Изготовление штор по индивидуальному заказу

Цели открытия предприятия

- Использование передовых технологий и современного оборудования;
- Производство качественной продукции и установление обоснованных цен на неё;
- Проведение самостоятельных исследовательских работ по изучению рынка спроса и сбыта выпускаемого продукта, расширение и постоянное совершенствование ассортимента и дизайна штор;
- Создание условий для раскрытия предпринимательского, творческого и духовного потенциала сотрудников.

Миссия фирмы:

• удовлетворение потребителей в товарах высокого качества, создание уютной атмосферы в домах потребителей.

Перечень основной продукции:

• шторы, комбинированные с ламбрекеном

• шторы комбинированные

• занавески

Продукция в ассортименте ориентирована на удовлетворение спроса на шторы.

SWOT анализ:

- Слабые стороны:цена
- Сильные стороны:ассортимент и качество
- Угрозы: экономические, административные, аренда помещения.
- Преимущества:приём индивидуальных заказов

Стимулирование потребителей:

- доступность цены
- индивидуальный подход к каждому покупателю
- бонусные скидки постоянным клиентам.

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

12 год

15 20 25 25 25 240

25 25 25 240

15 15 135

	ПЛАППРОИЗВОДСТВА											
Νō	Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1:
1	Шторы, комбинирова											

H

H-

ные

Итого:

ные с

Шторы

ламбрекеном

комбинирова

Занавески

38 38

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Профессия	Описание выполняемой работы предъявляемые требования	Форма привлечени я	Потребность , Чел.	Средняя заработная плата (без премиальны х)
Швея- мотористка	Раскрой и пошив штор, 3-4 разряд	Объявление в газете	1	2500 руб.
Продавец консультант	Прием заказов, консультирование покупателей, коммуникабельный, компетентный	Объявление в газете	2	3500 руб.
рабочий	Наличие водительских прав, собственный транспорт.	Объявление в газете	1	5000 руб.

РИСКИ И СТРАХОВАНИЕ

Вероятность наступления	Способы устранения
раз в год раз в полгода	Изменение цен на продукцию
раз в год ежемесячно	Покупка нового оборудования, своевременный осмотр и устранение технических неполадок; Контроль за графиком поставок.
постоянно	Увеличение ассортимента и предоставление услуг.
	раз в год раз в полгода раз в год ежемесячно

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Месяц	Валовая выручка (руб)	Расход (руб)	Прибыль (руб)
1.сентябрь	157500	111232	46268,5
2.октябрь	157500	111232	46268,5
3.ноябрь	109500	98606,5	10893,5
4.декабрь	93000	82076,5	10923,5
5.январь	93000	82076,5	10923,5
6.февраль	93000	82076,5	10923,5
7.март	93000	82076,5	10923,5
8.апрель	93000	82076,5	10923,5
9.май	109500	98606,5	10893,5
10.июнь	157500	111232	46268,5
11.июль	157500	111232	46268,5
12.август	157500	111232	46268,5
ИТОГО	1471500	1163755,5	307744,5

Рентабельность = прибыль/выручка*100%=21%

PP = IC/Pcp = 250000/25645, 5 = 9,75 (10 месяцев).

Точка безубыточности Октб:

Qктб = 30757/(157500 - 80475) * 157500 = 62891,62

Вывод: Оп больше Октб, значит, проект прибыльный.

Спасибо за внимание!

