

# МЕБЕЛЬНАЯ МАСТЕРСКАЯ «УЮТ»

БИЗНЕС - ПЛАН



# МАСТЕРСКАЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕБЕЛИ «УЮТ»



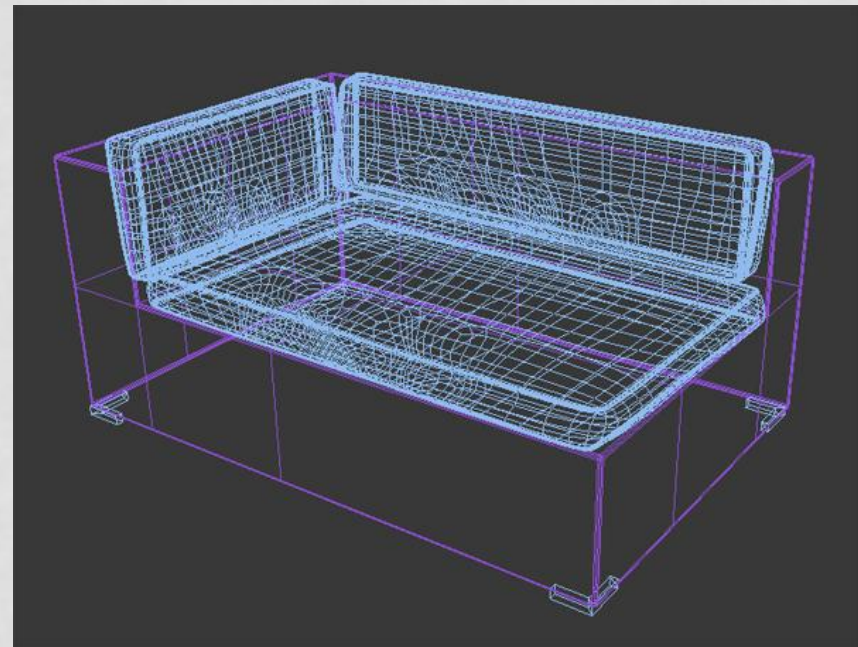
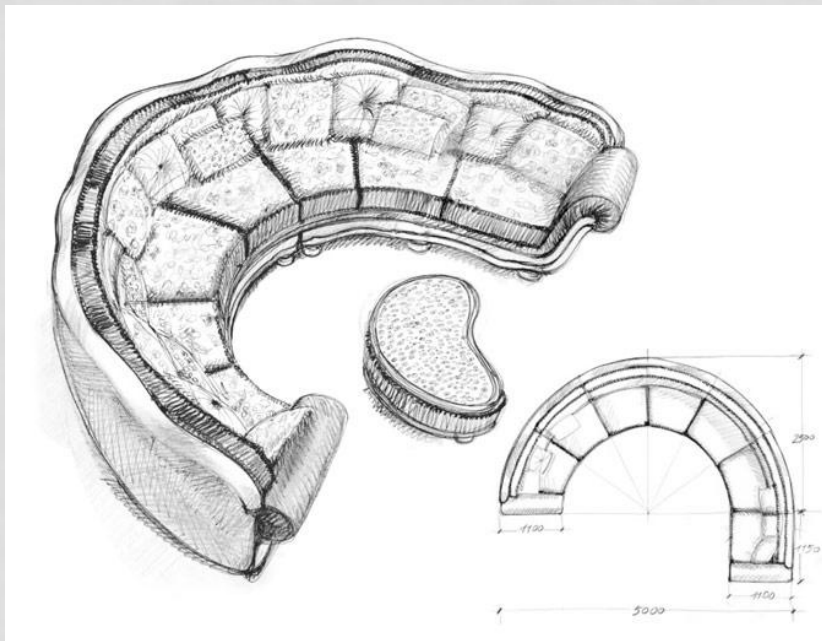
ИП мастерская по изготовлению мебели «Уют» - занимается производством и продажей мягкой мебели: диван-кроватей; кресел-кроватей; комплектов мягкой мебели. Мастерская предлагает своим покупателям мебель разнообразного дизайна (от классики до модерна) широкой цветовой гаммы - более 80 расцветок. Покупатель всегда может выбрать мебель различного цвета в зависимости от своих предпочтений и пожеланий.

# ОСНОВНОЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- Разработка дизайна мебели.
- Ремонт.
- Авторский надзор и контроль.
- Комплектация.
- Управление изготовлением.
- Доставка мебели по месту назначения.

# ПЕРЕЧЕНЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ:

- Эскизная разработка
- Создание 3D картинки



# ПЕРЕЧЕНЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ:

- Разработка и проектирование мебели:  
Комплект мягкой мебели, диван



# ПЕРЕЧЕНЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ:

- Кресло, тахта, пуф, кушетка, раскладное кресло



# ПЕРЕЧЕНЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ:

- Помощь в создании и разработке по заготовленному дизайну
- Ремонт мебели
- Доставка



# ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ.

- Основными целями при создании подобного рода бизнеса, безусловно, являются цели получения высокого уровня прибылей, высокого уровня сбыта, роста продаж и завоевания доверия клиентов. Основная финансовая цель – наиболее полное удовлетворение существующего спроса на мебельную продукцию. Т.о. главной целью нашей фирмы можно считать предоставление людям удобной, комфортной и красивой мягкой мебели, подходящей также и для малометражных квартир.



# ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЮ ВОЗМОЖНОСТИ МАКСИМАЛЬНО ШИРОКОГО ВЫБОРА - НАША ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЗАДАЧА.

- Задачи:
- 1.Выявить направления деятельности фирмы, рынки и место фирмы на этих рынках.
- 2.Выбор тактики и стратегии.
- 3. определить показатели товаров и услуг, предложенные фирмой потребителям. Проанализировать торговые издержки по их созданию и реализации.
- 4.определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта.
- 5.выявит соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей.
- 6.определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта.
- 7.оценить финансовое положение фирмы.
- 8.произвести анализ рисков.
- 9. снизить, либо предотвратить риски.
- 10. выявить успешность и актуальность созданного бизнес-плана

# ВЫБОР СРЕДСТВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ:

- **Реклама**

Рекламной кампанией в первую очередь будет заниматься собственное рекламное агентство, создание которого начнется сразу же после подписания контракта.

**Реклама в СМИ**

**Листовки**



# ВЫБОР СРЕДСТВ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ:

- Снижение ценовой политики



# ОЦЕНКА КОНКУРЕНЦИИ И РЫНКА СБЫТА

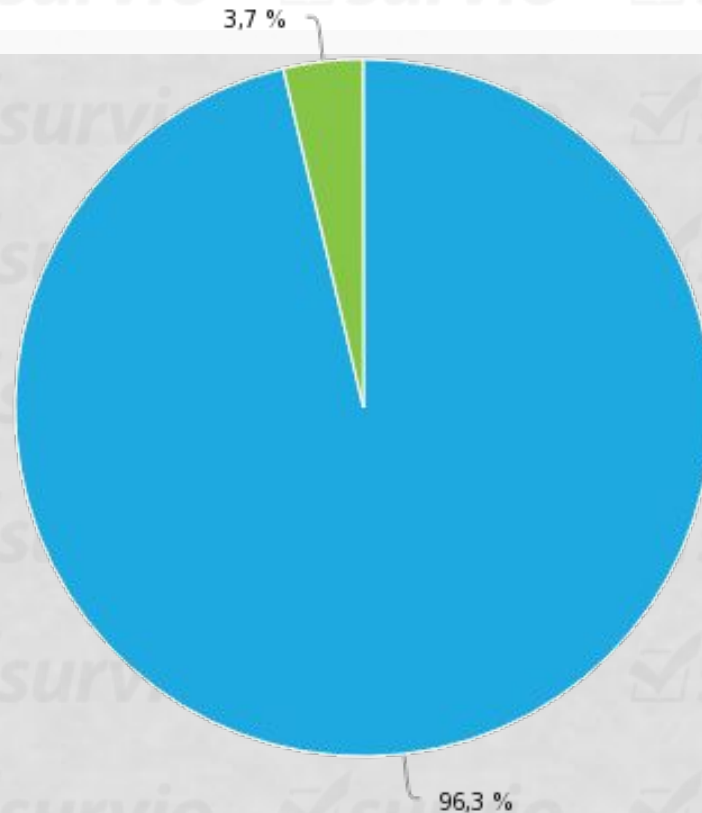


У вас дома есть мягкая мебель?



