



БИЗНЕС-ПЛАН

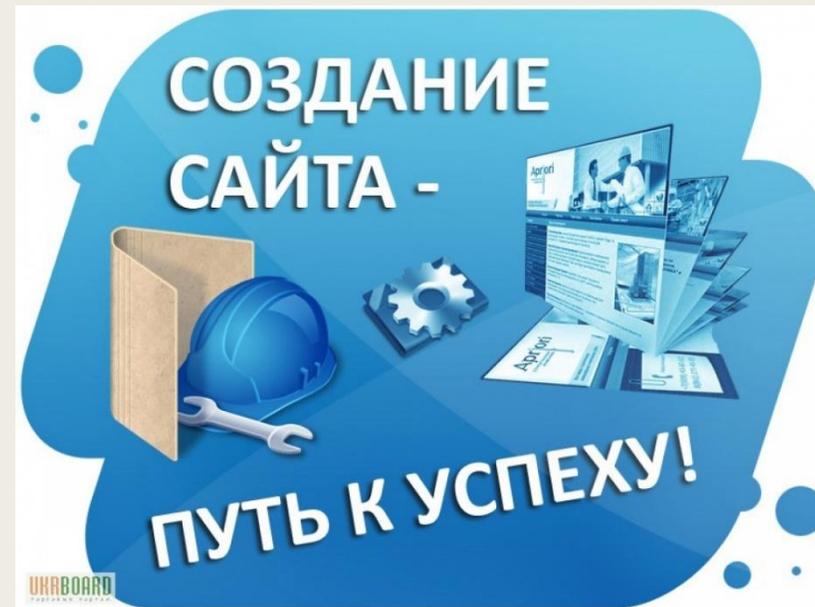
4. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ



Стратегия маркетинга

Распространять товар нам лучше всего в Интернете, так как потенциальные покупатели достаточно рассредоточены по территориальному признаку. Наши покупатели это - игроки, любители кино и т. д. , это люди, желающие воплотить в жизнь то, что видят на экране.

Мы создадим сайт, на котором будет отображаться вся информация. С его помощью будут вестись продажи. Также — группу в социальной сети.



Ценообразование

- Цена будет зависеть от сложности костюма. Она будет складываться из: 1. Материала, различных украшений (пайетки, стразы, пуговицы..)



- 2. Работы мастеров (модельер-конструктор + технолог + закройщик + портной + расклейщик)





- 3. Различные издержки (электричество, оборудование...)

Примерная цена этого костюма (руб.)= $1000+400+1000+\dots=5000$

Прибыль будет с каждого проданного костюма. Так же мы будем улучшать условия доставки, расширять ассортимент, устраивать акции.



- Костюм можете приобрести и дешевле
Например, такие костюмы обойдутся Вам не дороже 4000 рублей



- Стоимость этого 10 000 рублей



- Это огромная работа и цена такого костюма – не менее 40 000 рублей.



Реклама

- Реклама будет вестись в социальных сетях — группах различных игр, кино, фэнтези и иной тематики. Реклама стоит там относительно дёшево, в пределах нескольких тысяч рублей.
- Возможна рассылка людям в сообщения или в комментарии в случаях, когда это уместно.



