**БИЗНЕС-ПРОЕКТ: «ИЗГОТОВЛЕНИЕ ДЕРЕВЯННЫХ ЗНАЧКОВ»**

*Студент Ю-30 Сидоров Сергей, руководитель Иванова С.В.*

Создание своего бизнеса – это ответственный шаг, совершая который необходимо учитывать многие факторы: емкость рынка, потребности покупателей и их предпочтения, конкуренцию.

**Цель проекта:** Изготовление деревянных значков и их сбыт.

**Задачи:**

* 1. Регистрация в качестве частного предприятия;
	2. Закупка аппарата для производства значков.
	3. Найти несколько точек продаж ( открыть интернет-магазин и реализовать по нескольким сувенирным магазинам и открыть собственный магазин).
	4. Изготовление значков по предварительному заказу.
	5. Изготовление значков с собственным дизайном на реализацию.

Идея нашего бизнеса заключается в создании недорогих значков из дереваЧтобы бизнес был успешным, значки должны чем-то выделяться из многочисленных товарных предложений.

Значок – это предмет искусства и серьезного коллекционирования. Можно создавать значки, которые будут интересны самым разным возрастам, представителям разных культур и субкультур. Надо только иметь желание делать качественный, авторский, дизайнерский продукт.

У каждого есть свои вкусы и предпочтения в выборе значков, но, к сожалению, в магазинах сложно найти подходящие значки. Наш бизнес устроен таким образом, чтобы удовлетворить все требования клиента.

Значки, покрытые акриловой краской, отличаются своей оригинальностью, яркостью и широкой возрастной категорией покупателя. Стиль таких значков может колебаться от строгой классики до этнического или даже спортивного стиля.

Виды товаров:- Значки разного стиля; -Магнитики-сувениры;-Харысхал (обереги); Сувениры разного стиля (деревянные очки, талисманы, фигурки животных и.т.д.

**Рынки сбыта (реализация готовой продукции):**

Для расширения круга покупателей, кроме магазина в центре города, мы создадим виртуальный интернет магазин. Создание ресурса, демонстрирующего товар нашего будущего сайта, очень актуально.

            Чтобы удержать своих клиентов, у нас будет регулярное обновление и пополнение значков, сувениров и система накопительных скидок. Нашим главным приоритетом является - удовлетворенность клиентов. Мы создадим простую систему покупок через интернет, которая полностью удовлетворит запросы посетителей сайта. В последующем планируем открыть собственный магазин.

Правовая форма организации

Нами планируется регистрация коллективной предпринимательской деятельности, т.е. регистрация проекта в качестве частного предприятия.

Виды деятельности:

- Розничная торговля.

- Хранение.

- Составление эскизов.

Стратегия маркетинга сбыта продукции должна быть направлена на быстрый возврат оборотных средств путем выполнения предварительно оплаченных заказов, продажи через Интернет, выездных торговых мероприятий, например: художественные и промышленные выставки, учебные заведения, массовые мероприятия и.т. д.

Одним из преимуществ нашего бизнеса является доступность цен: наши значки могут купить и взрослые, студенты, и школьники.

Цена и объем реализации будут во многом зависеть от предварительной рекламной политики фирмы.

**Ценовая политика обеспечивается за счет:**

* Высокого качества и невысокой ценой комплектующих изделий.
* Низких затрат на рекламу продукции ввиду ее узкой направленности.

**Цена на нашу продукцию рассчитывается из:**

* Затрат на рекламу;
* Электричество;
* Канцтовары;
* Расходы на мобильную связь;
* Транспортные расходы;
* Интернет;
* Коммунальные платежи.

 Выбор налоговой политики

Упрощенная система налогооблажения освобождает предпринимателя от необходимости платить НДС, НДФЛ и налог на имущество. Система имеет два подвида:

6 % – когда объект налогообложения – все доходы;

15% – когда объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов.

**Производственная программа. Организация производства**

Продукция и выполнение сторонних заказов будут производиться на арендуемой площади, соответствующей всем требованиям торгового производства.