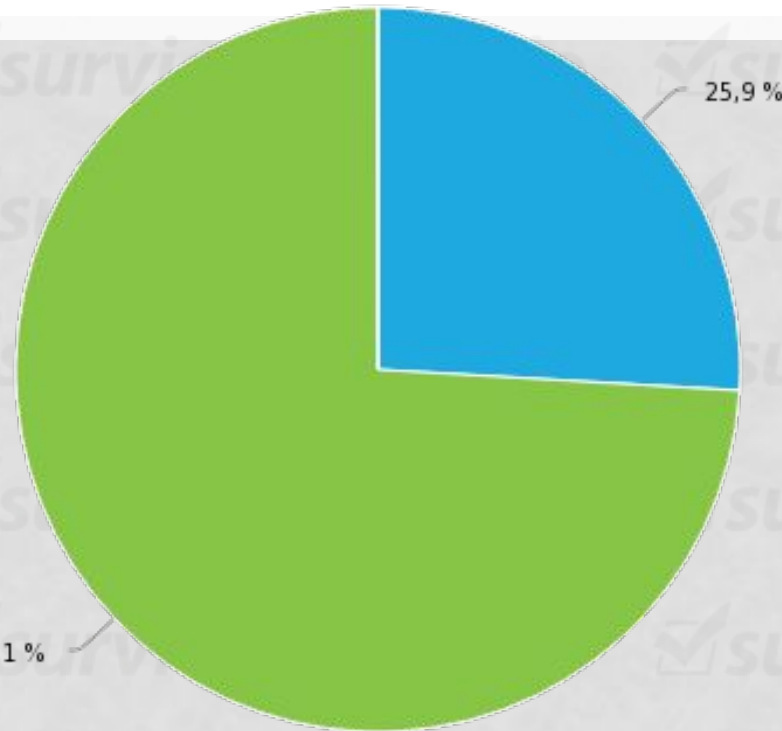
● Есть ● Нет

Считаете ли вы, что в каждом доме должна быть мягкая мебель?



- Конечно, мягкая мебель помогает нам комфортно отдохнуть и расслабиться после трудового дня
- Нет, можно отдохнуть и на кровати

Обращаете ли вы внимание на наличие мягкой мебели в гостях?

