

**МАОУ «Кондратовская средняя школа»
Пермского муниципального района Пермского края
Всероссийская бизнес-премия для студентов и
школьников Rusbase Young Awards**

**Номинация: Junior Hero
Технологический предпринимательский
проект**

ФАНТАСТИКА КУБА
(«Fantastic cube»)

Поносова Инга Андреевна,
обучающаяся 9Б класса



2019 г.



Какую проблему решает проект?

- Организация собственного досуга
- Помощь в изучении школьной программы
- Релакс
- Украшение интерьера
- Подарочная продукция



Актуальность идеи проекта

- изготовление данных изделий является эффективным средством развития творческих способностей тех, кто их делает;
- кубики-трансформеры пользуются популярностью и спросом.



Основные цели проекта:



* Статистика опроса

Жители д. Кондратово – 12 000

человек,

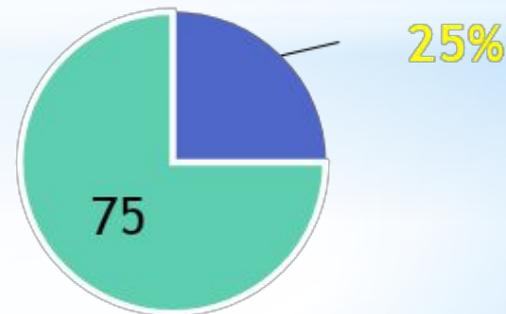
соседняя школа – 700 человек.

Итого 12700 человек.

Это совокупный рынок.

Размер целевой группы – 3170 чел.

Доля целевой группы



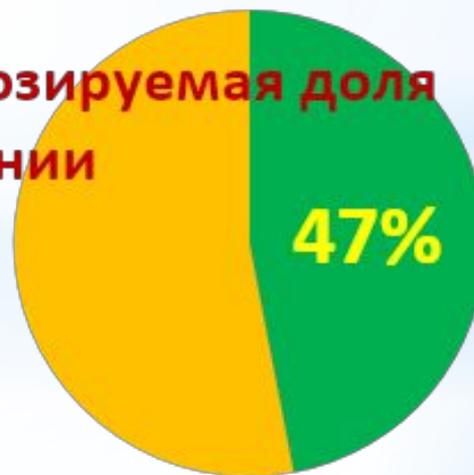
Целевая аудитория

Основные потребители нашего товара:

- учащиеся 4 – 11 классов – около 850 человек,
- учащиеся 5 – 11 классов школы № 107 – 320 человек,
- учителя нашей школы – 70 человек,
- родители учащихся нашей школы – 200,
- друзья Вконтакте (60 чел.).

Таким образом в эту группу входят 1500 человек, что составляет 47% от общей величины целевой группы.

Прогнозируемая доля
компании



Исследование

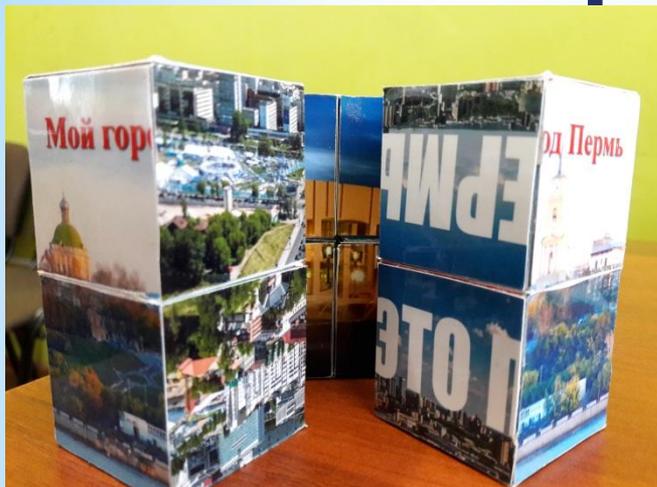
Потребители товара - ученики, учителя, креативные люди, и те, кто хочет иметь или подарить необычный подарок.

