A Nobin Udyokta Project

Titon Cosmetics Store





NU Identified and PP Prepared by : Md. Khairul Basar



<u>Presented by</u> Md. Amir Hossain (Titon)

BRIEF BIO OF THE PROPOSED NOBIN UDYOKTA



Name	:	Md. Amir Hossain (Titon)
Age	:	12/10/1992 (25 Years)
Marital status	:	Married
Children	:	One daughter
No. of siblings:	:	Five brothers
Parent's and GB related Info (i) Who is GB member (ii) Mother's name (iii) Father's name (iv) GB member's info	: : :	Mother Father Asma Khatun Ali Ajgor Bepari Member since: 04/01/2008 Branch: Kanaipur, Centre no.12/m, Group: 02, Loanee No. 1865, First loan: Tk. 5,000, Existing loan: Tk.20,000, Outstanding: Tk.2,500.
Further Information: (v) Who pays GB loan installment (vi) Mobile lady (vii) Grameen Education Loan (viii) Any other loan like GCCN, GKF etc. (ix) Others	:	Father N/A N/A N/A N/A N/A
Education, till to date	:	Class Nine

BRIEF BIO OF THE PROPOSED NOBIN UDYOKTA



(Continued)

Present Occupation		Cosmetics Business
Trade License Number		958
Business Experiences	•	04 years.
Other Own/Family Sources of Income	:	Father Business.
Other Own/Family Sources of Liabilities	:	N/A
NU Contact Info	:	01752216243
NU Project Source/Reference	:	GT Faridpur Sadar Unit Office, Faridpur.

BRIEF HISTORY OF GB LOAN Utilization by Family



NU's mother has been a member of Grameen Bank (GB) Since 2008. At first her mother took a loan amount BDT 5,000 from Grameen Bank. She Invested the money in her husband's business. They gradually improved their life standard through GB loan.

PROPOSED BUSINESS Info.



Business Name	:	Titon Cosmetics Store
Address/ Location	:	Kanaipur Bazar, Cosmetics potti, Sadar, Foridpur
Total Investment in BDT	:	132,000/-
Financing	••	Self BDT: 82,000 (from existing business) - 62% Required Investment BDT: 50,000 (as equity) - 38%
Present salary/drawings from business (estimates)		BDT 7,000
Proposed Salary		BDT 7,000
Proposed Business % of present gross profit margin	:	20%
Estimated % of proposed gross profit margin	:	20%
Agreed grace period	:	2 months

EXISTING BUSINESS OPERATIONS Info.



	Existing Business (BDT)				
Particulars Particulars Particulars Particulars	Daily	Monthly	Yearly		
Sales (A)	3,000	90,000	10,80,000		
Less: Cost of sale (B)	2,400	72,000	8,64,000		
Gross Profit 20% (A-B)= [C]	600	18,000	2,16,000		
Less: Operating Costs					
Electricity bill		400	4,800		
Mobile		300	3,600		
Present salary -own		7,000	84,000		
Night Guard		100	1,200		
TL Fee, + others		500	6,000		
Non Cash Item:					
Depreciation Expenses(30,000*10%)		250	3,000		
Total Operating Cost (F)		8,550	102,600		
Net Profit (C-D):		9,450	113,400		

PRESENT & PROPOSED INVESTMENT Breakdown



Particulars	Existing Business (BDT)	Proposed (BDT)	Total (BDT)
Investments in different categories:	(1)	(2)	(1+2)
Present items: Decoration Present Goods Items (*):	30,000 52,000		82,000
Proposed Items (**):		50,000	50,000
Total Capital	82,000	50,000	132,000

(*) Details present Stock & (**) Proposed Items mentioned in next slide

PRESENT & PROPOSED INVESTMENT Breakdown

(Continued)



