



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
«МИСиС»

Кафедра экономики и менеджмента  
малого предпринимательства  
Кафедра промышленного  
менеджмента

## ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС-МОЯ РОССИЯ»

Бизнес-план проекта  
«Мастер-аэро»  
Чванова Ирина Александровна

# Цель проекта и описание бизнеса

Цель проекта – создание дополнительного отделения в лакокрасочной мастерской на базе Ресурсного центра МОГАДК, предоставляющего услуги аэрографии физическим и юридическим лицам.

- Место создания фирмы – г. Бронницы.
- Организационный план работ предполагает осуществление приема клиентов в уже существующем офисе, презентация услуг и открытие дополнительного отделения в лакокрасочной мастерской Ресурсного центра МОГАДК, в которой будет проводиться работа (графика, окрашивание поверхностей автомобилей, бытовой техники)

# Социальная значимость проекта:

- ❖ Проект разработан студентами, обеспечивает самореализацию участников в творчестве и бизнесе.
- ❖ Особенность проекта в том, что к работе планируется привлечь выпускников МОГАДК и других профильных учебных заведений, предоставив им рабочие места.
- ❖ Проект предполагает создание 6 рабочих мест для выпускников МОГАДК и других учебных заведений.

Уникальность проекта в том, что мастерская будет предоставлять услуги аэрографии бронницкой символики, местных брендов – на транспорте, вывесках, электронной технике. Это будет способствовать популяризации бронницкой символики, росту известности, узнаваемости.

# Анализ рынка

## Анализ положения дел в отрасли

Командой студентов проведено **маркетинговое исследование**, целью которого было определить особенности целевой аудитории фирмы.

**Кабинетная часть исследования** – поиск информации о конкурентах в Интернете, изучение цен на услуги

**Опрос** – анкетный опрос 280 человек, молодежь в возрасте от 16 до 35 лет. Изучено восприятие услуг, их востребованность, возможные цены, предпочтения в названии.

В Бронницах и близ лежащих округах нет подобных фирм, выполняющих аэрографию.

Аэрография на автомобилях, на технике является модной новинкой среди молодежи. Стремление выразить индивидуальность, придать оригинальность образу характерно для современных молодых людей. Это дает возможность развивать услуги, направленные на создание креативности.

**Конкуренты** - не установлены



# Анализ рынка

## *Потенциальные потребители:*

- Молодежь – студенты: аэрография на технике (мобильных телефонах, ноутбуках).
- Молодежь – средний класс: аэрография на автомобилях.
- Молодые семьи – аэрография в помещениях, в квартирах (например, аэрография в детской комнате).
- Организации – аэрография в помещениях (например, кафе, магазины, детские сады).
- Муниципальные администрации, областная администрация – аэрография тематическая: на транспорте, в помещениях.

## *Потенциальные партнеры - грантодатели, организации, оказывающие поддержку новому бизнесу и молодежным проектам:*

- Фонд поддержки малого предпринимательства
- Бизнес-инкубатор

## *фирмы, с которыми возможно вступить в отношения взаимной рекламы*

- Автосервисы, автосалоны
- Магазины электроники и сотовой связи

# SWOT-анализ

## Сильные стороны

1. Новизна идеи
2. Креативные услуги
3. Малая конкуренция
4. Вариативность услуг

## Слабые стороны

1. Необходимость ремонта в имеющемся помещении
2. Необходимость привлечения персонала (хотя бы одного профессионала)

## Возможности

1. Продвижение по Интернету, каталоги
2. Сотрудничество с автосервисами, магазинами бытовой техники
3. Привлечение грантовых средств

## Угрозы

1. Конкуренция с нелегальными дизайнерами-аэрографами
3. Значительные различия себестоимости услуг в зависимости от особенностей заказа

# Маркетинговый план

## Ассортимент товаров/услуг и ценообразование

№ п/п	Наименование	Стоимость за ед.
1	Аэрография телефон	500 руб.
2	Аэрография а/м	8 000 руб.(деталь)
3	Аэрография помещение	5 000 руб. (кв. м)
4	Аэрография транспорт	30 000 руб.
5	Аэрография ноутбук	2000 руб.
6	Индивидуальный дизайн рисунка	2000 -12000 руб.

