

Бизнес план создания собственной сети терминалов в точках продаж

Вводные данные: партнер приобретает во все офисы брендированные под свою торговую марку платежные терминалы (софт так же брендирован), использует аутсорсинг обслуживания терминалов FLM, SLM и мониторинг.

Исходные данные:	Кол-во точек:	100	Оборот точки:	150 000,00 ₺
-------------------------	----------------------	------------	----------------------	---------------------

Стартовые инвестиции:

№	Наименование	Количество	Стоимость	Итого
1	Поставка оборудования	100	25 000,00 ₺	2 500 000,00 ₺
2	Доставка оборудования на места	100	1 500,00 ₺	150 000,00 ₺
3	Запуск и наладка оборудования	100	1 000,00 ₺	100 000,00 ₺
4	Работы по регистрации в системе	100	200,00 ₺	20 000,00 ₺
5	Оборотные средства (аванс в систему)	100	10 000,00 ₺	1 000 000,00 ₺
Итого:				3 770 000,00 ₺

Ежемесячные расходы

№	Наименование	Количество	Стоимость	Итого
1	Обслуживание уровня FLM	100	850,00 ₺	85 000,00 ₺
2	Обслуживание уровня SLM	100	550,00 ₺	55 000,00 ₺
3	Круглосуточный мониторинг	100	150,00 ₺	15 000,00 ₺
4	Интернет-связь	100	100,00 ₺	10 000,00 ₺
5	Чековая лента	100	96,00 ₺	9 600,00 ₺
6	Инкассация	100	700,00 ₺	70 000,00 ₺
7	Аренда	100	0,00 ₺	0,00 ₺
Итого:				244 600,00 ₺

Доходность и экономия сети

№	Наименование	Количество	Стоимость	Итого
1	Комиссия от оплаты поставщиков	15 000 000,00 ₺	7,60%	1 140 000,00 ₺
2	Доходность от рекламы на терминалах	100	230,00 ₺	23 000,00 ₺
Итого:				1 163 000,00 ₺

Итоги расчетов:

Стартовые вложения (без оборотных средств)	2 770 000,00 ₺
Ежемесячные расходы	244 600,00 ₺
Ежемесячные доходы	1 163 000,00 ₺
Чистая прибыль проекта за первый год	8 250 800,00 ₺
Чистая прибыль проекта в последующие годы	11 020 800,00 ₺
Срок окупаемости проекта, месяцев	3,016114983