


“УМНЫЙ ЗОНТ”

ПЕТРОВ Д., МАЕВСКИЙ И., ЛЕВЧЕНКО А., СУХОЯРСКИЙ Д.

Суть проекта

Описание идеи

Идея заключается в создании удобного “умного” зонта, который после использования, при помощи термо-нагрева сушит ткань устройства. Ценность заключается в том, что пользователю не придется тратить время на сушку зонта, а также испытывать неловкость, которую приносил обычный зонт (постоянно капает и портит объекты вокруг). Конкурентоспособность выражается в отсутствии аналогов на рынке и в новизне предоставляемой технологии.



Проект создан для
упрощения человеческой
жизни.

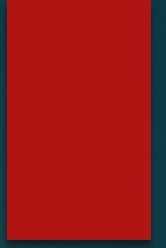
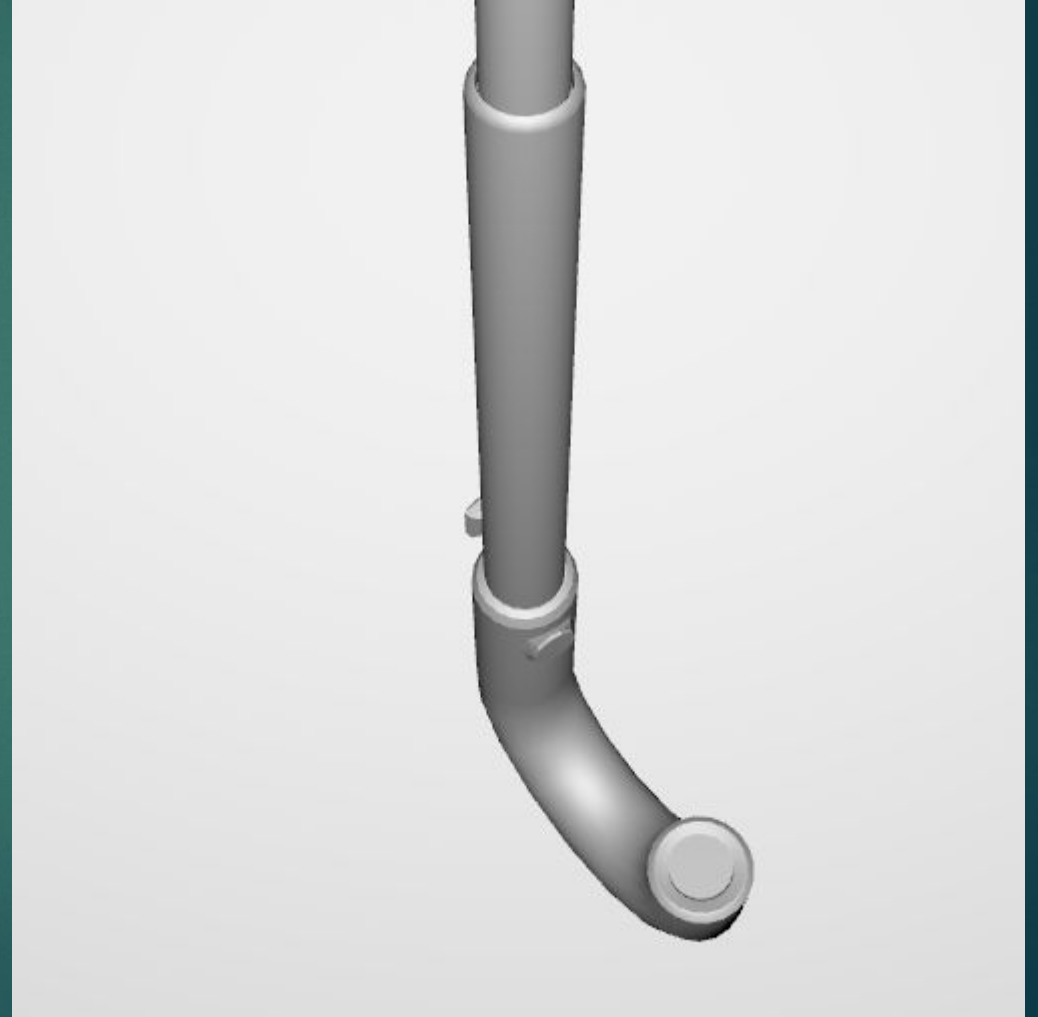
Описание Продукции

