



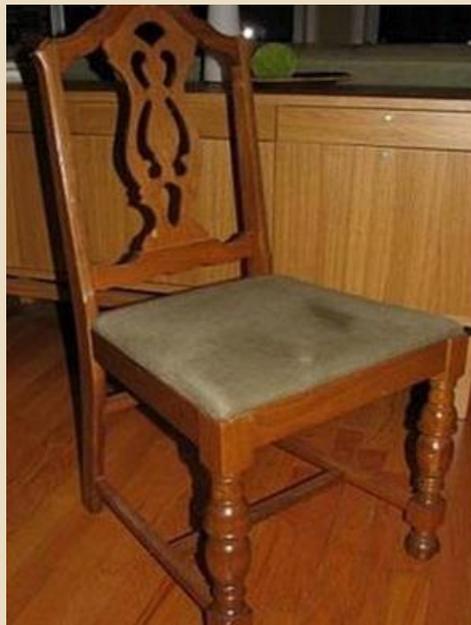
Бизнес план мебельной фирмы

«Второй шанс»

Колганова К.А.
ИИ-41

Содержание

- Резюме
- Описание проекта
- Описание разработчиков
- Маркетинговый раздел
- Организационная деятельность
- Производственный раздел
- Финансовый раздел
- Анализ риска



Цель

1. Создать авторскую мебель доступной для среднего потребителя.
2. Дать вторую жизнь крепкой и качественной советской мебели.
3. Дать возможность дизайнерам и художникам реализовывать свои идеи вне производственных рамок.

Назначение

Продажа оригинальной, авторской мебели советского качества. Реставрация и ремонт мебели.



Выгода



Возможность скупки старой мебели за бесценок. По результатам опроса 40% опрошенных готовы старую мебель просто выкинуть. От скупщика требуется только вывоз сырья. При реставрации расход идет на смену фурнитуры, краску и работу художника. На выходе получаем дизайнерскую, качественную и недорогую мебель.

Описание предприятия

- Предприятие по изготовлению мягкой мебели планируется организовать на юге России в городе Ростов-на-Дону. Общая площадь занимаемого помещения составляет 60 кв. м.
- По своей форме данное предприятие относится к микро предприятиям.
- Данное предприятие планируется организовать в виде ИП.
- Капи



Потенциальные клиенты

Для удобства мы разбиваем сегмент рынка по группам потребителей на подгруппы:

1. Преуспевающие клиенты. (зп.70000-80000 мес.)
2. Клиенты со средним доходом. (зп.40000-50000 мес.)
3. Клиенты с низким доходом. (зп.10000-20000 мес.)



Прогнозирование продаж

- На первых этапах развития данного бизнеса предполагается использовать политику агрессивного вхождения в рынок. Сочетание таких факторов как разумная цена, советское качество продукции, быстрые сроки исполнения заказов и дизайнерская работа не оставят практически никаких шансов конкурентам.

Конкуренция

Рассмотрев положение дел в городе Ростов-на-Дону в области производства мебели, можно сказать, что конкуренция в данной отрасли производства очень высока.

Кроме мебели, произведенной в городе Ростов-на-Дону, в продаже присутствует мебель, привезенная из других городов и республик, в частности: из Москвы, Белоруссии, Польши, Италии, Америки.

Отрицательной стороной этого является дороговизна мебели. Это связано с тем, что расходы по доставке прямо пропорционально влияют на изменение цены.

Конкурентный анализ

Художественно-Реставрационная мастерская Спб

Продукт	Цена(руб.)
Ореховое кресло 19 в, сделана полная реставрация ,перетяжка и обойка	50 000 руб
Консоль ореховая 19 в. с позолотой	45 000 руб.
Книжный ореховый секретер в стиле Ар-Деко, под реставрацию	25 000руб.

Мебельное ателье «Лечим мебель» Спб

Продукт	Цена(руб.)
Замена фанеры в диване	от 2000 руб.
Замена бруса в диване	от 2000 руб.
Переклейка стула	от 300 руб.

Арт-Фабрика Спб

Продукт	Цена(руб.)
Кровать "Ретро"	32 000 руб.
Полочка "Винтаж"	8 000 руб.
Стол " Прованс"	16 000 руб.