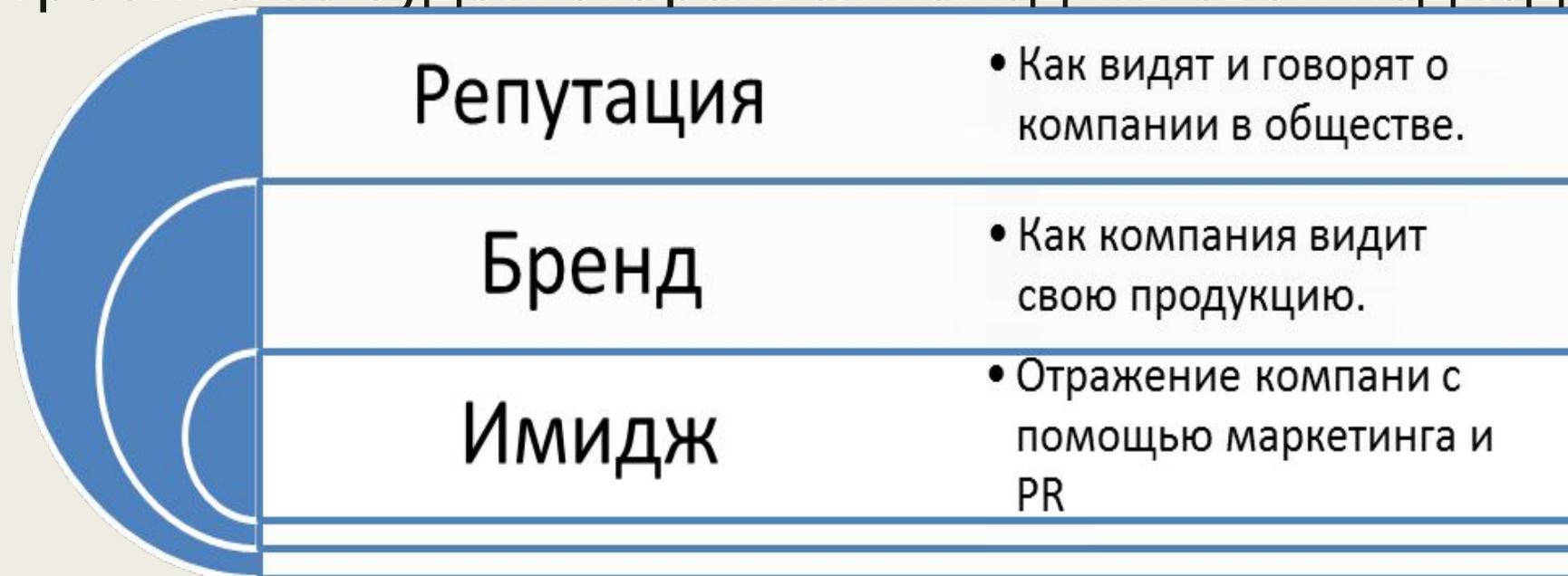
Методы стимулирования потребителей

- Привлекать новых покупателей можно через знакомых, т.е. рассказывать о наших товарах, также мы будем расширять постоянно свой ассортимент, создавать систему скидок и акций
- Для гарантии того, что мы отправили костюм, будем записывать видео с подтверждением 😊



Формирование и поддержание хорошего мнения о нашем бизнесе

Имидж нашей компании будет реализовываться в соцсетях с помощью отзывов покупателей, за счет качественных товаров, быстрой обработки заказа, выплат клиентам при нарушении условий гарантий. К каждому потребителю будем стараться находить свой подход.



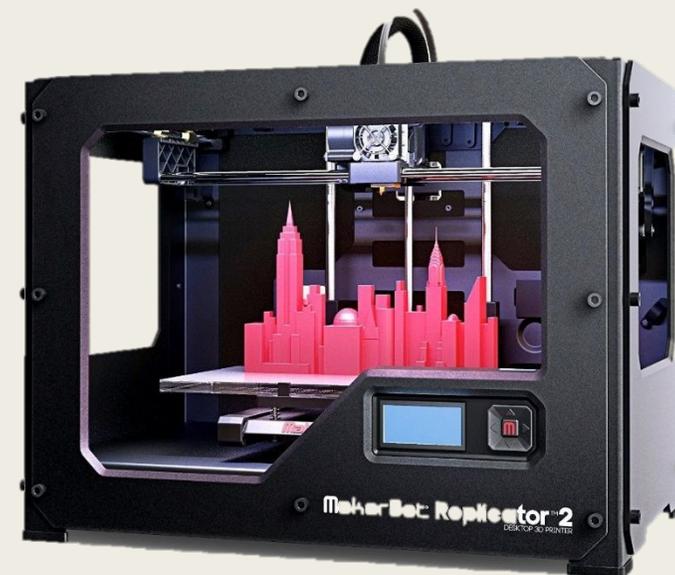
5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА



Оборудование



- Необходимое:
 - Швейные машины (4 шт.)
= 10 тыс.*4=40 тыс.
 - 3D-принтер = 65 тыс.
 - Кузня (аренда) = 15 тыс.



- Затраты на первых порах = швейные машинки (3-4) + ткани (25м) + детали на заказ + инструменты = 20000 + 5000 + 3000 + 2000 = 29000.



- Затраты для эффективной работы = вышеперечисленное в большем объёме + 3D-принтер + аренда помещения = 80000 + 70000 + 30000 = 180000



