

БИЗНЕС-ПЛАН

ПО ПРОИЗВОДСТВУ И РЕАЛИЗАЦИИ САДОВЫХ ФИГУР, СКУЛЬПТУР И СУВЕНИРОВ ИЗ ГИПСА



Основным видом деятельности является
производство садовых фигур, скульптур, сувениров из гипса

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств

Г.Волгоград 2015 г.

Содержание

1. Резюме.....	3
2. Описание вида деятельности.....	5
3. Исследование и анализ рынка.....	6
4. План маркетинга.....	6
5. Организационный план.....	7
6. Производственный план.....	7
7. Финансовый план.....	8
8. Анализ рисков.....	9

Резюме

Организация производственного цеха по серийному производству сувенирной продукции и садовых фигур с последующей продажей потребителям напрямую и через магазины розничной торговли, через оптовых компаний.

Главной целью настоящего бизнес-плана является получение прибыли за счет производства и реализации садовых фигур и сувенирной продукции

Анализ рынка РФ, СНГ данной продукции показал, что недостатков в клиентах не наблюдается так как садовые фигуры, сувенирная продукция всегда является востребованной и имеет постоянный спрос из года в год. А в ситуации увеличения курса доллара и роста цен на импортные товары, прослеживается сильный спрос на садовые фигуры и сувениры отечественных производителей.

Для реализации данного проекта требуется помещение 50-100 кв. которое нужно будет разделить на несколько рабочих зон. (Можно начать и с 30 кв м). Для осуществления проекта потребуется освоить технологию производства форм, отливки фигур (в ручную и на станке), покраски фигур и их обработки. Данной технологии можно обучиться на базе производственной компании «Сад радости».

Так же при минимальной старте производства потребуется оборудование на сумму 15 000 руб и материал на сумму 35 00 рублей .

Клиентами, покупателями данной продукции являются:

- оптовые компании
- магазины с темой все для сада
- строительные базы
- магазины живых цветов
- магазины и отделы, торгующие рассадой

- торговые отделы и магазины, торгующие все для дома
- магазины хоз товаров
- сувенирные отделы и магазины
- отделы и магазины, компании, торгующие интерьерным декором
- предприниматели, имеющие точки продаж вдоль трасс
- магазины и отделы, продающие комнатные цветы

Организационно правовая форма возможна -индивидуальный предприниматель или ООО с упрощенной системой налогообложения (6%) или другим видом налогообложения.

Для осуществления данного проекта необходимо минимальные инвестиции в размере 180 000 руб.

Несмотря на обилие продукции по данному виду деятельности в ряде регионов РФ, востребованность находится на высоком уровне , поэтому открытие дела по производству декоративно садовой и сувенирной продукции, это очень успешное вложение средств.

Срок окупаемости предлагаемого бизнес-плана составит 6 месяцев

Описание вида деятельности



В настоящее время рынок данной продукции находится в стадии сильного спроса. Однако интенсивному прогрессу в этой области препятствует отсутствие в нашей стране оборудования для производства изделий, а также малая распространенность технологий. Поэтому данной технологии вы можете обучиться на базе производства «Сад радости»

Технологический процесс производства изделий состоит:

1. Изготовление изделий. Время изготовления одного изделия от 5 минут.
2. Сушка изделий. Время сушки до 3 дней.
3. Пропитка. Время обработки одного изделия-10 минут.
4. Покраска изделий. Время на покраску одного изделия от 15 минут.
5. Обработка специальным лаком. Время -10 минут

Исследование и анализ рынка

При анализе рынка стоит обратить внимание на то продается ли подобная продукция (садовые фигуры, копилки, сувениры) в магазинах вашего города.

Для анализа прибыльности можно сравнить цены продаж в магазинах с прайсом компании «Сад радости». Для владельцев магазинов нормально наценка 1,5-1,8 раза, исходя из этого вы можете определить и понять какие оптовые цены им будут интересны. (Чтобы сравнить цены запросите на сайте www.sadradosti.ru прайс на садовые фигуры).

План маркетинга

План маркетинга - это план мероприятий по достижению намеченного объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей.

План маркетинговых действий охватывает комплекс мероприятий должен включать активный контакт с потенциальными клиентами, собственный сайт, бесплатные порталы.

Целевая аудитория. Открывая собственное дело, надо быть уверенным в успехе своего проекта. Этот бизнес направлен на продажи садовых фигур, копилок, сувениров для маленьких и больших магазинов, отделов торгующих товаром для сада, интерьера, строительных магазинов, фирм занимающихся ландшафтным дизайном. Так же возможно открытие собственных точек продаж.

Работая с этой группой клиентов, упор надо делать на соотношение цены и качества. А для поддержания приверженности клиентов предлагать дополнительные услуги:

- организацию доставки продукции по магазинам
- товарный кредит на срок до 2 недель для постоянных партнеров.

