



*«В мире бизнеса каждый получает
прибыль в форме наличных и опыта.
Отдайте предпочтение опыту,
и деньги придут следом».*

— Гарольд Генин

СВОЙ СТИЛЬ

«Свободный почерк своего стиля»

Школьная компания
МБОУ «Юбилейная СОШ»

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

«КАЛЕНДАРЬ ПОДАРКОВ»

Цель

Организация школьной мастерской по изготовлению подарков.

Задачи

- Определить номенклатуру товаров, которые мы будем производить и услуг, которые будем оказывать
- Исследовать рынок сбыта
- Составить бизнес – план
- Изготовить пробную продукцию
- Создать полезные, уникальные, имеющие свои неповторимые особенности и широкую область применения подарки.
- Получить навыки делового общения и развить навыки работы в команде.

Маркетинговые исследования

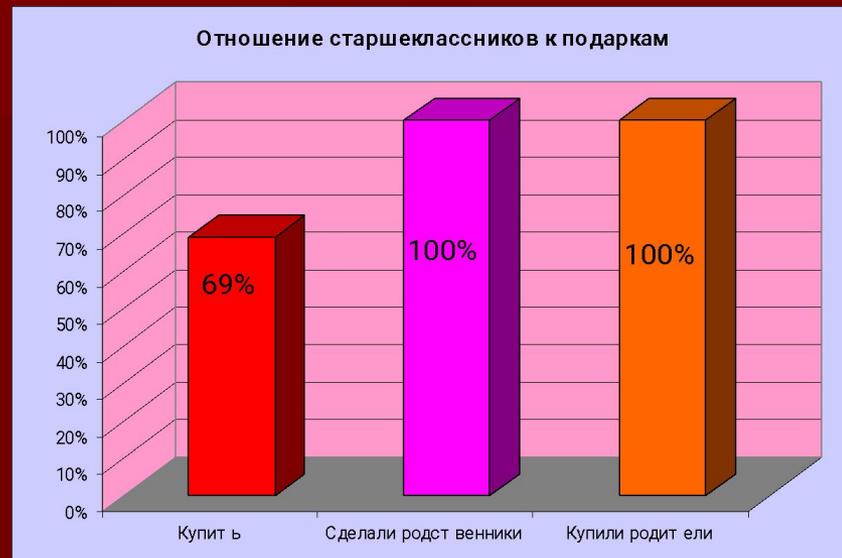
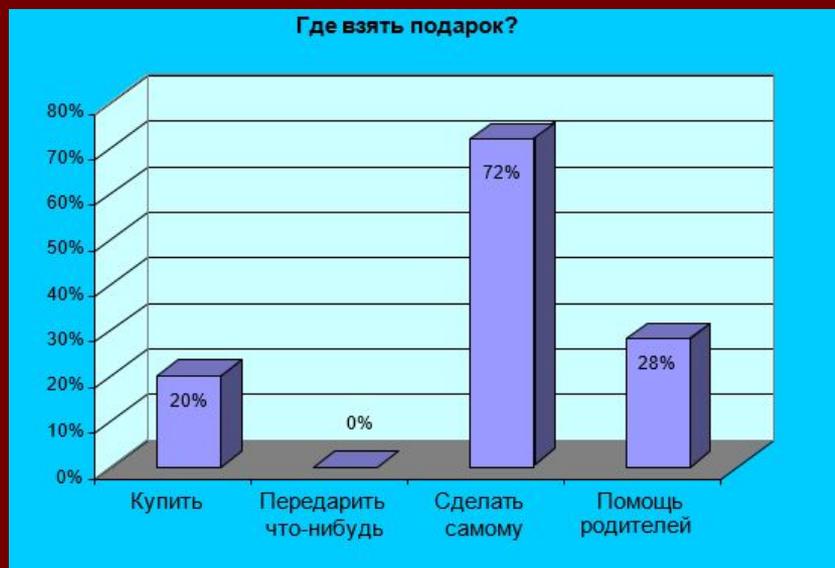
В опросе участвовали учащиеся 5-7 классов (25 человек), старшеклассники (16 человек) и родители учащихся (25 человек). Итого 66 человек. В ходе маркетинговых исследований мы выяснили, что 80% людей очень положительно относятся к подаркам своими руками, только 40% хотят сделать такой подарок. Конечно, с учетом небольшого количества респондентов, реальные цифры могут быть другие.



Маркетинговые исследования

Мы выяснили (Опрашиваемое население: дети и взрослые)

- Подарки своими руками нравятся большинству.
- Некоторые предпочитают практичные подарки.
- Подарок своими руками нравится потому, что делался специально для конкретного человека; важны внимание и забота.
- Люди хотят получать такие подарки, но не готовы их делать (в том числе из-за отсутствия специальных умений)



НЕОБХОДИМОЕ СЫРЬЕ, ПОЛУФАБРИКАТЫ, КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ КОНСТРУКЦИИ ТОВАРА:

Для изготовления товара используются: Мягкая ткань, нитки, ленты, оборки, шнуры, фурнитура. цветочки, бусины, зелень, скрапбумага.