# План продвижения товара на рынок и рекламная кампания

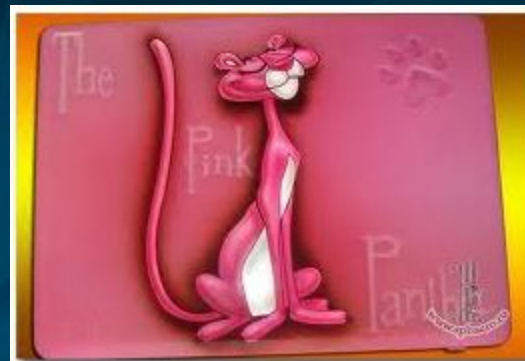
1. Для продвижения услуг важно воспользоваться нашим конкурентным преимуществом – возможностью наглядно продемонстрировать услуги. Реклама должна быть броской, яркой. Визуальные рекламные решения нужно использовать максимально.
2. Целевой аудиторией услуг является молодежь. Реклама должна быть направлена именно на эту группу. Каналы рекламы должны быть отобраны с учетом возраста и экономического положения целевой аудитории
3. В условиях ограниченного рекламного бюджета необходимо использовать ресурсы бесплатного рекламирования – в социальных сетях, информационных справочниках (2ГИС), электронная рассылка

## Обязательные составляющие стартовой рекламы:

- Разработка сайта
- Реклама в Интернете
- Выпуск каталога, презентующего услуги
- Карты скидок для размещения в фирмах-партнерах взаимной рекламы
- Подарочные сертификаты



## Создай яркое настроение



Аэрография на мобильных телефонах

Аэрография на ноутбуках



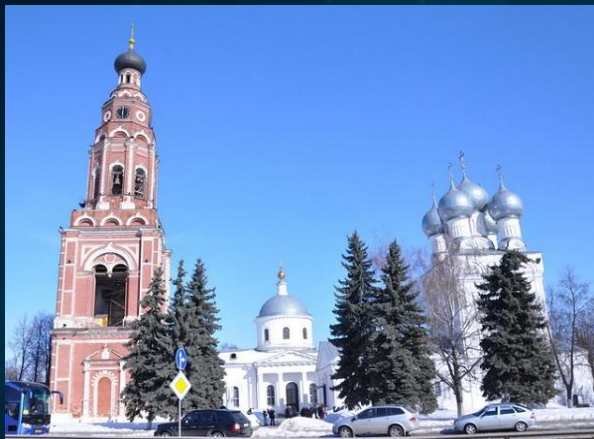
# ЖИЗНЬ В ТВОЕМ СТИЛЕ

Аэрография на автомобилях





# Варианты аэрографии (символы и фото г.Бронницы)



# Организационная структура

Директор МОГАДК

PR менеджер( реклама, маркетинг, связи с другими компаниями)

Дизайнер

Художник

Офис-менеджер

Мастер

# Инвестиционный план

- Кредит - 300 000 руб. (льготный кредит от Фонда поддержки малого предпринимательства под 10% на 3 года)
- Средства гранта для молодежных коммерческих проектов – 150 000 руб.



# Реклама

Наименование	Периодичность	Стоимость в месяц	Стоимость в год	Ожидаемый эффект
Создание сайта	1	10 000	10 000	Повышение известности фирмы
Реклама в СМИ	ежемес	5 000	60 000	Создание положительного имиджа
Реклама в Интернете	ежемес	5 000	60 000	Постоянно обновляющаяся информация , актуальные предложения
Поддержка мероприятий, акции	2 раза в год	20 000	40 000	Повышение известности, лояльности
Каталог	ежекв	10 000	40 000	Повышение продаж
Итого:		50 000	210 000	

