

# **Бизнес идея**

## **Счастье на мгновение**

Прокат детских товаров и игрушек

**ВЫПОЛНИЛИ:**  
**Андреева Полина**  
**Канарёва Ксения**

# *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.

# 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:

<p><b>Сильные стороны:</b> хорошее расположение; отсутствие конкуренции; удобная ценовая политика; удобный режим работы; не требует больших вложений;</p>	<p><b>Слабые стороны:</b> слабая политика продвижения на рынок; слабая известность; зависимость от аренды; возникновение проблем с сан.эпидем станцией.</p>
<p><b>Возможности:</b> обслуживание дополнительных групп потребителей; расширение ассортимента возможных товаров; рост спроса;</p>	<p><b>Угрозы:</b> появление конкурентов; отсутствие интересов (низкий спрос на товар, не все будут пользоваться подержанным товаром ).</p>

---

## *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!!!

