



# БИЗНЕС-ПЛАН ПО ПРОДАЖЕ ВОЗДУХА

ОЛЕГ РАДОМЫСЛЕНСКИЙ, 11 КЛАСС



# ИДЕЯ БИЗНЕСА

Основной идеей бизнеса является продажа воздуха в маленьких алюминиевых банках с доставкой по почте покупателю через специальный интернет-сайт. В основном будет браться воздух из Риги, но с расширением бизнеса и открытием филиалов возможно будет брать воздух и из других мест Латвии.

В наш вид деятельности будет входить не только производство воздуха в банках, но и его продажа потенциальным потребителям, а так же создание рекламы для продукта.

Основными покупателями и потребителями нашей продукции будут обычные люди со средним достатком, которые будут покупать наш воздух в качестве сувениров и подарков.

# МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

Образование компании: 1 евро\*

Патент на производство и продажу: 5000 евро

Дизайн этикетки: 10 евро

В месяц:

Аренда интернет-магазина: 1,97 евро

1 алюминиевая банка с ключом для открывания: 0,88 евро

1 этикетка для банки: 0,40 евро

Почта: 3 евро

\* В зависимости от количества людей и их роли в управлении компании

# АНАЛИЗ РЫНКА

Идея продажи воздуха не нова и уже который год используется повсеместно в мире. Тем ни менее, с учётом самобытности подобного бизнеса, собственную нишу в производстве и продаже воздуха занять можно, особенно в Латвии, где подобного рода бизнес не сильно развит.

# ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ НАМЕЧЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Для осуществления проекта с технической точки зрения нужно следующее:

- Воздух
- Привлекательная банка с не менее привлекательной крышкой
- Заманчивая и красочная этикетка

После решения данной проблемы, следует сразу же установить патент на производство и продажу продукции. Таким образом мы лишаем других возможности нажиться на нашей идее и тем самым убираем конкурентов на ближайшее будущее.

Как только всё будет готово мы можем приступить к продаже пробной партии, да бы узнать насколько востребованным может быть наш продукт. Для этого мы запускаем пробную партию в сувенирные лавки и как только на него находится спрос запускаем массовое производство.

# ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Количество производства: 500 банок в месяц

Стоимость одной банки: 1.28 евро

Продажа одной банки: 10 евро

В результате себестоимость мы вычисляем по следующей формуле:

$$\frac{500}{10-1,28} = 57,33945\dots$$

Исходя из этого мы получаем, что для того, чтобы бизнес оставался на плаву и мы получали доход, нужно как минимум продавать 58 банок и более в месяц.