Производственная мощность

Простой костюм – 15
шт./сутки



Костюм среднего качества
–
5 шт./сутки



Костюм-люкс – 1
шт./сутки

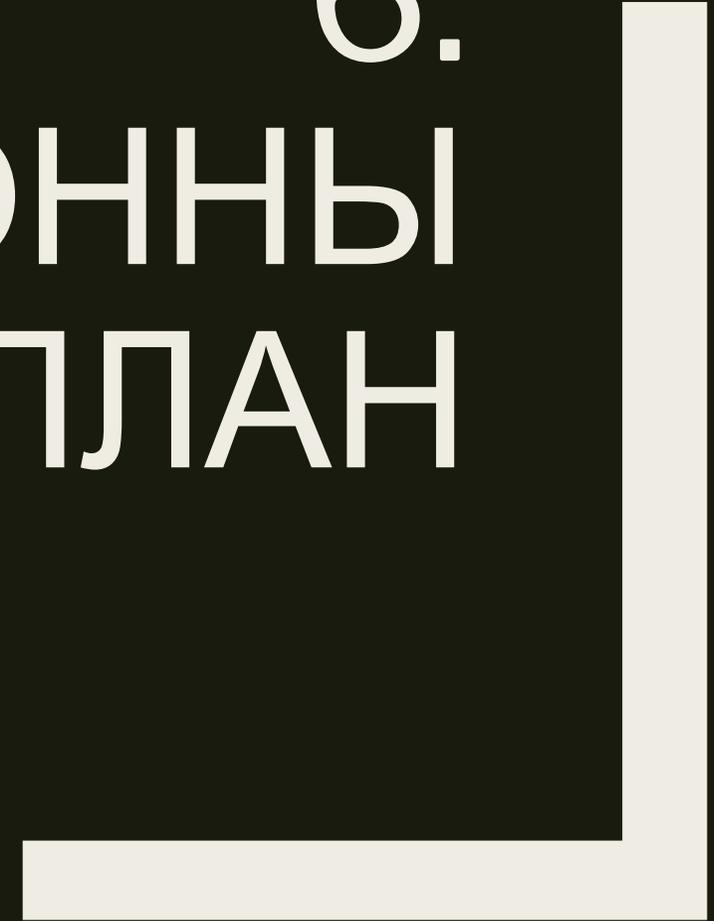


Поставщики



6.

ОРГАНИЗАЦИОННЫ Й ПЛАН



Требуемые работники

- Понадобятся изначально:
 - *Модельер-конструктор*
 - *Закройщик*
 - *Портной*
- На позднем этапе ВОЗМОЖНЫ:
 - *Эксперт по качеству*
 - *Рекламщик*
 - *Промоутеры*
 - *Администраторы сайта*



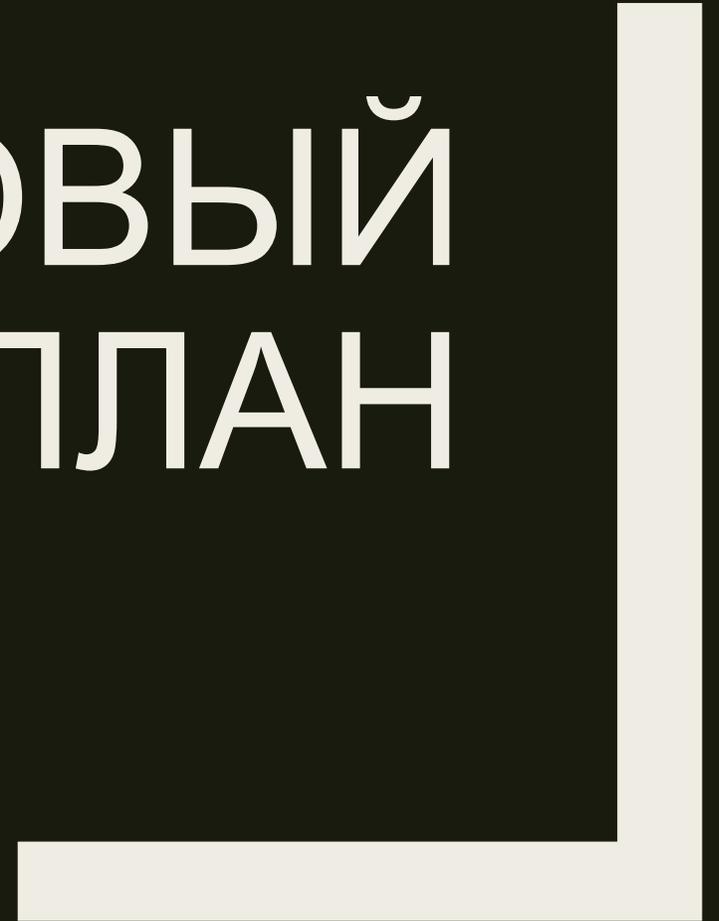
- Заработная плата работников будет складываться из:
 - *Часов работы* — *Сложности* — *Качества*
выполнения
- Изначально на оплату труда будет выделяться примерно 20000 руб. * 4 = 80000 руб. в месяц.



- Возможности работы:
 - *Постоянная работа*
 - *Подработка (фриланс)*
 - *Гибкий график*
 - *Самостоятельный выбор количества часов работы (иногда – её содержания)*



7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



■ Планируемый кредит:

Кредитный калькулятор

Сумма займа:

200 000 ₽



от 100 000 ₽

до 5 000 000 ₽

Ежемесячный платеж:

18 052 ₽



от 0 ₽

до 451 292 ₽

Срок займа:

12 м.