Мастерская «Вторая жизнь старой мебели»

Продукт	Цена(руб.)
Шкаф	6 000-15000
Комод	3000-10000
Стул, табурет	1000-5000
Диван, раскладное кресло	5000-20000

ИТОГИ

- Наша фирма не продает старую антикварную мебель, поэтому цены на отреставрированную мебель у нас (в отличие от художественно-реставрационной мастерской) гораздо демократичнее.
- Фирма «Лечим мебель» предлагает только цены за ремонт, когда у нас еще и дизайнерское оформление мебели.
- Арт-Фабрика предлагает новую мебель под старину, отсюда и цены. Мы же предлагаем старую советскую мебель, переделанную под новый лад.
- Можно смело сказать, что мастерская «Вторая жизнь старой мебели» уникальна и имеет в аналогах только единичные примеры. (имеется ввиду единичное творчество)

Преимущества

- Важным моментом является то, что наша фирма находится в центре города. Рядом с производственным помещением расположен салон – магазин.
- Характерной чертой производимой нами мебели является ее качество.
- Немаловажным моментом является то, что фирма по желанию клиента производит доставку мебели по месту назначения.

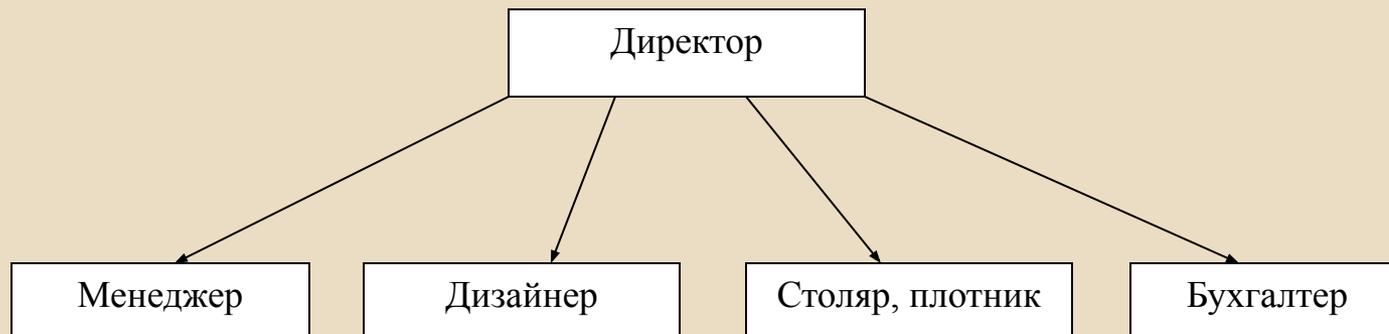


Миссия

- Предоставление потребителю оригинальной и неповторимой мебели - наша первоочередная задача. Став однажды нашим клиентом, заказчик должен желать вернуться, чтобы привнести частичку своей индивидуальности в свое жилище.



План по персоналу



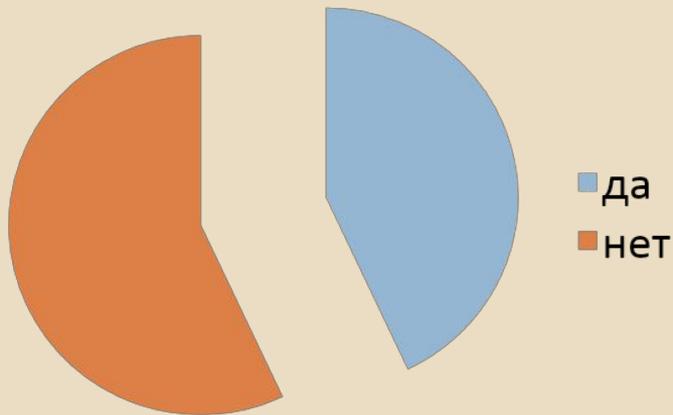
Реклама

- Рекламной кампанией будет заниматься менеджер. Реклама в интернете по всем сайтам и соц. сетям, газетам, а также реклама в лифтах сделают свое дело. Но главное, это личные контакты с потребителями нашей продукции, как уже имеющиеся, так и те, которые предстоит наработать.

- Сбор заказов будет осуществляться менеджером. Рекламные и маркетинговые мероприятия, будут проводиться не только на территории Ростовской области, но и в Ставропольском , и в Краснодарском краях должны привлечь внимание потребителей из этих регионов.