Подготовка производства требует выполнения следующих мероприятий:

* + - * расходы на организацию предприятия;
* закупка основного оборудования;
* монтаж, наладка основного оборудования;
* проводка необходимой электросети, водоснабжения, канализации, вентиляции;
* закупка вспомогательного оборудования и инструментов;
* закупка основных и расходных материалов на запускной и наладочный период;
* закупка офисного оборудования, мебели и др. принадлежностей;
* расходы на бытовые принадлежности для персонала;
* непредвиденные расходы, связанные с налаживанием нового производства.

Затраты на рекламу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Количество | Цена |
| 1 | Буклеты | 100 шт. | 5000 |
| 2 | Объявление на сайте Ykt.ru | ежедневно | 0 |
| 3 | Реклама на сайте Vkontakte.ru | ежедневно | 0 |
|   | **Всего** |  | **5000** |

Профессионально-кадровый состав предприятия, его численность, оплата труда

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Количество человек | Зарплата в руб. |
| Руководитель | 1 | 25 000 |
| Мастер | 1 | 25 000 |
| **Итого:** | **2** | **50 000** |

Закупка основного и вспомогательного оборудования будет проводиться параллельно с организационной работой по оформлению предприятия (его регистрации, получение лицензии, утверждение квоты и других мероприятий). Будут сразу монтироваться на подготовленные площади. Сроки, предусматриваемые на этот предзапускной период, можно предварительно оценить в 2-3 месяца.

Основными материалами нашего производства являются фанера, акриловая краска, булавки, магнитики, клей, кисточки, т.к. они являются сравнительно дешевыми материалами.

В капитальные вложения входит лазерный гравировщик, который стоит примерно 300 000 рб.

Необходимое оборудование и примерные затраты на его закупку

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Оборудование, инструменты | Количество | Цена, рб. |
| 1 | фанера |  | 1500 |
| 2 | Акриловая краска | 1 шт | 400.00 |
|  3 | Стулья  | 4 шт | 8000 |
| 4 | Кассовый аппарат | 1 шт | 6000 |
| 5 | Компьютер | 1 шт | 20000 |
| 6 | Фотоаппарат | 1 шт | 20000 |
|   | **ИТОГО** |  | **55 900** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Расходные материалы | Вес/количество | Цена, рб |
| 1 | фанера |  | 2000 |
| 2 | Клей | 3шт | 240 |
| 3 | Акриловая краска | набор | 400 |
| 4 | Булавки | 2 пачка | 2000 |
|   | **итого** |  | **4 640** |

 **Итого общая сумма затрат – 415 540 руб.**

Приведенные затраты являются примерными, основанными на данных из опросов поставщиков оборудования, посещения многих фирм, баз и данных информационных источников.

Перечень выпускаемой продукции и эскизы:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование изделия | Количество (в мес) | Средняя цена, руб | Сумма |
| 1 | Значки разного стиля | 75 | 200 | 15000 |
| 2 | Магнитики (сувенир) | 75 | 150 | 11250 |
| 3 | Харысхал (обереги) | 50 | 250 | 12500 |
| 4 | Сувениры разного стиля | 70 | 200 | 1400052 750  |

Оборотные средства в месяц выглядят таким образом:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | ед. измерения | в мес | квартал |
| Постоянные расходы (материалы, ЗП) |   | 50 000 |  |
| Квартальные затраты на доп.материалы |   | 2 525 | 2 525 |
| Расходы на рекламу |  100шт. | 5000 | 5000 |
| Итого затраты в мес. |   | 57 525 | 57 525 |
| Объем продаж | 800 |  |   |
| Средняя цена за реализацию продукции |  | 52 750  | 158 250  |
| Прибыль от продаж |   | 4 775 | 14 325 |
| Рентабельность |   | 9 600 |   |
| Упрощенный налог 6% (УСН) |   | 11 520 | 11 520 |

