



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ «МИСИС»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И
МЕНЕДЖМЕНТА МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КАФЕДРА ПРОМЫШЛЕННОГО
МЕНЕДЖМЕНТА

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС- МОЯ РОССИЯ»

**Проект столярного цеха
«Техно-Строй»**

Пельменева Дарья Олеговна

**студентка II курса технологического отделения по
спец. 35.02.03 «Технология деревообработки»
ГПОУ «Читинский политехнический колледж»**

Основная идея проекта

Я проживаю в п. Ясногорск Забайкальского края на улице Строителей ба, где проживает около 7558 человек. Наш поселок существует уже более 40 лет и у жителей (в домах и на работе), с годами приходят в негодность двери, окна, полы и все, что сделано из древесины. К сожалению в нашем поселке нет такого производства, которое бы удовлетворяло потребности наших потенциальных потребителей.

В связи с этим я бы хотела в своем поселке организовать столярный цех.

ИП «Техно-Строй»

п. Ясногорск

Улица: Строителей ба

Индивидуальный предприниматель:

Пельменева Дарья Олеговна

Тел: 82535555555

Бухгалтерия 82534444444

e-mail:tehnob@mail.ru

Цели бизнес-плана:

- Предусматривает решение как стратегических, так и тактических задач, независимо от его функциональной ориентации, в том числе организационно-управленческая и финансово-экономическая оценка состояния предприятия;
- Выявление потенциальных возможностей бизнеса, анализ сильных и слабых его сторон;
- Формирование инвестиционных целей на планируемый период;
- Обеспечивает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынке, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатов деятельности предприятия;
- Выявляет зоны опасностей, предлагает пути их ограничения.

Виды выпускаемой продукции:

В столярном цехе мы будем выпускать:
оконные блоки



Виды выпускаемой продукции:

дверные блоки

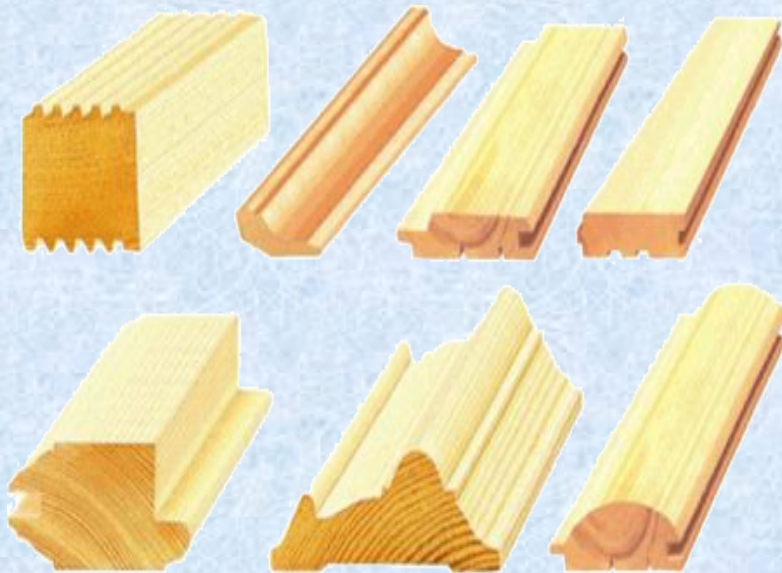


Виды выпускаемой продукции:



Виды выпускаемой продукции:

Погонажные изделия



Виды выпускаемой продукции:

Мебель из массива древесины



Виды выпускаемой продукции:

Лестницы



Основные потребители

Продукция нашего столярного цеха будет интересна:

- физическим лицам, осуществляющим строительство самостоятельно;
- строительным компаниям;
- гос. учреждения (детские сады, школы, больницы администрация и т. д.);
- специализированным розничным магазинам.

С ростом объемов производства возможен выход на рынок соседних регионов.

Основные конкуренты

Основными конкурентами моего бизнеса будут столярные цеха, которые находятся в г. Чита и г. Борзя (Забайкальского края).

Однако учитывая мои преимущества, моя бизнес – идея имеет право на существование так как наша продукция будет отличаться :

1. своим качеством;
2. экологичностью;
3. сравнительно невысокой ценой;
4. дизайном.

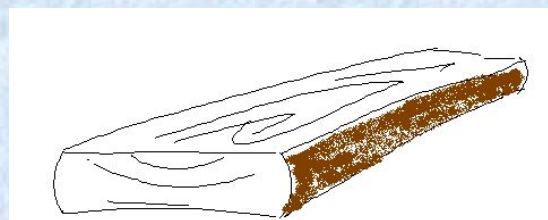
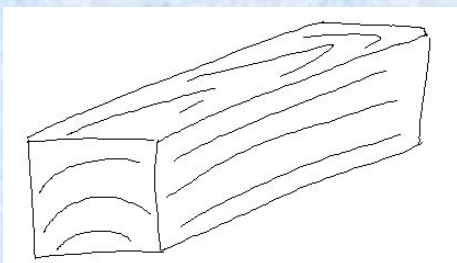
Кроме этого:

- для пенсионеров предлагается делать скидки;
- будет осуществляться индивидуальный подход к потребителям;
- постоянным клиентам будем делать подарки из номенклатуры нашей продукции;
- будут разыгрываться, какие – либо призы в день основания нашего предприятия
- детским домам будем делать благотворительную помощь, в виде нашей продукции.

Таким образом от потребителей не будет отбоя.

Ресурсы

Основной материал для производства (пиломатериал, брус) будет закупаться на лесопильных предприятиях.



Фурнитура, отделочные материалы (лаки, краски, морилки) и другие комплектующие будут приобретаться на оптовых базах.



План реализации бизнес - проекта

1. Для размещения столярного цеха будет арендовано помещение со всеми коммуникациями: электроэнергия, водоснабжение, отопление, канализация, система вентиляции. Помещение с такими условиями позволит создать оптимальный температурный режим и влажность воздуха, необходимых для качественного производства дверей. Помимо непосредственно производственного цеха, в помещении будут располагаться склад сырья, склад готовой продукции, комната персонала, душевая.
2. Для цеха будет приобретено деревообрабатывающее оборудование.
3. Отдельное внимание будет уделено поиску персонала. В цех будут трудоустроены опытный технолог и столяры - станочники, разнорабочие, менеджер, бухгалтер.
4. Закупка сырья, материалов, комплектующих
5. Организация пиар – компании.

План маркетинговой деятельности

- Служба маркетинга разрабатывает стратегии:
- Товарную;
- Ценообразование;
- Стратегию сбыта;
- Стратегию рекламы;
- Общую рыночную стратегию фирмы.

Оценка риска и страхование

При реализации инвестиционного проекта всегда существует некоторая вероятность того, что реальный доход будет отличаться от прогнозируемого, то есть существуют определённые риски:

- ❖ Персональный;
- ❖ Деловой;
- ❖ Организационный.

На предприятии предусматриваются факторы риска, такие как пожар, землетрясение, колебания валютных курсов – во избежание всего этого необходимо провести страхование предприятия.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!