Спрос на товар

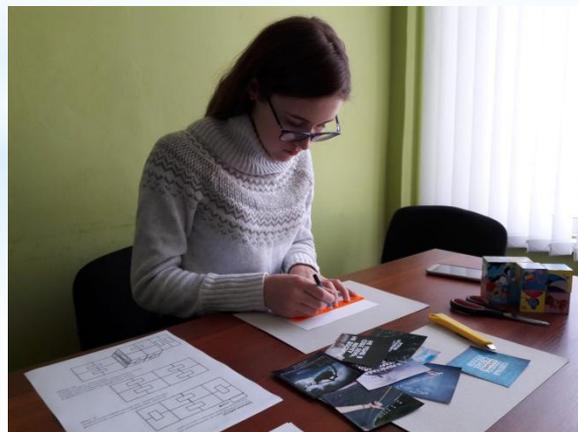
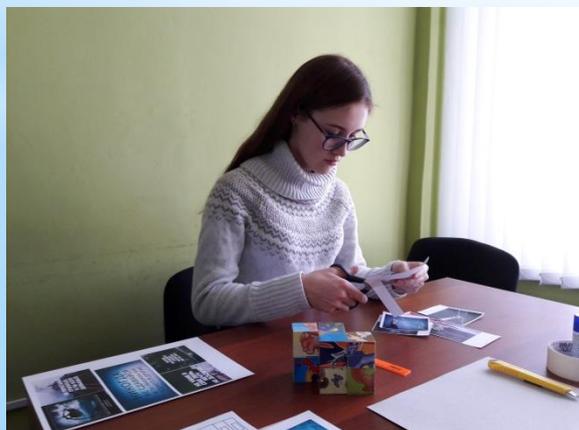
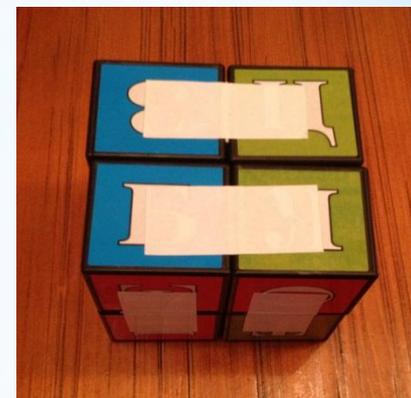


ТОВАР

Мой товар – кубики-
меры.



*Технология изготовления кубика - трансформера



Описание компании

Полное наименование предприятия -
«Fantastic cube».

Организационно-правовая форма
предприятия – ИП Матвеева Л.А.

Тип бизнеса – производство и реализация
сувенирной продукции

Миссия компании – своим товаром
удивлять, радовать, помогать,
информировать.



Какие есть решения на рынке?

- Интернет-магазины (кубики китайского производства);
- В России - производства по изготовлению кубиков, например, ООО «КубПартнёр».



Преимущества нашего бизнеса:

Главные отличия от конкурентов:

- вежливый коллектив;
- выполнение заказов точно в назначенный срок;
- учет запросов и интересов клиентов;
- стабильность цен;
- качественное выполнение своей работы;
- ручная работа.



Анализ рынка и

конкурентов

Косвенные конкуренты в данной сфере:

- Салон подарков «Уральские сувениры»(г. Пермь, ЦУМ, ул. Ленина, 45).
- Магазин подарков «Бюро находок»(г. Пермь, ТЦ «Колизей Атриум», ул. Ленина, 60).
- Магазин пермских сувениров «Сундучок» (г. Пермь, ул. Екатерининская, 96).
- Лидеры рынка - интернет-магазины сувенирной продукции.

Рыночная цена одного кубика-трансформера – от 200 рублей и выше.

Цена нашего кубика – 180 рублей за штуку.

В месяц мы реализуем 40 кубиков.



Организационный план

Источник трудовых ресурсов:

друзья, родственники.

Потребность в кадрах: 3 человека.