Особенности предлагаемого товара

-Товар изготовлен из остатков материала и не требует дополнительных затрат.

Характеристики товара

может служить:

-игрушкой для детей;

-подарком для взрослых и детей на календарные праздники.

Потенциальные потребители товара (услуги)

-Ученики и их родители, социум поселка, жители близ лежащих населенных пунктов, работники предприятий.



Отличие выпускаемого товара (услуги) от товара конкурентов

-Уникальность, оригинальность, неповторимость, авторская работа, необходимость в подарках.

РЕКЛАМА: календари, закладки, проспекты, визитки, постеры, флажки, «живая» реклама.

РЕАЛИЗАЦИЯ: Акции, подарки первоклассникам, школьникам, воспитанникам детских садов, ярмарки, подарки учителям, подарки пожилым людям.

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА НА НАЧАЛО РЕАЛИЗАЦИИ

Доход от продаж	1850 рублей
Расходы	
Материальные затраты	500 рублей
-приобретение сырья и материалов	400рублей
-приобретение (аренда) оборудования	100рублей
- аренда помещения	спонсорская помощь
Затраты на оплату труда	200 рублей
-производственного персонала	100 рублей
-управленческого аппарата	100 рублей
Затраты на маркетинг	150 рублей
-исследование рынков сбыта	50рублей
- реклама	50рублей
- затраты на реализацию продукции	50рублей
-затраты на ИКТ	спонсорская помощь
Разница между доходами и расходами составит 1000 рублей	
Расходы на благотворительность	300 рублей

Школьная компания «Свой стиль» представляет свою новую коллекцию подарков к календарным праздникам.
ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ.

Наименование изделия	Подарок-сюрприз «Lucky Vox» (Волшебная коробочка)	Фотоальбомы	Шоколадница	Детский блокнотик	Открытки.
Характеристик и изделия	«волшебная коробочка», наполнение которой держится в строжайшей тайне не только от получателя сюрприза, но еще и от самого заказчика.	фотоальбом является наиболее удобным и надежным для хранения и возможности воодушевленного просмотра важнейших жизненных моментов	Подарочная коробочка, под названием «Шоколадница» содержит в себе не только шоколад и чай . но и особенный сюрприз для одариваемого - это авторские стихи, написанные специально для получателя подарка	Это очень яркая, привлекательная блокнот – игрушка.	Любая даже самая простая открытка, оформленная в стиле скрапбукинг
Потенциальные потребители изделия	Родители, социум поселка.	Ученики, родители, жители поселка.	Ученики и их родители, социум поселка, жители близ лежащих населенных пунктов, работники предприятий.	Ученики.	Ученики и их родители, социум поселка, жители близ лежащих населенных пунктов, работники предприятий.

Шоколадница

Наша продукция

Топиарий (дерево счастья.)



Фотоальбомы



«Lucky Vox» (Волшебная коробочка)



Открытки.

Детский блокнотик



Мероприятия по продвижению товаров и услуг на рынок

- размещение рекламы,
- участие в выставках, конкурсах, ярмарках, показах и т.д.,
- информированность населения

СПРОС И РЫНКИ СБЫТА

- **Спрос** на продукцию зависит от следующих факторов:
 - от рекламной кампании,
 - качества выпускаемой продукции,
 - доступности,
 - внешнего оформления,
 - необходимости в подарках,
 - от применения активного маркетинга
- **Сбыт** продукции можно производить через ярмарки, индивидуальную продажу.
- Изделия будут недорогими, доступными для всех слоев населения (причем, для многодетных семей и малоимущих предусматривается скидка 15%, а для постоянных клиентов-10%).
-

Основные возможности риска:

- **Риск отсутствия клиентуры - отсутствие сбыта товара:** его вероятность невелика, но нужно провести маркетинговые исследования рынка и выявить потребности в товаре. Подготовку производства вести только после получения результатов исследования рынка.
- **Риск неплатежеспособности покупателей:** вероятность этого риска оценить очень сложно, и это надо делать в ходе маркетинговых исследований. Страховку от этого риска может обеспечить активный маркетинг, то есть расширение круга возможных покупателей.
- **Риск недопоставки сырья:** частичную защиту от этого риска дает организация поиска дополнительных мест для получения материала

Результаты.

- рассмотрели историю возникновения подарков и выяснили, какие существуют правила преподнесения подарков.
- провели анкетирование.
- выяснили, что изготовить подарки несложно, если применить полученные знания и умения, проявить фантазию и усидчивость.
- обращали внимание на экономию сырья.
- составляли бизнес-план и выполнили несложные расчеты по экономике.
- изготовили подарки.
- провели акции, ярмарки.
- подарили подарки первоклассникам, воспитанникам детских садов, подарки учителям, подарки пожилым людям.

Дальнейшее развитие проекта.

В дальнейшем можно продолжить работу в этом же направлении, привлекая большее количество детей и взрослых, а именно

- организовать группу в Контакте.

-сняли и выложили ролики -Мастер-класс «Сделай сам подарок»

Возможно дальнейшее сотрудничество с другими обучающимися и изготовление подарков поставить на поток.