

**Муниципальное бюджетное
общеобразовательное
учреждение
средняя общеобразовательная школа
№ 59 г. Пензы**

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



**Разработать и произвести
игрушки-тренажеры для
развития мелкой моторики
пальцев и рук, а также
памяти.**

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



**М
И
С
С
И
Я**

- исследовать рынок;
- выработать бизнес-стратегию и реализовать предпринимательскую идею;
- изготовить качественную эксклюзивную продукцию;
- реализовать продукцию в условиях конкуренции;
- научиться работать в команде.

„Жар-птица“
ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



Развивающая игрушка «Елка»

НАША

П
Р
О
Д
У
К
Ц
И
Я



Развивающая игрушка «Пробки»

Развивающая
игрушка-
искалка
«Сова»



„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

НАША

- **Игрушки помогут научить малыша концентрировать внимание, дифференцировать предметы, управлять своими движениями и развивать реакцию.**
- **Они развивают речь, логическое мышление, а через мелкую моторику рук происходит развитие головного мозга.**

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



- Материал?
- Функциональность и оригинальность?
- Материальные возможности?
- Предполагаемые рынки сбыта?
- Ассортимент?

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

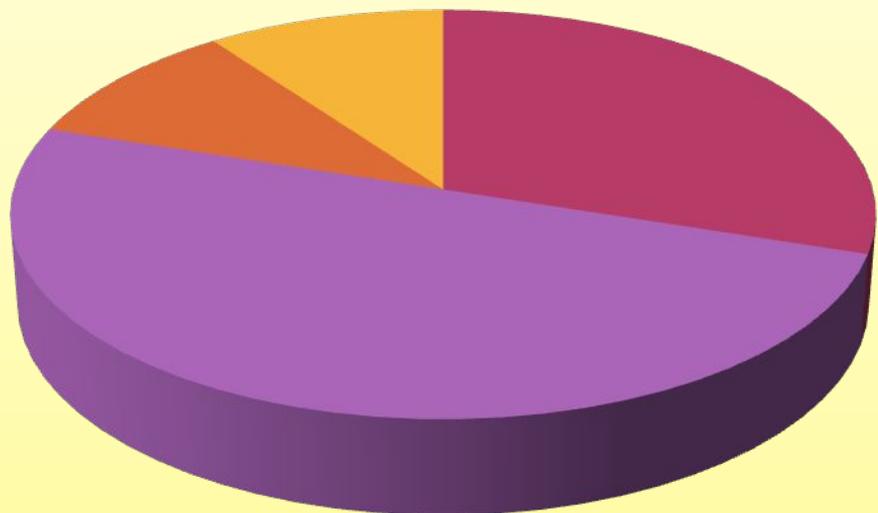


- материал должен быть экологичным и недорогим (фетр, флис, пластик);
- подобных игрушек не должно быть в продаже;
- производство можно начать с изготовления игрушек 2-3 видов;

„Жар-птица“
ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ



■ Родители детей 1-5 лет

■ Родители детей с овз

■ Реабилитационные центры

■ Детские сады и центры раннего развития



„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Р
Ы
Н
О
К

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

детский интернет-магазин



Монтессори

Магазин для развития ребенка в Пензе



Отдел «Вундеркинд» в ТЦ
«Ритэйл- Парк»,
магазин развивающих
игрушек «Умка»
в ТЦ «Красные холмы»



„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Р
Ы
Н
О
К

- цена на наш товар не должна превышать 400 руб;
- можно производить не только для прямых продаж, но и на заказ;
- игрушки должны быть многофункциональными.

„Жар-птица“
ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



**В
Ы
В
О
Д
Ы**

Маркетинговая политика

- информирование потребителей о товаре;
- убеждение в достоинствах товара, мотивация к покупке данной продукции;
- напоминание о товаре, необходимое для стимулирования дополнительного спроса.

Средства продвижения продукции на рынок:

Личная (персональная) продажа, т.е. регулярные контакты с потребителем для сообщения ему всей необходимой информации о товаре, о том, как им правильно пользоваться.

Реклама. Рекламные объявления направлены на призыв к покупке того или иного товара.

Общественные связи. То есть поддержание хороших отношений с местным населением, государственными учреждениями, заинтересованными в приобретении нашей продукции.

