

**Бизнес-план
«Продажа
канцтоваров в
школе»**

Описание предприятия

- Основной вид деятельности :
потребительская
- Стадии развития : продажа товаров в школе;
пришкольный киоск; пришкольный магазин;
сеть магазинов; сотрудничество с мировыми
производителями канцтоваров
- Финансирование предприятия изначально
самостоятельное
- Стартовый капитал : 30000 рублей
- Руководителями и учредителями будем мы
сами

- Мы – фирма-монополист, а, следовательно, мы имеем право выбирать и цену своего продукта и объём предложения, и вкусы потребителей не играют никакой роли, т.к. у нас определённая специфика продукции. Пожалуй, определяющий фактор в нашей сфере – это фактор спроса, потому что ни фактор изменения законодательства ни фактор новых технологий к нам не относятся. Если не будет спроса, то и продолжать нашу деятельность нету смысла. Это просто-напросто неприбыльно(мы потеряем деньги на закупки товаров).

Аннотация

- Наш бизнес представляет собой продажу канцтоваров на территории школы.
- Для реализации нам необходима небольшая площадь (примерно 4 кв.м.).
- В дальнейшем планируется развитие до небольшого пришкольного магазина.
- Следующим шагом планируются оптовые заказы непосредственно от производителей школьных товаров (Brauderg, Erich Krause, Hatber).

Резюме

- Современная ситуация экономики России в нашем бизнесе не играет никакой роли. Изменение валютного фонда практически не влияет на изменение цен канцтоваров.
- Для достижения нашей цели необходимо производить оптовую закупку у официальных поставщиков канцтоваров. Благодаря таблице, представленной на следующем слайде, вы можете увидеть ближнюю и дальнюю среду нашей торговли.



Ближняя

1. Клиенты: Учащиеся школы №8

2. Поставщики: Ближайшие оптовые магазины канцтоваров

3. Конкуренты: Их нет

4. Ассоциации: Brauderg (одна из ведущих фирм в этой отрасли), а также Erich Krause (Российский бренд канцелярских товаров) и Natber.

Дальняя

К дальней среде относятся:

- макроэкономические
- факторы;
- требования законодательства;
- изменения в политике;
- социально-демографические и культурные особенности;
- НТП;
- природные факторы.

Но к нам они не имеют отношения.

Миссия

Мы предоставляем широкий выбор принадлежностей для школы. Только качественные товары и низкие цены. Всегда готовы помочь школьникам, своевременно не успевшим подготовиться к учебному дню, для достижения все более новых высот в плане учёбы.

Описание продукции

Канцтовары- продукт, необходимый практически каждому человеку, из этого следует, что будет постоянный спрос на наш товар. В дальнейшем планируется продажа принадлежностей с определенной тематикой, это будет способствовать увеличению внимания к продукту.

Рынок сбыта

В школе №8 примерно 850 учащихся. В среднем, 50% учеников будут являться покупателями нашего магазина. Примерная стоимость каждой совершенной покупки 25-30 рублей. С учетом закупочной стоимости и рекламной деятельности, чистая прибыль с каждого клиента будет составлять 20 рублей.

Итого: $20 \times 25 = 500$ (руб.)-в день.

Следовательно месячный доход будет составлять $26 \times 500 \approx 13000$ (руб.)

То есть 4300 на человека

Рекламная деятельность

- Брошюра с кратким содержанием нашего ассортимента будет располагаться на информационном стенде в фойе школы
- реклама бизнеса с помощью наших коллег-одноклассников
- С помощью учителей
- Соцсети

Распределение стартового капитала

- 1.Арендная плата будет отнимать примерно 7000 (+,-) 500 рублей
- 2.Преобретение спец. мебели – примерно 10000
- 3.Оставшиеся деньги пойдут на приобретение продукции