Ценообразование. Стратегия ценообразования включает в себя краткосрочные и долгосрочные цели и базируется на издержках производства и спросе на товар или услуги. Ценовая стратегия предусматривает в перспективе: использовать стратегию «средней цены», включающую высокое качество производимой продукции при средней цене.

Продвижение услуг и стимулирование сбыта. Продвижение изделий желательно так же планировать за счет Интернет-ресурсов (это собственный сайт, ссылки с сайтов партнеров- ландшафтных фирм, бесплатные порталы), выставок, активной работы менеджеров по поиску клиентов, продажа продукции потребителям на сельхоз- ярмарках, проходящих в выходные дни.

Сбыт продукции обеспечивается, качеством производимой продукции, грамотной рекламной кампанией, а также внимательным отношением к клиентам.

С целью снижения влияния сезонности переводить производство в зимнее - новогодний период на новогодний ассортимент (сувенирная продукция, копилки).

Организационный план

План оперативных мероприятий по подготовке к открытию дела:

1. обучение технологии
2. приобретение профессионального оборудования и инструментов.
3. регистрация предприятия.
4. изготовление и размещение рекламы и поиск потенциальных клиентов.

Производственный план

Для реализации данного бизнес –плана необходимо следующее оборудование: форма для производства, дрель, компрессор, краскопульты.

А также материальные ресурсы: гипс, краски, лак, добавки для гипса.

Технология производства включает в себя :

- технология литья фигур (в ручную, на станке)

- технология сушки
- технология покраски изделий
- технология обработки изделия для повышения атмосферостойкости
- технология создания форм, для дальнейшего расширения ассортимента.

Весь технологический процесс вы можете увидеть на производстве компании «Сад радости».

Финансовый план

Финансовый план является важнейшей составляющей бизнес-плана. В таблице ниже приведены статьи расходов. (суммы расходов основаны на реальных цифрах в Волгоградском регионе.)

Оплата литейщиков и художников осуществляется по результатам сделанной работы(сдельщина) В среднем оплата литейщиков составляет 12% от выручки и оплата художников составляет 10 %.

Так как бизнес подвержен сезонности в таблице ниже приведена прибыльность с учетом сезонности.

МЕСЯЦ	тысяч руб					
Выручка от реализации продукции , услуг (по отгрузке)из них:	1000	200	300	400	600	700
Себестоимость продукции (14%гипс)	140	28	42	56	84	98
Валовая прибыль	860	172	258	344	516	602
операционные (накладные расходы)из них:	371	154	177	202	258	295
<i>доставка местная до оптовиков(0,5%)</i>	20	3	3	5	10	15
зарплата работников (3,5 литейщика, 3 маляра)(20%)	200	40	60	80	120	140
<i>инструм и прочее</i>	6	1	2	2	3	5
<i>материалы краска, лаки, коллера(4%)</i>	40	5	7	10	20	30
<i>аренда</i>	50	50	50	50	50	50
<i>бух сопровождение</i>	5	5	5	5	5	5
<i>налоги</i>	18	18	18	18	18	18
<i>реклама</i>	10	10	10	10	10	10
<i>зп плата складских работников</i>	22	22	22	22	22	22
операционные прибыль	489	18	81	142	258	307
дополнительный доход(субсидии)						
Чистая прибыль	489	18	81	142	258	307
покупка силикона (ОС)	0					
не распределенная прибыль	489	18	81	142	258	307

Ниже приведена таблица сезонности.

Сезон на садовые фигуры	садовый сезон												
Сезон на копилки	сезон копилок								сезон копилок				
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	итого
Выручка от реализации продукции, тыс рублей	200	300	400	600	1000	1000	700	600	200	300	300	400	6000
Чистая прибыль, тыс рублей	18	81	142	258	489	489	307	258	18	81	81	142	2364

Анализ рисков

При реализации данного бизнес-плана следует учитывать следующие:

1. Желательно самим уметь делать формы, чтобы не зависеть от продавцов форм.
2. Правильные формы — являются залогом качества продукции и высокой производительности.
3. Чтобы выделяться среди конкурентов лучше делать изделия которые более прочные и лучше стоят на улице.
4. Необходимо постоянно заниматься маркетингом.

!!! Так как себестоимость продукции 30-40%, то данные инвестиции вы точно, вернете в течении нескольких месяцев, после чего эти инвестиции будут давать чистую прибыль. Вы это можете увидеть в таблицах выше, где указаны реальные цифры нашего производства, с учетом сезонных колебаний спроса.

Если вы хотите начать бизнес производства садовых фигур, копилок, сувениров, хотите научиться делать качественные быстросъемные формы, тогда вы можете приехать и обучиться в производственной компании «Сад радости».

Узнать о нашем предложении вы можете по по емейлу:

art-m.sadradosti@yandex.ru или по телефону :

8-902-312-88-26, 8-902-364-68-78, (8442) 52-00-43