от 1 месяца

до 20 лет

Сумма к выплате:

216 620 ₽

Процентная ставка:

15%



от 15% годовых

до 60% годовых

Переплата процентов:

16 620 ₽

График платежей



Прогноз объёма реализации.

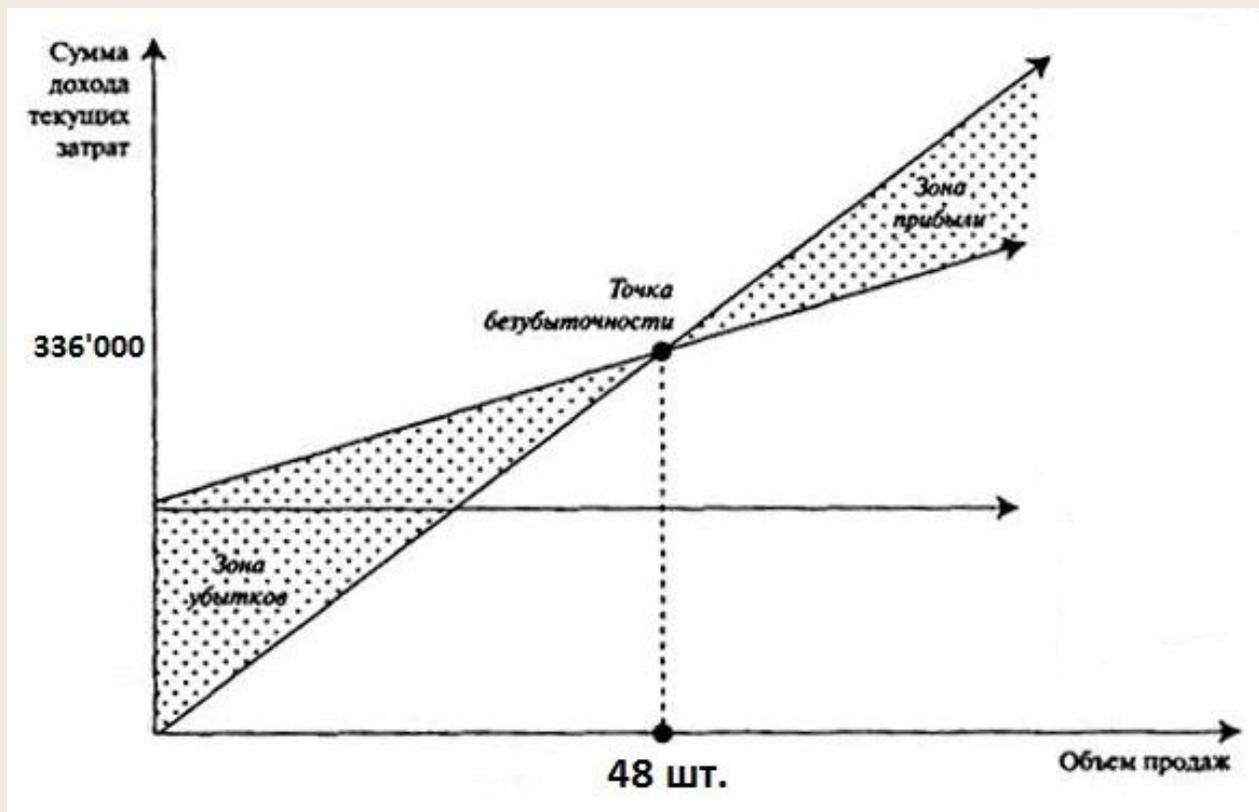
- В тематических группах в соц.сетях находится около **1 миллиона** человек, попадающих под нашу целевую аудиторию.
- Процентом 20 из них захотят купить костюм = 200 тыс. человек
- Готовых купить будет минимум 0,1% = 200 человек.
- Учитывая, что средняя стоимость костюма = 7000 руб, доход = $200 * 7000 = 1'400'000$ руб.



Таблица доходов и затрат (в месяц)

Доходы от продажи товаров	Ср. цена 7000 руб. * ср. кол-во 80 = 560'000 руб.
Издержки от производства	5000 руб. * 80 = 400'000
Суммарная прибыль от продаж	560'000 руб. - 400'000 руб. = 160'000 руб.
Общепроизводственные расходы	Затраты на электроэнергию 3000 + зарплата 80000 = 83000
Чистая прибыль	160'000 - 83'000 = 77'000

График безубыточности



Объём выпуска, Шт.	10	48
Постоянные издержки, руб.	95'000	95'000
Переменные издержки, руб.	50'000	240'000
Общие издержки, руб.	145'000	335'000
Выручка, руб.	70'000	336'000