

Бизнес- план

Счастье на

Промышленное
МАНОВЕНЬЕ
товаров и
игрушек

Выполнила:
студентка 2 курса
группы ССА-29
специальности 09.02.06
Сетевое и системное
администрирование
Андреева Наталья
Олеговна.

Актуальность темы

В СВЯЗИ С ТЕМ, ЧТО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ В РОССИИ В ЦЕЛОМ И В ЧАСТНОСТИ В НАШЕМ ГОРОДЕ ПОВЫСИЛАСЬ РОЖДАЕМОСТЬ, ТО У ЛЮДЕЙ ПОЯВИЛАСЬ ПОТРЕБНОСТЬ В ПОКУПКЕ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ, ТО ЕСТЬ СПРОС ВЫРОС. ПРОКАТ ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ПЛОХО СЭКОНОМИТЬ МОЛОДЫМ РОДИТЕЛЯМ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И СВОБОДНОЕ МЕСТО В КВАРТИРЕ.

Описание предприятия

БИЗНЕС БУДЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ В ФОРМЕ ИП, ПО УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (ДОХОДЫ- РАСХОДЫ).

СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ - 200 ТЫС. РУБ. КРЕДИТ НА 2 ГОДА.

КОД ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ БИЗНЕСА ОКВД 77.29.9.

ПОКУПАТЕЛЯМ БУДЕТ ПРЕДЛОЖЕНА ВОЗМОЖНОСТЬ ВЗЯТЬ ТОВАР НАПРОКАТ НА НЕБОЛЬШОЙ СРОК ИЛИ ПРИОБРЕСТИ ТОВАР ПО БОЛЕЕ НИЗКОЙ ЦЕНЕ.

ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ: ИГРУШКИ, КРОВАТКИ, ИГРОВЫЕ ЦЕНТРЫ, КАЧЕЛИ, ШЕЗЛОНГИ, ГОРКИ, МАНЕЖ, МАШИНКИ, ХОДУНКИ, КРЕСЛА, СТУЛЬЧИКИ ДЛЯ КОРМЛЕНИЯ, БАТУТЫ, ВЕЛОСИПЕДЫ, КАРНАВАЛЬНЫЕ КОСТЮМЫ И ДРУГИЕ.



Маркетинговый план

SWOT-

анализ:

Сильные стороны:

хорошее расположение;
отсутствие конкуренции;
удобная ценовая политика;
удобный режим работы;
не требует больших вложений;

Слабые стороны:

слабая политика продвижения
на рынок; слабая известность;
зависимость от аренды;
возникновение проблем с
сан.эпидем станцией.

Возможности:

обслуживание дополнительных
групп потребителей;
расширение ассортимента
возможных товаров;
рост спроса;

Угрозы:

появление конкурентов;
отсутствие интересов
(низкий спрос на товар,
не все будут пользоваться
поддержанным товаром).

Реклама предприятия:

- ✓ Социальные сети
- ✓ Листовки
- ✓ Визитки

Расходы на рекламу в год - 8400 руб.

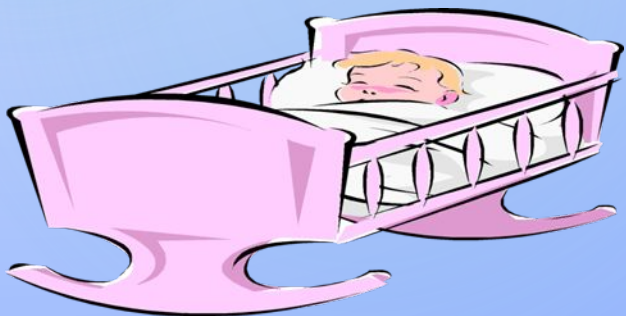
Расчёт примерной выручки



Проведем расчет примерной *выручки за 1 год работы* = 118 клиентов * 51 неделю * 145 рублей прокат за 1 неделю = 872610 руб.

Во второй год работы цены на прокат незначительно повысятся с учетом инфляции – на 7%. Средняя цена составит -155 рублей. Для увеличения клиентов будет проведена эффективная реклама. За счет рекламы дневная проходимость увеличится на 10%.

Выручка за 2 год = 129 * 51 * 155 = 1019745 руб.



Производственный план

Нам понадобится:

- Бактерицидная лампа –облучатель = 6000 руб.
 - Паровой пылесос – 35000 руб.
 - Одноразовая упаковочная пленка – 5000 руб.
 - Детский порошок «Ушастый нянь» - 1000 руб.
 - Дезинфицирующее средство Дезавид - 1300 руб.
 - Прочие принадлежности (щетки, губки и др) – 1300 руб.
 - Стеллажи для игрушек – изготавливаем своими руками.
 - Телефон, компьютер, принтер- собственность ИП.
 - Закупка игрушек – 120000 руб.
 - Косметический ремонт в помещении – 30000 руб.
- ИТОГО – 200000 руб.**



Процесс обработки игрушек и товаров

- 1) Помыть и очистить от загрязнений
- 2) Тканевые изделия постирать
- 3) Обработать горячим паром
- 4) Обработать бактерицидной лампой-облучателем,
- 5) Обрабатывать гипоаллергенными обеззараживающими растворами,
- 6) Тщательно запаковать в упаковку.

Наш магазин будет придерживаться цели:

чище чем из магазина.



Условия проката

Между магазином и клиентами будет составлен договор, в котором будут прописаны следующие основные пункты:

1) Условия аренды и штраф за порчу имущества. В этом разделе детально указывается наименование товара, его состояние при сдаче и получении, ответственность сторон при недобросовестном исполнении своих обязательств.

2) Нарушение сроков использования (возврата). В этом пункте дополнительно может быть указана залоговая сумма, которая будет удержана магазином на весь период пользования.

3) Условия продления сроков пользования.

4) Срок аренды.

Договор обязательно составляется в 2 экземплярах.

Клиенту на руки выдается бланк отчетности, копия соглашения и кассовый чек.

Организационный план

Для работы нашего проката необходимо
2 работника:

- ✓ руководитель предприятия (ИП), который будет корректировать договоры, осуществлять закупку средств для обработки детских игрушек, пополнять прокат новыми, разрабатывать более эффективную рекламу.
- ✓ продавец, который составляет договор с клиентом, обрабатывает игрушки, его зарплата в месяц 15000 руб.

Показатели эффективности проекта

Показатели	1 год работы	2 год работы
1. Выручка, тыс. руб.	872610	1019745
2. Себестоимость продукции	587000	601000
3. Валовая прибыль	285610	418745
4. Налоги (доходы - расходы), 15%	42842	62812
5. Обязательные платежи в 2019 г	36238	36238
6. Чистая прибыль	206530	319695
7. Рентабельность основной деятельности, %	48,65	69,67
8. Срок окупаемости	11 мес	

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!