Анализ опроса

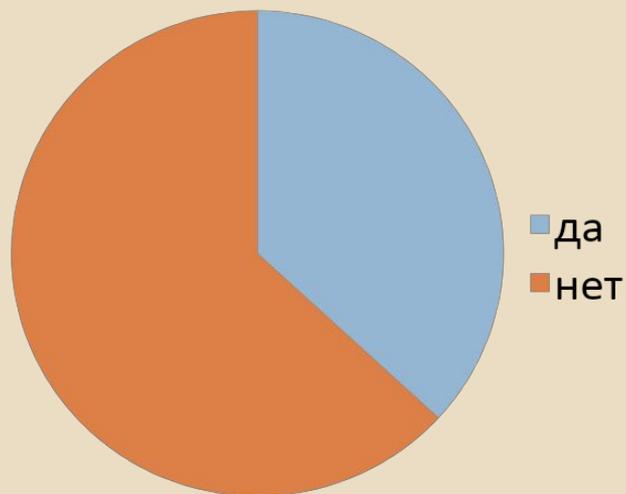
**Довольны ли Вы
качеством
современной мебели**



**Как Вы относитесь к
дизайнерской мебели**



Устраивает ли Вас дизайн современной мебели



Если у вас дома есть старая советская мебель, что бы Вы хотели с ней сделать



Выводы

- По результатам опроса можно сделать выводы, что в данном регионе подобное предприятие станет популярным, потому что больше 50% опрошенных недовольны качеством современной продукции и положительно отнеслись к ее реставрации.

Сроки формирования предприятия

Таблица 2. Список этапов

Название	Длительность
Регистрация	3 дня
Маркетинг	1 месяц
Разработка проекта	7 дней
Приобретение основных средств	4 дня
Станки, автомобиль, компьютер, принтер	8 дней
Приобретение других активов	2 дня
Закупка материалов	1 неделя
Производство мебели	1 месяц
Реализация	2 недели

План производства

- Этапы процесса производства:
 1. Анализ повреждений.
 2. Подготовительные операции:
 - разбор мебели на конструктивные части
 - замена при необходимости механизмов
 - снятие лака и краски
 - раскрой и пошив чехлов (раскроечный стол);
 - раскрой поролона;
 3. Покраска и дальнейшее декорирование дизайнером.
 4. Покрытие лаком.
 5. Установка фурнитуры.
 6. Приемка готовой продукции.
 7. Упаковка.

Финансовый раздел

Материалы и комплектующие

Наименование	Ед.из.	Цена
Водоземulsionная краска	1 шт. 1 л.	1000
Лак	1 шт. 1л.	900
Ручки	1 шт.	20- 1000
Системы мебельных петель	1 шт.	2-30
Амортизаторы	1 шт.	16-200
Полкодержатели	1 шт.	1-50
Крепежная фурнитура	1 шт.	28-400

План сбыта

Продукт/Вариант	Цена(руб.)
Шкаф	6 000-15000
Комод	3000-10000
Стул, табурет	1000-5000
Диван, раскладное кресло	5000-20000

Продукт/Вариант	Описание
Шкаф	Ожидание платежей: 3 дня. Продажа по факту
Комод	Ожидание платежей: 3 дня. Продажа по факту
Стул, табурет	Ожидание платежей: 3 дня. Продажа по факту
Диван, раскладное кресло	Ожидание платежей: 3 дня. Продажа по факту

Капитал	400 000
Прибыль до выплаты налога	700 000
Чистая прибыль	599700

Анализ рисков

- Виды риска, которым подвержена наша деятельность и мероприятия по их устранению:
- 1. *Сбой в поставке сырья*
- 2. *Нарушения в работе оборудования*
- 3. *Неудовлетворительное качество сырья*
- 4. *Допущенный брак*
- 5. *Появление дополнительных конкурентов*
- 6. *Пожар, хищение*
- 7. *Отказ в предоставлении аренды помещения*
- 8. *Изменение спроса*

Заключение

- Предприятие “ВТОРАЯ ЖИЗНЬ” занимается реставрацией и продажей мебели, что на сегодняшний момент является перспективным и доходным делом.
- Продукцию фирмы выгодно отличают от продукции конкурентов следующие показатели: низкие цены и советское качество, возможность выбора фурнитуры и дизайна, а также немаловажным фактором является индивидуальный подход к каждому клиенту и учет особенностей интерьера квартиры заказчика, доставка по месту назначения. Первые 3 года предприятие планирует закупать старую мебель, реставрировать и продавать с дальнейшим расширением ассортимента.

