դրամական միջոցների մնացորդը հաշվետու ժամանակաշրջանի վերջին |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Ուղղակի մեթոդով դրամական հոսքերի մասին հաշվետվության կանխատեսումը՝ ներդրումներն իրականացնելուց հետո, առաջին երեք տարվա ընթացքում ներկայացված են ստորև ․

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Տարի 1 | Տարի 2 | Տարի 3 |
|  |  |  |  |
| *Գործառնական գործունեությունից դրամական հոսքեր* |  |  |  |
| Հաճախորդներից ստացված միջոցներ |  |  |  |
| Այլ գործոռնական մուտքեր |  |  |  |
| Պաշարների դիմաց վճարումներ |  |  |  |
| Աշխատավարձի վճարումներ |  |  |  |
| Կոմունալ վճարումներ |  |  |  |
| Տարածքի վարձակալություն դիմաց վճարումներ |  |  |  |
| Սարքավորումների վարձակալություն դիմաց վճարումներ |  |  |  |
| Մարքեթինգային ծառայությունների դիմաց վճարումներ |  |  |  |
| Այլ ծառայությունների դիմաց վճարումներ |  |  |  |
| Վճարված հարկեր |  |  |  |
| Այլ մատակարարներին վճարումներ |  |  |  |
| **Զուտ դրամական հոսքեր գործառնական գործունեությունից** |  |  |  |
| *Ներդրումային գործունեությունից դրամական հոսքեր* |  |  |  |
| Սարքավորումների ձեռքբերում |  |  |  |
| Շենքերի շինությունների ձեռքբերում |  |  |  |
| Հողի ձեռքբերում |  |  |  |
| Ոչ ընթացիկ ակտիվների վաճառքից մուտքեր |  |  |  |
| **Զուտ դրամական հոսքեր ներդրումային գործունեությունից** |  |  |  |
| **Ազատ դրամական հոսքեր** |  |  |  |
| *Ֆինանսական գործունեությունից դրամական հոսքեր* |  |  |  |
| Փոխառությունների ավելացում (նվազում) |  |  |  |
| Դրամաշնորհերի ավելացում |  |  |  |
| Կապիտալի ավելացում (նվազում) |  |  |  |
| Վճարված տոկոսներ |  |  |  |
| Վճարված շահաբաժիններ |  |  |  |
| **Զուտ դրամական հոսքեր ֆինանսական գործունեությունից** |  |  |  |
| Ընդամենը դրամական միջոցների զուտ հոսքեր |  |  |  |
| Դրամական միջոցների մնացորդը հաշվետու ժամանակաշրջանի սկզբին |  |  |  |
| Դրամական միջոցների մնացորդը հաշվետու ժամանակաշրջանի վերջին |  |  |  |

1. չի կարող գերազանցել ընդհանուր ներդրումների 30%-ը [↑](#footnote-ref-1)
2. թարմացման ծախսերը չի կարող գերազանցել ընդհանուր ներդրումների 70%-ը [↑](#footnote-ref-2)
3. չի կարող գերազանցել ընդհանուր ներդրումների 30%-ը [↑](#footnote-ref-3)