Наш товар является логичным продолжением обычного зонта, который известен всем, но с новой идеей и более комфортными условиями для пользователя всего их несколько:

1. Нагрев ручки зонта – для комфортного хвата даже в холодный период.
2. Нагрев ткани зонта, после использования – эта функция позволяет пользователю не задумываться о том, как и куда убрать или положить до нитки промокший зонт, так как нагрев обеспечивает испарение влаги, что убирает вышесказанную проблему.
3. Компактный дизайн – позволяет пользователю носить данный зонт в сумках и рюкзаках

Ниже прилагается прототип зонта,
выполненный в 3д программе:





Маркетинговый анализ, стратегия и сбыт продукции (услуг)

Оценка и сегментация рынка. Каналы продаж

Наш продукт будет продаваться гражданам любого пола и возраста, живущим в среднем достатке, так как цена товара не из дешевых (5 499 рублей). Место проживания также не играет особую роль, но большую часть товара стоит продавать в местах с повышенной частотой осадков (Ленинградская область).

Каналом же продаж будет интернет. Так как у нас будет собственное производство в республике Адыгея будет проблематично открывать фирменные магазины в разных уголках страны, поэтому мы выбрали интернет как средство решения данной проблемы.

Также возможно аренда складов, если товар будет продаваться в какой-то области лучше чем в других.

Продвижение продукта. Привлечение клиента. Онлайн-продажи. Ценовая политика

Будет использоваться контекстная реклама, так как по нашему мнению – это один из самых верных вариантов привлечь клиента.

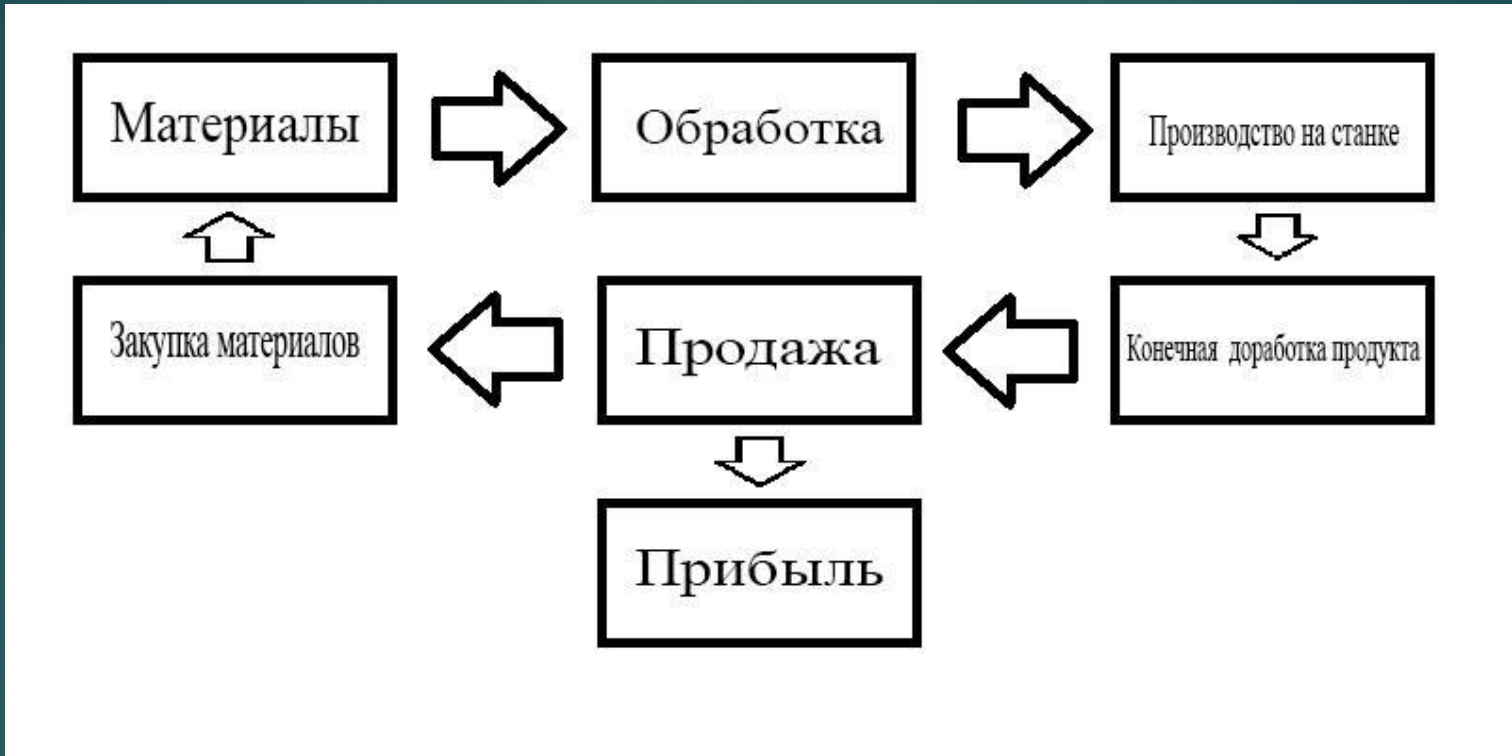
Обычный зонт будет стоить 5499 рублей, но мы предусмотрели несколько акций для клиентов:

1. При покупке 2ух зонтов цена составит 10000 рублей
2. При покупке зонта в день рождения скидка составит 500 рублей
3. Утилизация старых зонтов и скидка за них

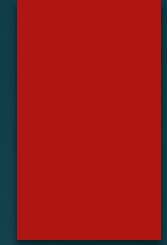
Производственный план

Производство будет находиться в республике Адыгея так как там благоприятные условия для бизнеса (дешевая аренда и маленькие затраты). Ко всему прочему местность не подвержена природным катаклизмам благодаря чему производство не будет приостановлено. Было выбрано помещение размером 250 кв.м., так как оно идеально подходит для небольшого производства, а также цена на данное помещения довольно мала для такого расположения (75 тысяч рублей в месяц).

Само производство начинается с закупки материалов по оптовым ценам. После чего материалы обрабатывают, чтобы они были пригодны для работы. Далее идет процесс производства на станке (придания материалам формы, нанесение термического покрытия). В конце зонт подвергается процессу тестирования и нанесения краски на ручку.



Оценка рисков. SWOT - анализ реализации бизнес - проекта



<p>Сильные стороны проекта: Новые технологии, удобство при использовании, малое количество прямых конкурентов, продажа в интернете.</p>	<p>Слабые стороны проекта: При теплой погоде без дождя падает спрос, высокая цена, сложное и затратное производство, неисправность сервисов сайта.</p>
<p>Возможности: Скидки и акции, расширение ассортимента, открытие торговых точек.</p>	<p>Угрозы: Недостаточный спрос, кризис, появление сильного конкурента.</p>

№	Риск	Последствия
1	Недостаточный спрос и отсутствие интереса со стороны потребителя.	Производство не окупиться.
2	Кризис.	У потребителя не будет финансовой возможности приобрести товар.
3	Появление сильного конкурента.	Снижение продаж у нас.
4	Слишком сложная технология производства.	Дополнительные затраты не входившие в планы изначально.

Управление и организационный план

Из организационно-правовых форм целесообразнее всего выбрать организацию ИП

Это связано с меньшими налогами, свободное использование своих финансов и простая регистрация

План персонала

Должность сотрудника	Обязанности сотрудника	Зарботная плата, руб/мес
Младший инженер	1)Своя зона ответственности(станок) 2)Наблюдение за процессом производства	20 000
Старший инженер	1)Руководство производством 2) Составление плана 3) Составление отчетов	35 000
Маркетолог	1)Составление рекламной компании 2)Общение с партнерами	30 000
Уборщик	Уборка помещения	12 000
Фонд оплаты труда		

Финансовый план

Источниками дохода предприятия являются:

- продажи продукции

При выполнении утвержденного плана продаж, окупаемость проекта составит менее 1 года.