Продавец - 1 человек.

Изготовитель – 2 человека.

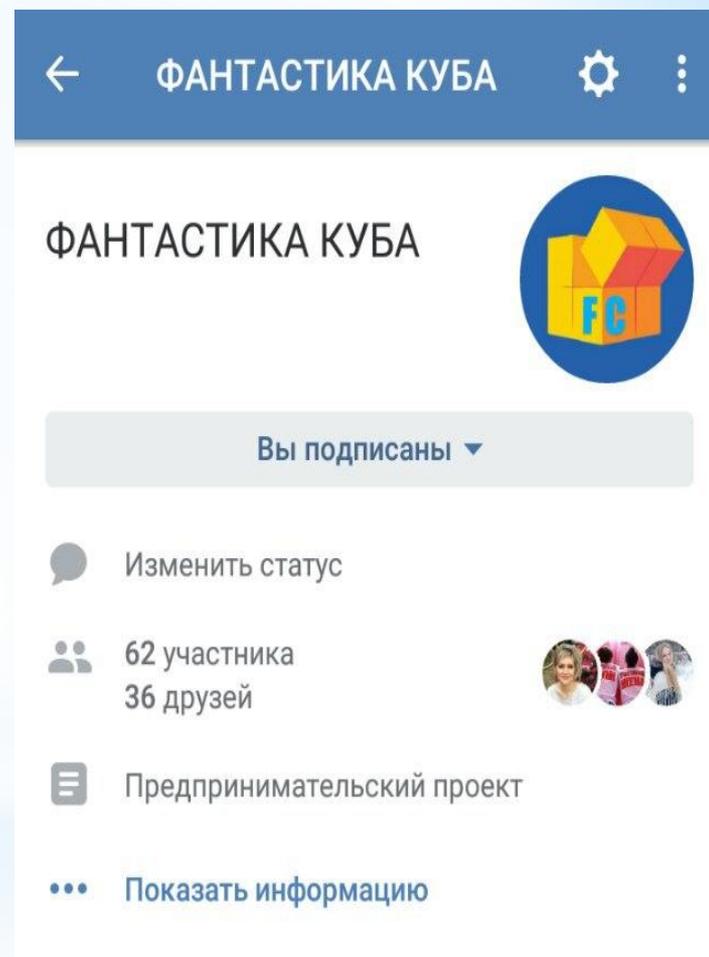


Основные требования к сотрудникам: добросовестность, коммуникабельность, ответственность, креативность, стрессоустойчивость.