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



Маркетинговая политика



В ЛОЦ
«БлагоДарю»



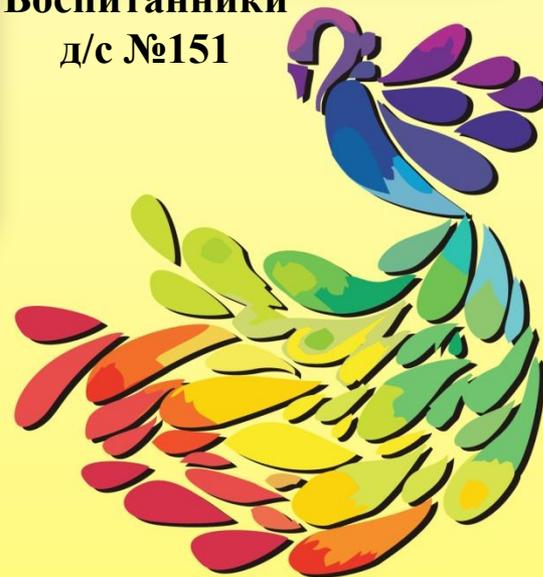
Воспитанники
д/с №151



На занятия в центре «Филиппок»

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



Маркетинговая политика

**Любящие Мамы и Папы.
Заботливые Бабушки и Дедушки.
У нас Вы можете купить
развивающие детские
игрушки**



“Елка”-380 руб.



“Пробки”-250 руб.



“Искалка”-280 руб.

Развивающие игрушки призваны активизировать органы восприятия и мелкую моторику рук.

В процессе игры ребенок формирует свои первые представления об окружающей действительности: расширяет спектр тактильных ощущений, учится концентрировать внимание, а одновременно с пальчиковой моторикой стимулирует речевые центры

По вопросам приобретения обращаться:
Школьная компания “Жар-птица”
г. Пенза, ул. Вадинская 9А, тел.: 8-902-2084242



Наши игрушки развивают. учат. воспитывают.

Листовки для
родителей,
размещаемые
на
информацион
ных стендах.



„Жар-птица”

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Реализация проекта- **5 месяцев.**

Рентабельность проекта составит **39%**

Стартовый капитал в размере **2390** рублей.

20 акций, номинальной стоимостью **50** рублей.

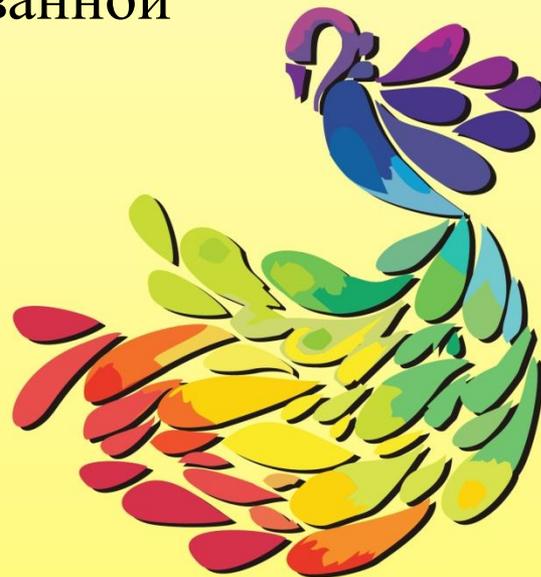
Дивиденды составят **10 %** от одной акции.

К моменту ликвидации компании акционерный капитал будет равен **1100** руб.

Кроме этого планируется использовать средства школьной компании от продажи собственной сувенирной продукции, произведенной и реализованной ранее в размере **1600** руб.

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



Ф
И
Н
А
Н
С
Ы

Прибыль компании составит:

	1-й месяц	2-ой месяц	3-й месяц	4-й месяц	5-й месяц
Выручка	3390	3390	3390	3390	3390
Чистая прибыль нарастающи м ИТОГОМ	808,4	1616,8	2425,2	3233,6	4042

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



Ф
И
Н
А
Н
С
Ы

Производственная программа/план продаж

Наименование товара (услуги)	Единица измерения (штуки)	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
• "Искалка"	1 шт.	4	4	4	4	4
• "Ёлочка"	1 шт.	4	4	4	4	4
• "Пробки"	1 шт.	3	3	3	3	3
		11	11	11	11	11