**Производственный план**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Доход | 655,000  | 660,000  | 700,000  | 710,000  | 710,000  |
| Постоянные расходы | 55680  | 55680  | 55680  | 55680  | 55680  |
| Аренда | 240 000  | 240 000  | 240 000  | 240 000  | 240 000  |
| Расходы на рекламу | 60 000  | 60 000  | 60 000  | 60 000  | 60 000  |
| Налог 6% | 138240  | 138240  | 138240  | 138240  | 138240  |
| **Прибыль** | **161080**  | **166080**  | **206080**  | **216080**  | **216 080**  |

 Технико-экономические показатели программы: Объем производства – не ограниченно готовых изделий в месяц. Общая численность работающих - 2 человека. Рабочий день - 8 часов при 22-х рабочих днях в месяц. |

Оптимальный объем производства был разработан на основе следующих факторов:

* скорости (трудоемкости) работы мастера, 20 изделий:
* эскиз на компьютере
* разметка
* выпиливание
* обработка деталей
* покрытие акриловой краски

Уже после второго года работы (или ранее) можно нарастить выпуск деревянных фоторамок разного стиля, сувениры из оргстекла, и кухонные изделия (лопатка, доска ,и.т.д) (приложение 6).

Таким образом, оптимально-минимальным объемом производства является по мнению наших специалистов – 300 изделий в месяц в виде значков, и др.

Материалы, комплектующие и вспомогательное оборудование приобретаются на стороне.

Созданное предприятие намеревается сотрудничать на договорных или иных началах с предприятием-арендодателем, а также с другими родственными предприятиями и организациями как производящие сувенирных изделий, так и занимающихся их сбытом и рекламой.

**Финансово-экономические показатели:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Янв | Февр | Март | Апр | Май | Июнь | Июль | Авг | Сент | Окт | Ноя | Дек | Всего |
| Доход | 52,750 | 52,750 | 52,750 | 52,750 | 52,750 | 52,750 | 55.915 | 55.915 | 55.915 | 55.915 | 55.915 | 55.915 | 651,990 |
| Постоянные расходы | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 4 640 | 55680 |
| Аренда |  20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 240 000 |
| Расх на рекл | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 60 000 |
| Налог 6% | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 11520 | 138240 |
| **Прибыль** | 11590 | 11590 | 11590 | 11590 | 11590 | 11590 | 14755 | 14755 | 14755 | 14755 | 14755 | 14755 | 158070 |

График планового повышения доходов (на экране),

Составляющие 100% успеха:((на экране),

Социально-демографический портрет(на экране)

**Риски деятельности**

 В процессе деятельности у предприятия всегда есть потенциальная возможность потери ресурсов, полный или частичный. Это появление нового конкурента, стихийные бедствия, кражи и неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры.

 Появление нового конкурента, возможно, не очень сильно отразится на предприятии, если следит за отношениями с клиентами, за качественным выполнением работы сотрудниками, необходимо также после того как бизнес окрепнет следить за расширением спектра услуг и модным тенденциями, ну и конечно самое главное не забывать про хорошую рекламу.

 Для борьбы со стихийными бедствиями необходимо застраховать имущество предприятия, чтобы ущерб, причиненный стихийными бедствиями, не повлиял на дальнейшую деятельность.

 Такой фактор риска, как кражи не исключен, не лишним будет устройство надежной системы охраны и страхование имущества.

 К неблагоприятным изменениям рыночной конъюнктуры можно отнести снижение жизненного уровня населения, и как следствие падение спроса и снижение цен на продукцию предприятия, что может привести к снижению доходов и потери выручки.

**Выводы:**

Получение прибыли от реализации товара основывается на принципах понимания потребителей, борьбы за потребителей и приспособления производства к требованием рынка.

2. В целях продвижения товара на рынке необходимо проводить широкую рекламную компанию.

3. Стратегия маркетинга сбыта продукции должна быть направлена на быстрый возврат оборотных средств путем оптовых продаж, выполнения предварительно оплаченных заказов, выездных торговых мероприятий на крупные предприятия, учреждения и т.д.

 4. В условиях рыночной экономики бизнес-план предприятия должен, прежде всего, решать задачи улучшения его финансового состояния.

5. Расходы в основном осуществляются на выплаты заработанной платы, уплату налогов и непосредственно на производство.