Present Stock item

Product name	Amount
বিভিন্ন প্রকার শ্লো ,পাউডার ,ক্রিম প্রভৃতি	4,000
বিভিন্ন প্রকার সাবান, স্যাম্পু, কনডিশনার প্রভূতি	5,000
বিভিন্ন প্রকার নারিকেল তেল, ওলিবয়েল প্রভৃতি	5,000
বিভিন্ন প্রকার সিটিগোল্ড গয়না	3,000
বিভিন্ন প্রকার নেলপালিস, লিপিস্টিক, কাজল, আইলেনা প্রভূতি	5,000
বিভিন্ন প্রকার হাতের চুড়ি ও গলার মালা	5,000
বিভিন্ন প্রকার মাথার কিলিপ, ব্যান্ড, ফিতা, রাবার প্রভূতি	4,000
বিভিন্ন প্রকার সেভিং ক্রিম , লোশন প্রভূতি	3,000
বিভিন্ন প্রকার খেলনা ও পুতুল	4,000
বিভিন্ন প্রকার লেডিস পার্টস ও ভেনিটি ব্যাগ	4,000
বিভিন্ন প্রকার সেন্ট , বডি এক্সপ্রে প্রভৃতি	3,000
বিভিন্ন প্রকার ফ্রেশওয়ান ও ফেয়ারনেস ক্রীম	4,000
অন্যান্য প্রসাধনী সামগ্রী	3,000
Total Present Stock	52,000

Proposed Item

Product Name	Amount
বিভিন্ন প্রকার শ্লো ,পাউডার ,ক্রিম প্রভৃতি	3,000
বিভিন্ন প্রকার সাবান, স্যাম্পু, কনডিশনার প্রভূতি	5,000
বিভিন্ন প্রকার নারিকেল তেল, ওলিবয়েল প্রভূতি	4,000
বিভিন্ন প্রকার সিটিগোল্ড গয়না	10,000
বিভিন্ন প্রকার নেলপালিস, লিপিস্টিক, কাজল, আইলেনা প্রভৃতি	3,000
বিভিন্ন প্রকার হাতের চুড়ি ও গলার মালা	3,000
বিভিন্ন প্রকার মাথার কিলিপ, ব্যান্ড, ফিতা, রাবার প্রভূতি	4,000
বিভিন্ন প্রকার খেলনা ও পুতুল	4,000
বিভিন্ন প্রকার লেডিস পার্টস ও ভেনিটি ব্যাগ	4,000
বিভিন্ন প্রকার সেন্ট , বডি এক্সপ্রে প্রভৃতি	4,000
বিভিন্ন প্রকার ফ্রেশওয়ান ও ফেয়ারনেস ক্রীম	3,000
অন্যান্য প্রসাধনী সামগ্রী	3,000
Total	50,000

Financial Projection of NU BUSINESS PLAN



Particulars	Year 1 (BDT)		Year 2 (BDT)			Year 3 (BDT)			
r ai ticulai s	Daily	Monthly	Yearly	Daily	Monthly	Yearly	Daily	Monthly	Yearly
Sales (A)	3500	105000	1260000	4000	120000	1440000	4500	135000	1620000
Less: Cost of Sale (B)	2800	84000	1008000	3200	96000	1152000	3600	108000	1296000
Gross Profit (A-B)=C	700	21000	252000	800	24000	288000	900	27000	324000
Less operating cost:									
Electricity bill		600	7,200		700	8,400		800	9,600
Mobile Bill		400	4,800		450	5,400		500	6,000
Proposed Salary- Self		7,000	84,000		7,000	84,000		7,000	84,000
Night Gourd		100	1,200		150	1,800		200	2,400
TL and others		300	3,600		400	4,800		500	6,000
Non Cash Item:									
Depreciation (30,000*10%)		250	3,000		250	3,000		250	3,000
Total Operating Cost (F)		10,650	1,27,800		10,950	1,31,400		11,250	1,35,000
Net Profit =(E-F)		10,350	124,200		13,050	156,600		15,750	189,000
GT payback	20,000		20,000		20,000				
Retained Income:	d Income: 1,04,200		00	2,36,600		2,79,000			

CASH FLOW Projection on Business Plan (Rec. & Pay.)



SI#	Particulars	Year 1 (BDT)	Year 2 (BDT)	Year 3 (BDT)
1.0	Cash Inflow			
1.1	Investment Infusion by Investor	50,000	0	0
1.2	Net Profit (Ownership Tr. Fee added back)	124,200	156,600	189,000
1.3	Depreciation (Non cash item)	3,000	3,000	3,000
1.4	Opening Balance of Cash Surplus	0	87,200	226,800
	Total Cash Inflow	177,200	246,800	418,800
2.0	Cash Outflow			
2.1	Purchase of Product	70,000	0	0
2.2	Investment Pay Back (Including Ownership Tr. Fee)	20,000	20,000	20,000
2.3	Payment of GB loan	0	0	0
	Total Cash Outflow	90,000	20,000	20,000
3.0	Net Cash Surplus	87,200	226,800	398,800

SWOT Analysis



STRENGTH

- Skill and 04 Years experience
- Quality service and Product
- Well Decorated
- Seven days open weekly
- 16 hours shop open

WEAKNESS

Lack of investment

OPPORTUNITIES

- Have a chance at more customers within local area.
- Extendable society
- Products and service demand increasing.

