



«Каждый четвертый человек носит очки или линзы, а более одного миллиарда людей имеют проблемы со зрением. Значит, оптический бизнес будет расти».

Лев Ким, директор магазина Central Optica.

ОПТИКА ИП «Сафия»

SMART-ЦЕЛЬ

ПОВЫШЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ И
РАЗВИТИЕ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ОПТИКИ
ИП «САФИЯ»

РЕЗУЛЬТАТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА –
СОЗДАНИЕ ИМЕНИ КОМПАНИИ,
ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА 2000.000
KZT ИЛИ 7326.1415 USD

НЕОБХОДИМЫЕ ПРИВЛЕКАЕМЫЕ
ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ – 2000.000 KZT

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА – 2 ГОДА

ОЖИДАЕМАЯ СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ

ПРИБЫЛЬ – 500.000 – 1000.000 KZT

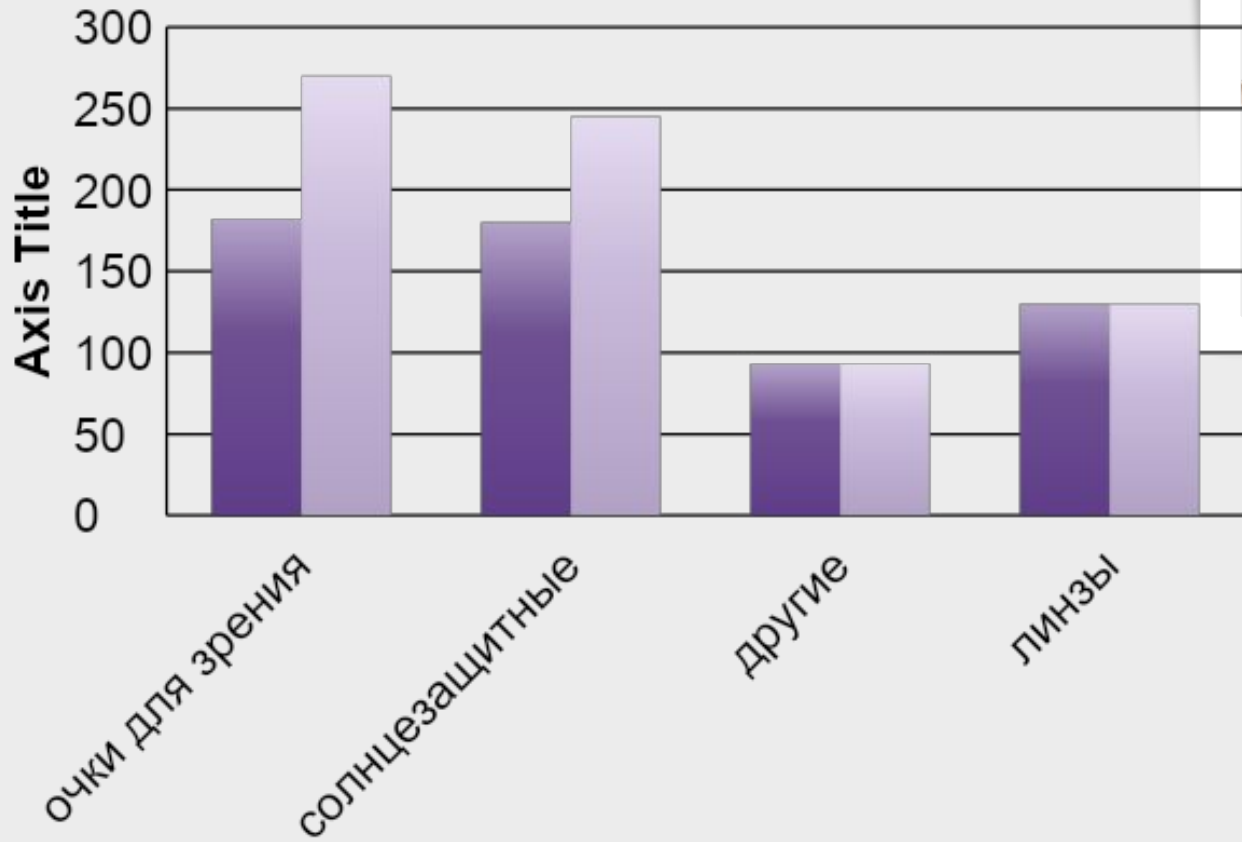
ОЖИДАЕМАЯ СРЕДНЕГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ –
6000.000 – 12.000.000 KZT



ЗАДАЧИ:

1. *УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА СЕРВИСА*
2. *ОТКРЫТИЕ НОВОЙ ТОРГОВОЙ ТОЧКИ*
3. *СОЗДАНИЕ ДОП. УСЛУГИ МЕДИЦИНСКИЙ КАБИНЕТ ОКУЛИСТА*
4. *ПЕРСПЕКТИВА СОЗДАНИЯ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВА*





Конкуренция



	«Алматы оптика»	«Dega Optical»	«Family Optic»	"МедОптика "	«Оптикор»
Количество филиалов	10	7	6	4	6
Доля рынка	30,30%	21,21%	18,18%	12,12%	18,18%
Доп. информация	50000 заказов в год 7-й мкр. Близкое расположение к нам	Наши партнеры	Не находится в нашем квадрате (территориальном) продаж	8-й микрорайон Наши партнеры (ул. Суинбая)	10-й микрорайон, ЗБ близкое расположение к нам