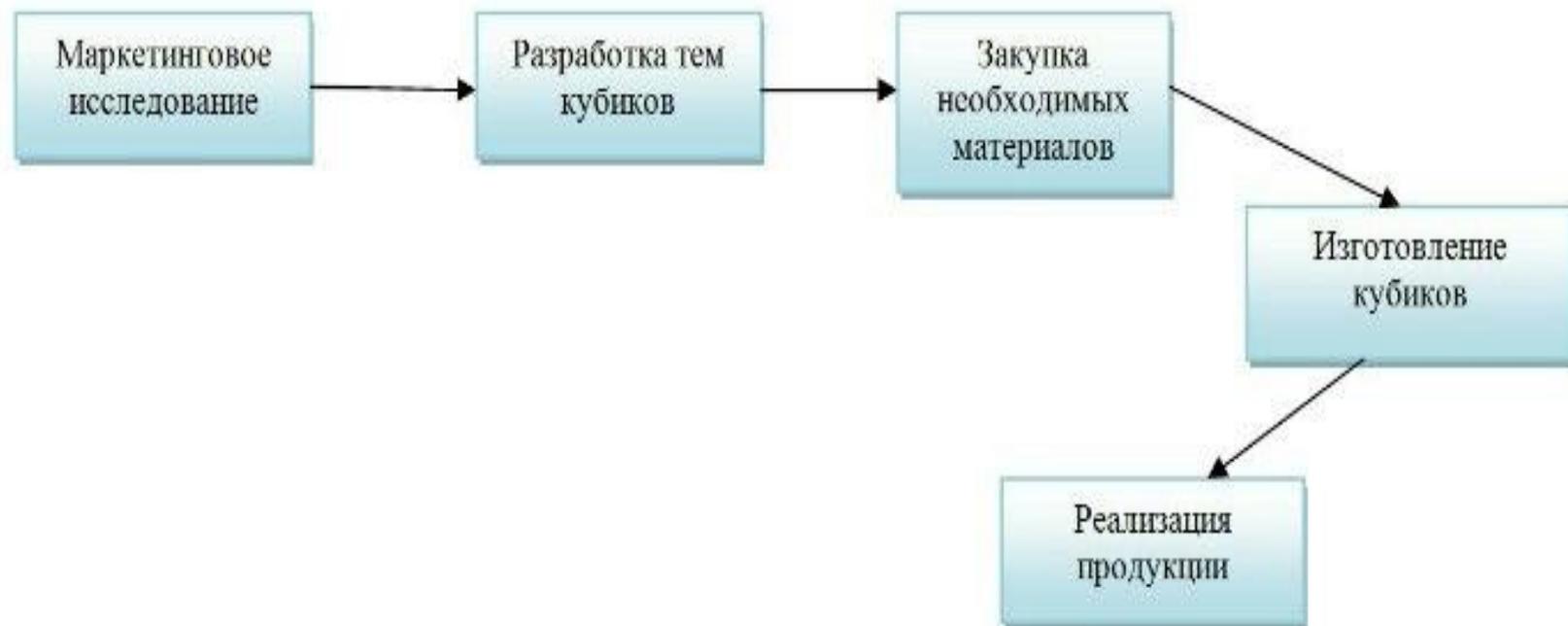
Маркетинговый план

Реклама:

в социальных сетях,
через друзей,
ВКонтакте,
объявления в школе,
микрорайоне



Планирование рабочего процесса



Производственный план

1. Разработка идеи (Мозговой штурм).
2. Примерное составление бизнес-плана.
3. Разработка тематики кубиков.
4. Закупка материалов.
5. Маркетинговое исследование. Реклама.
6. Сбыт продукции через знакомых или интернет.
7. Сбор отзывов и пожеланий.
8. Обработка информации и учет ошибок.



Объём продаж

Объём продаж: за 2 рабочих дня компания из 3 человек изготавливает в неделю **10 кубиков**. В месяц – **40 кубиков**.

В течение года мы работаем **8 месяцев**.

Объёмы продаж за год – **320 кубиков**.

Средняя цена – **180 руб.** за один кубик.

Годовой планируемый объём продаж – **57500 рублей**.



Основные показатели бизнес-плана

Инвестиции для реализации бизнеса – 13500 рублей.

Затраты – 7500 рублей.

Переменные затраты на 1 кубик: $7500 : 320 = 23,44$ руб.

Постоянные затраты на 1 кубик: $(22500+8000):320 = 95,3$

Себестоимость 1 кубика: $23.44+95,3 = 118,7$ руб.

Выручка – 57600 рублей

Чистая прибыль – **21144 рубля**

Рентабельность продаж – **37%**

Срок окупаемости – 0,6 (5 месяцев)



Инвестиции

И.

Инвестиции на оборудование

1. Принтер - 7000 руб.
2. Кубики (180 наборов по 25 рублей) – 4500 руб.
3. Фотобумага – 2000 руб.

Итого: 13500 руб.





Устойчивое развитие.

SWOT-анализ

Сильные стороны проекта

- Приветливый и отзывчивый персонал;
- Наличие страниц в социальных сетях;
- Оригинальные изделия;
- Возможность ознакомиться с отзывами предыдущих клиентов;
- Удобный график работы;
- Качественное ведение клиентской базы.

Возможности проекта

- Возможность распространять бизнес (тиражирование);
- Взаимодействие с торговыми точками с целью привлечения клиентской базы.