THREATS

- New competitor may be present
- Political Unrest
- Theft

























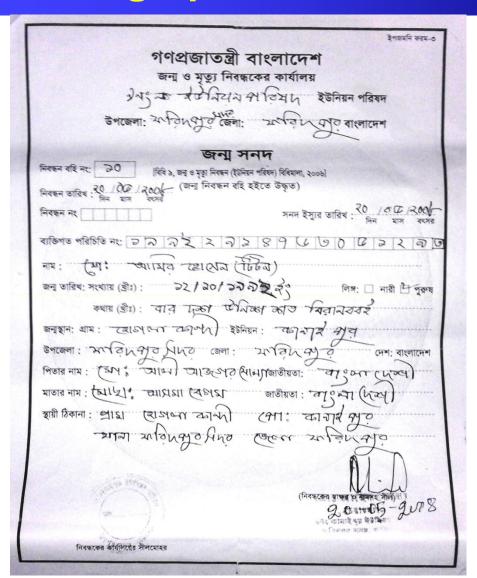






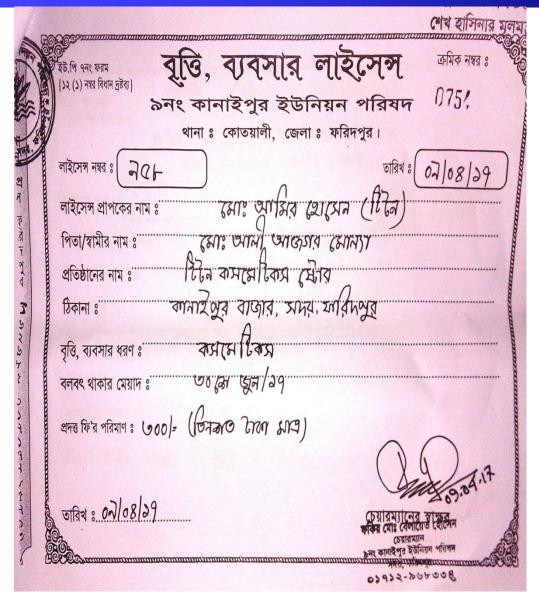


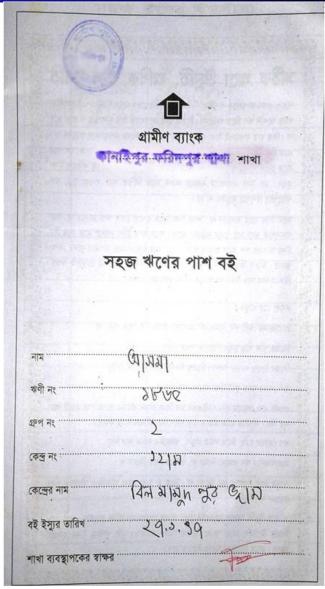




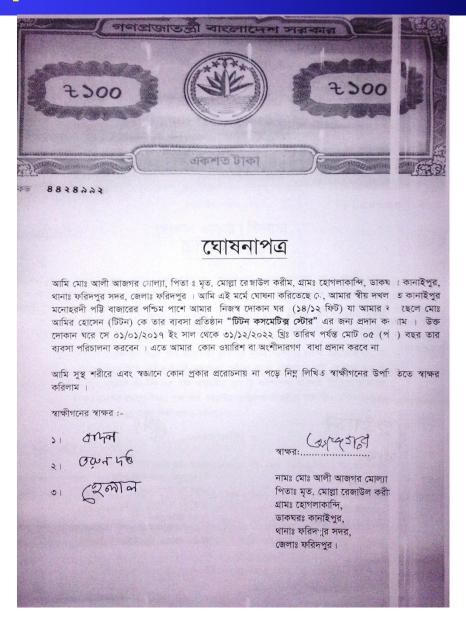














Presented at
...th Internal Design Lab
on April 27, 2017 at GT