- В соответствии с индивидуальными заказами могут быть изготовлены очки по различным рецептам, различных размеров, форм, стиливых решений, стандартные очки для зрения, солнцезащитные очки с учётом параметров рецепта заказчика, очки для компьютера, специальные очки для вождения автомобиля, прогрессивные очки – специально для людей, у которых с возрастом появляется надобность в очках для близи. Так же возможен заказ отдельной детали к очкам.
- Солнцезащитные очки и очки для зрения отличаются высокой привлекательностью для потребителя и самой высокой конкурентоспособностью. Данный продукт находится в стадии роста и при разумном подходе к его продвижению может принести ещё большую прибыль.
- Прогрессивные очки и солнцезащитные очки с диоптриями находятся в стадии входа на рынок, поскольку занимают малую долю рынка, но в то же время их технологические характеристики вызывают интерес потребителей, предприятие может рассчитывать на достаточно быстрый рост доли рынка, занимаемой этим продуктом.
- Солнцезащитные очки и очки для зрения простого дизайна находятся уже в стадии зрелости, поскольку все показатели их динамики достаточно стабильны. Очки сейчас пользуются большим спросом, особенно среди молодёжи, используются в большинстве случаев в качестве имиджевых, занимают почти всю долю рынка.



- Таким образом, для выделенных приоритетных продуктов можно составить матрицу БКГ (Бостонской консультационной группы) на основе проведенного исследования.

		Относительная доля рынка	
		Высокая	Низкая
Темп роста рынка	Высокий	Солнцезащитные очки и очки для зрения	Прогрессивные очки и солнцезащитные очки с диоптриями
	Низкий	Мягкие контактные линзы	

- Под жизненным циклом продукта (ЖЦП) в маркетинге понимаются особенности его реализации и продвижения с момента его поступления на рынок до снятия с производства или реализации.
- Если рассматривать товары нашего предприятия по отдельности, то мы увидим, что «прогрессивные очки» и «солнцезащитные очки с диоптриями» находятся на стадии внедрения, «солнцезащитные очки» и «очки для зрения» – на стадии роста, «мягкие контактные линзы» – на стадии зрелости.



Финансовый план



Офтальмоскоп обойдется примерно в 336 000 тенге, витрина – 50 000 тенге, ресепшн – 81 150 тенге, станок для обработки линз – 750 000 тенге, фаскорез – 13 000 тенге, диоптриметр – 50 000 тенге, мебель для продавца и врача – 200 000 тенге, зеркала – $3 * 15\ 000 = 45\ 000$ тенге. Общая сумма затрат на оборудование составит 1 525 150 тенге.

Помещение на первоначальном этапе лучше арендовать. Если необходим ремонт помещения, следует составить смету.

Также необходим оборотный капитал. Следует приобрести не менее 500 оправ для работы на первоначальном этапе. Средняя цена приобретения – 800 тенге. Также необходимы мульти-полимерные линзы (33 диоптрии * 10 штук * 200 тенге) и стеклянные линзы (33 диоптрии * 10 штук * 40 тенге), затраты на оборотный капитал составят 479 200 тенге. Всего инвестиции – 2 004 350 тенге.

Доходы



Расходы



- **Доходы**
- Продавая в день по 3 очков со стеклянными линзами (цена – 2 400 тенге) и 4 – с полимерными (цена – 4 680 тенге), в месяц можно выручить $(3 * 2\,400 + 4 * 4\,680) * 25 = 648\,000$ тенге.
- **Расходы**
- Затраты на материалы составят $(3 * (800 \text{ тенге оправа} + 40 \text{ тенге/1 линза} * 2 \text{ линзы}) + 4 * (800 \text{ тенге оправа} + 200 \text{ тенге/1 линза} * 2 \text{ линзы})) * 25 = 186\,000$ тенге.
- Расходы на аренду площади $50 \text{ м}^2 * 1\,800 \text{ тенге/м}^2 = 90\,000$ тенге в месяц.
- Заработная плата 3 человека $* 70\,000 \text{ тенге} = 210\,000$ тенге в месяц.
- Расходы коммунальные, на рекламу, расходные материалы, прочие расходы – 50 000 тенге в месяц.
- Всего расходы составят 536 000 тенге в месяц, прибыль – 112 000 тенге. Окупаемость вложенных средств – 1,5 года. Необходимо отметить, что взяты минимальные объемы продаж. В случае наличия большого ассортимента, в т.ч. продажа мягких контактных линз, брендовых оправ и современных очковых линз (фотохром, ультраполимер, бифокальные линзы, астигматические линзы), объем продаж может значительно увеличиться, что положительно скажется при прибыльности предприятия.

ПРОИЗВОДСТВО (этапы изготовления очков)

1. Проверка очковых линз на соответствие требованиям СТ РК ГОСТ Р 30808-2002 «Линзы очковые. Общие технические условия»;
2. Проверка оправы очков на соответствие требованиям СТ РК ГОСТ Р 51932-2008 «Оптика офтальмологическая. Оправы корректирующих очков. Общие технические требования и методы испытаний»;
3. Разметка оптических центров линз, а для астигматических, поляризационных, призматических линз, разметка осей согласно рецепту;
4. Расчет децентровки линз на основе данных рецепта и измерений параметров оправы. Подготовка линз и технологической оснастки, выбор необходимых режимов обработки линз;
5. Трехмерное сканирование формы светового проема оправы. Возможно изменение формы светового проема по желанию заказчика;
6. Обработка линз по контуру в соответствии с формой светового проема и конструкцией оправы;
7. Сверление в обработанных линзах необходимых технологических отверстий, выборка пазов, канавок в соответствии с конструкцией оправы. По желанию заказчика возможна покраска линз;
8. Сборка очков согласно конструкции очков в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51193-2010 «Очки корректирующие. Общие технические условия»;
9. Выправка очков по антропометрическим данным заказчика;
10. Чистка очков в ультразвуковой ванне;
11. Контроль качества готовых очков на соответствие ГОСТ Р 51193-2010 «Очки корректирующие. Общие технические условия».



РИСКИ