# Персонал

1	Должность	Кол-во человек	З/п в месяц (за ед.)	З/п в год (за ед.)	Итого в мес	Итого в год
1	Директор	1	17 000	204 000	17 000	204 000
2	PR-менеджер	1	13 000	156 000	13 000	156 000
3	Офис-менедж	1	8 400	100 800	8 400	100 800
4	Мастер, художник	2	10 500	126 000	21 000	252 000
5	Дизайнер	1	10 500	126 000	10 500	126 000
Итого		6	59 400	712 800	69 900	838 800
Страховые взносы с з/п (30,1%)			25 578	306 936	30 100	361 200
Итого с учетом страховых взносов			84 978	1 018 736	100 000	1 200 000

# Ремонт

№ п/п	Ремонт помещения для дополнительного отделения лакокрасочной мастерской	Стоимость
	Ремонтные материалы	72 000
	Ремонтные работы	60 000
Итого:		132 000

# Затраты на дополнительное оборудование

№ п/п	Наименование	Кол-во (шт)	Стоимость за комплект
<b>1.</b>	<b>Оборудование</b>	<b>ИТОГО</b>	<b>300 000</b>
1	Бачки для аэрографов	4	5000
2	Емкости	6	4000
3	Инструменты	12	6000
4	Ножи и коврики	5	4000
5	Очистка воздуха	5	8600
6	Пинстрайпинг (Pinstriping)	4	8800
7	Подставки, держатели	6	6000
8	Прочие полезные аксессуары (колористическая карта, ситечки, фильтр, окрасочный бокс,электроластик, распылитель, шланг)	14	24300
9	Средства индивидуальной защиты (держатели, перчатки, маски, респираторы)	10	8000
10	Чистка аэрографа и краскораспылителя	2	2500
11	Шланги	8	8800
12	Аэрографы Fengda, Preval,Iwata Harder&Steenbeck	4	77000
13	Запчасти для аэрографов	16	38000
14	Комплекты	3	35000
15	Компрессоры	3	36000
16	Краскопульты	4	28000

# Затраты на расходные материалы

№ п/п	Наименование	Кол-во (шт)	Стоимость за комплект
2.	Расходные материалы	ИТОГО	50000
1	Лезвия для ножей	4	5000
2	Книги	6	4000
3	Краски	12	6000
4	Вспомогательные жидкости (растворители, грунтовки)	5	4000
5	Обработка поверхности (салфетки, нождачки)	5	8600
6	Оклейка и маскирование (цветной скотч. пленка)	4	8800
7	Полировка	6	6000
8	Трафареты и трафаретные плёнки	14	24300



# Доходы

№ п/п	Статья дохода	Сумма в мес. (руб.)	Сумма в год (руб.)
1	Продажа услуг Аэрография ф/л	60 000 (10 заказов * 2 000 руб+ + 6 заказов* 5000+ 1 заказ * 10 000 руб)	720 000
2	Продажа услуг аэродизайн ф/л	40 000 (8 заказов * 5000 руб)	480 000
3	Тематическая аэрография для организаций	60 000 (2 заказа * 30 000 руб)	720 000
Итого доходов:		160 000	1 920 000

# Бюджет

	Наименование	1 год	2 год	3 год
Доходы	Продажа услуг аэрография ф/л	720 000	920 000	1020 000
	Продажа услуг аэродизайн ф/л	480 000	500 000	520 000
	Кредит	300 000		
	Тематическая аэрография для организаций	720 000	920 000	1020 000
<b>Итого доходов:</b>		<b>2 220 000</b>	<b>2 340 000</b>	<b>2 560 000</b>
Расходы	Ремонт	132 000	0	0
	Зарплата	1 200 000	1 400 000	1 600 000
	Маркетинг	210 000	210 000	210 000
	Оборудование и расходные материалы	350 000	150 000	150 000
	Выплата кредита (под 10% на 3 года 300 000)	120 000	120 000	120 000
<b>Итого расходов</b>		<b>2 012 000</b>	<b>1 880 000</b>	<b>2 080 000</b>
Прибыль (доходы-расходы)		208 000	460 000	480 000
Налог на прибыль		41 600	92 000	96 000
Итого прибыль с учетом налога		166 400	368 000	384 000



Яркость – сестра таланта!



Спасибо за внимание!