Слабые стороны проекта

- Наличие негативных отзывов может испортить впечатление о товаре;
- Риск отсутствия клиентов.
- Имеется необходимость в смене ассортимента изделий.

Угрозы проекта

- Рост числа конкурентов на рынке;
- Снижение цен за услуги со стороны конкурентов;
- Угроза плагиата идей конкурентами.

Антикризисный план



Риски	Пути их преодоления
Рост числа конкурентов на рынке.	Изменение маркетинговой политики.
Снижение цен за услуги со стороны конкурентов.	Пересмотреть ценовую политику.
Неаккуратно выполненные кубики.	Разработка новых технологий изготовления.
Снижение потребительского	Активный маркетинг.

Краткосрочная стратегия

- * Направить чистую прибыль на открытие новой точки изготовления кубиков в нашем поселке.
- * Поиск новых технологий изготовления кубиков (размеры, покрытие, объемные картинки и т.д.)
- * Размещение рекламы и привлечение новых клиентов.
- * Привлечение кадров.



Долгосрочная стратегия

- * Масштабирование бизнеса в городе Перми до 5 точек.
- * Привлечение сотрудников во все точки.
- * Повышение финансовой стабильности всех точек.



Описание достигнутых

результатов

Проект «Fantastic cube» успешно реализуется.

За 6 месяцев реализации проекта получена чистая прибыль в размере 12 340 рублей.

Степень удовлетворенности потребителей - 4,5.



План и каналы продвижения товара.

Креативная концепция.

Слоганы:

Трансформер – куб – лучший друг!

Не тормози, мой друг, - переворачивай куб!

Кручу-верчу – удивиться хочу!

Фантазируй с нами, фантазируй с друзьями!

Трансформируй мир!

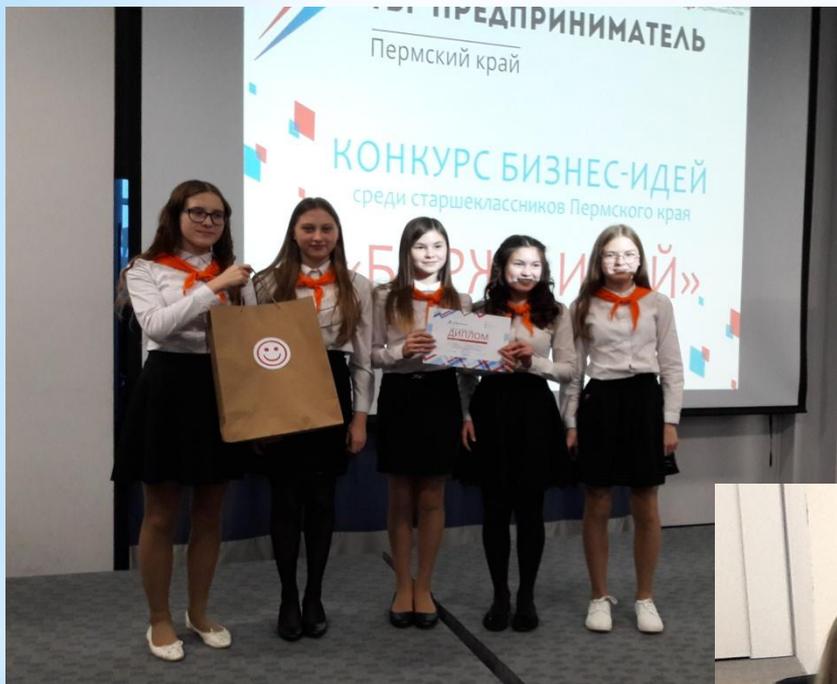
Открывая куб, открывай мир!

Фирменный стиль.

Наличие собственного логотипа (желтый кубик на синем фоне).



Реальное дело – в реальных руках!



**ЗАВТРА
МЫ БУДЕМ
УСПЕШНЕЙ,
ЧЕМ
СЕГОДНЯ!**