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



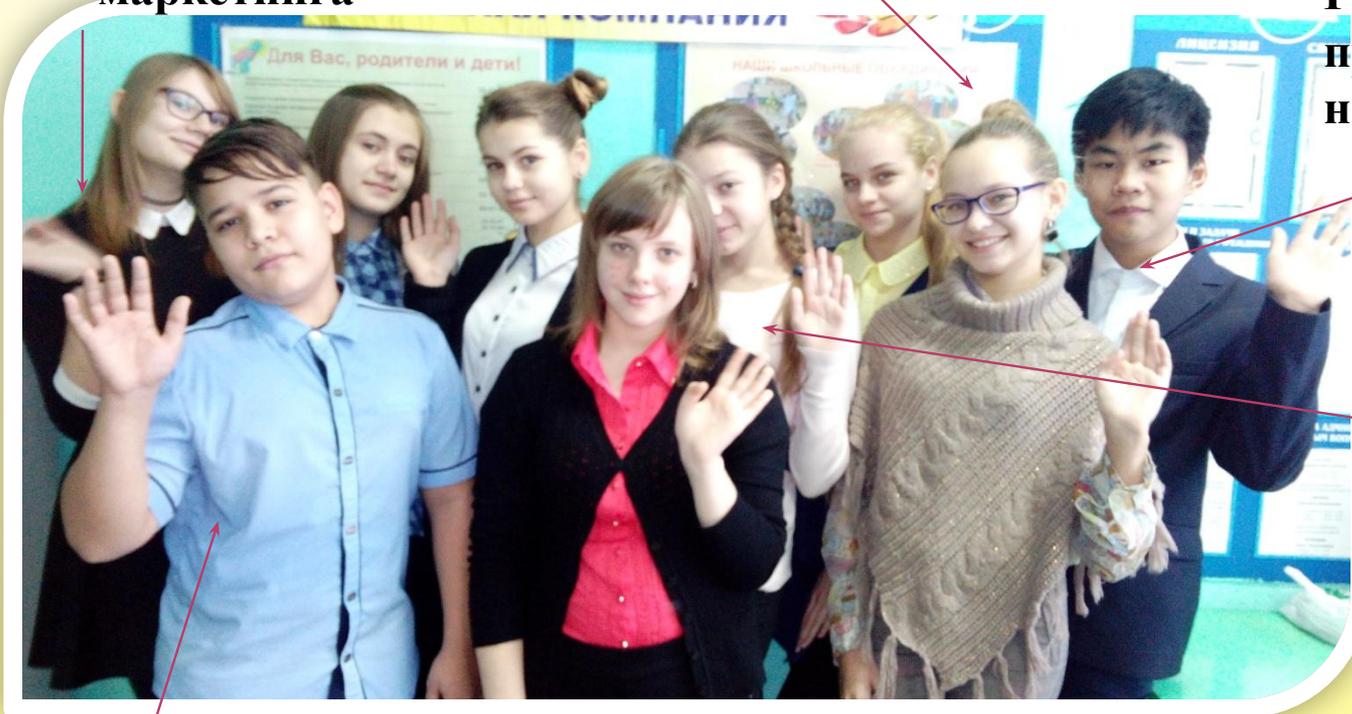
Ф
И
Н
А
Н
С
Ы

Руководитель
отдела
маркетинга

Директор

НАША

Руководитель
производствен-
ного отдела



Руководитель
финансового
отдела

Руководитель
отдела продаж

Производственный персонал

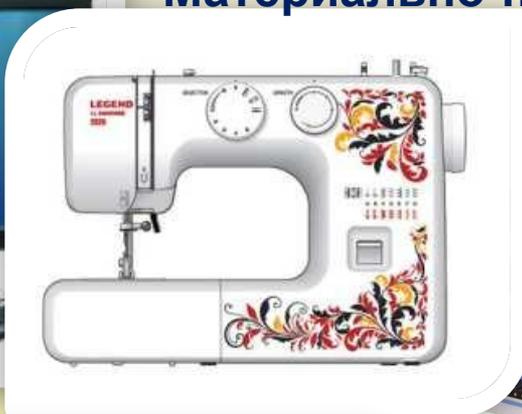
„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



К
О
М
А
Н
Д
А

Материально-производственные



„Жар-птица“
ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

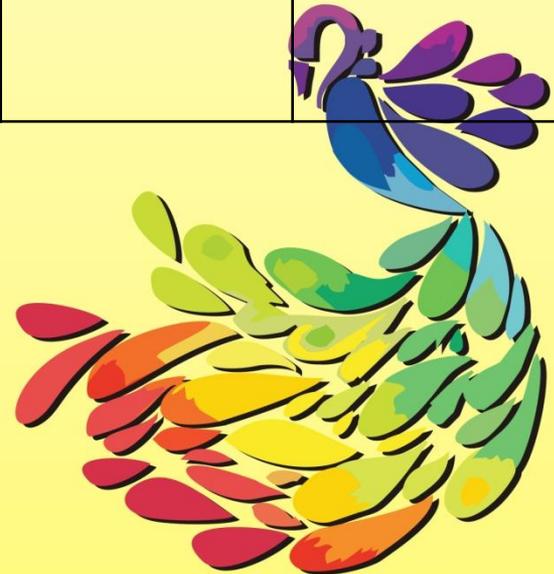
Р
Е
С
У
Р
С
Ы

Расчет цены товара

Игрушка	Затраты на расходный материал/оборотные средства 1 товара/услуги	Расходы на эл. энергию, оплату труда сотрудников, транспортные расходы, пр. расходы	Наценка (чаще не менее 30%)	Цена товара
Искалка	108 руб.	60 руб.	112 руб.	280 руб.
Елка	112 руб.	75 руб.	193 руб.	380 руб.
Пробки	105 руб.	80 руб.	65 руб.	250 руб.

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



Ф
И
Н
А
Н
С
Ы

Наш адрес: г. Пенза, ул. Терешковой, 10-А
Контактный телефон: 98-902-208-41-42

Сделано в

Пензе

Сделано

на совесть

Сделано с

душой

Сделано

для Вас

„Жар-птица“

ШКОЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