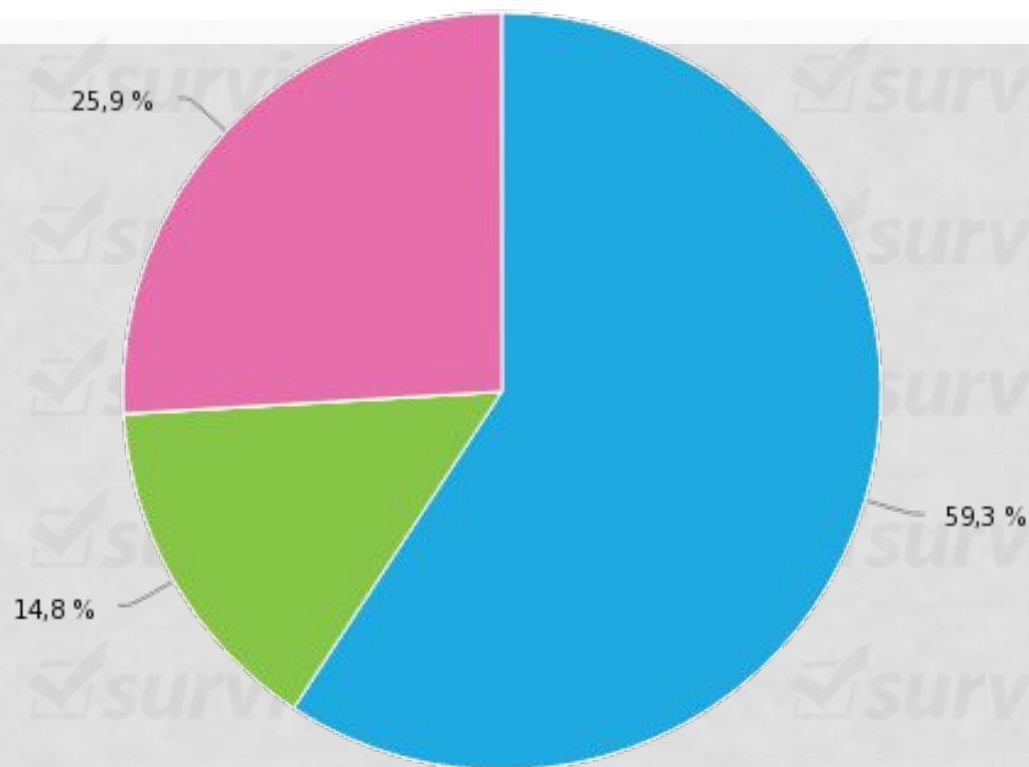


● Нет, это странно обращать внимания на подобные вещи

● Да, обращаю внимание, это странно не замечать такие вещи

● Смотрю и покупаю себе такое же

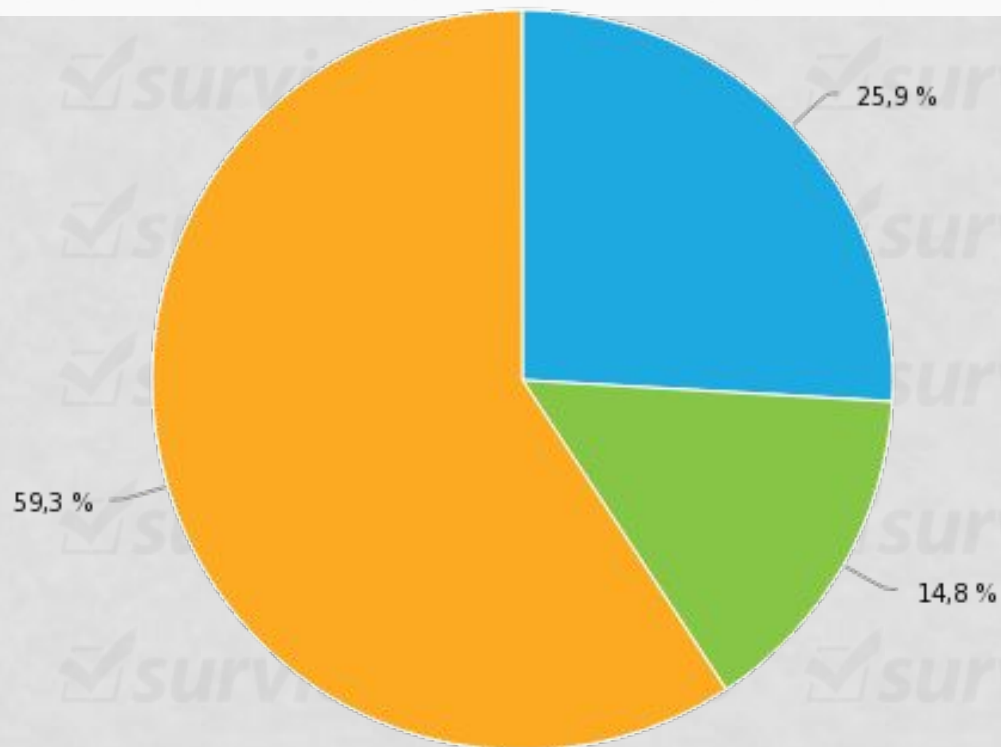
Что для вас приоритетнее при выборе мягкой мебели?



- Чтоб вписывался в интерьер комнаты
- Главное удобство
- Низкая цена
- Функциональные особенности

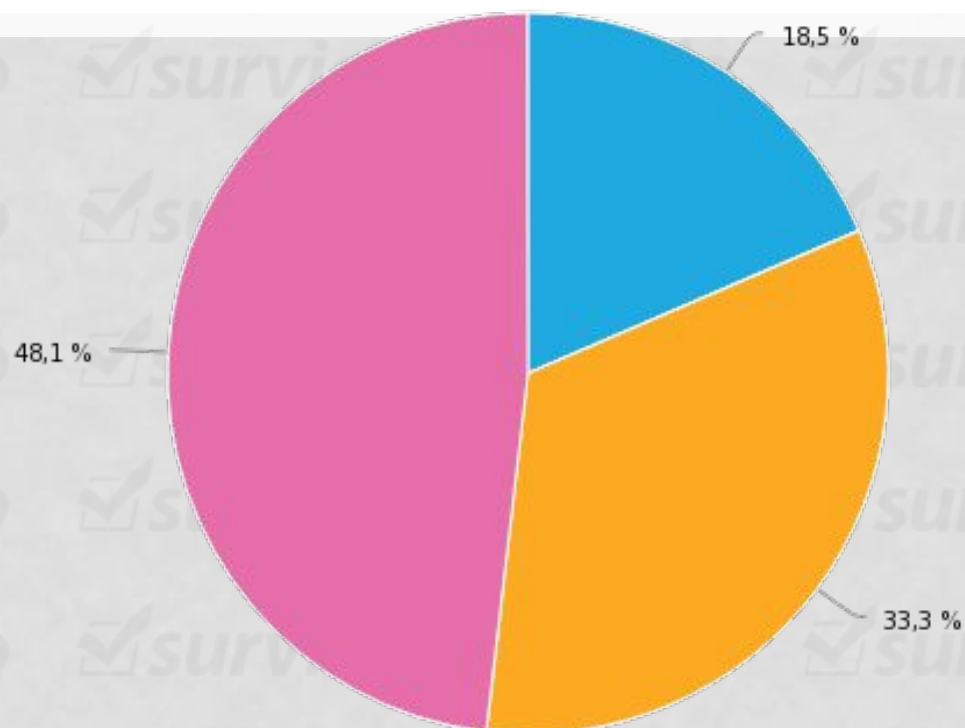


## Обращаете ли внимание на производителя мебели?



- Да, для меня это очень важно, так как фирма производителя говорит о качестве мебели
- Нет, никогда не интересовался
- Обращаю, но не придаю этому особое значение

Обратились бы вы в специальную мастерскую за мягкой мебелью вашей мечты?

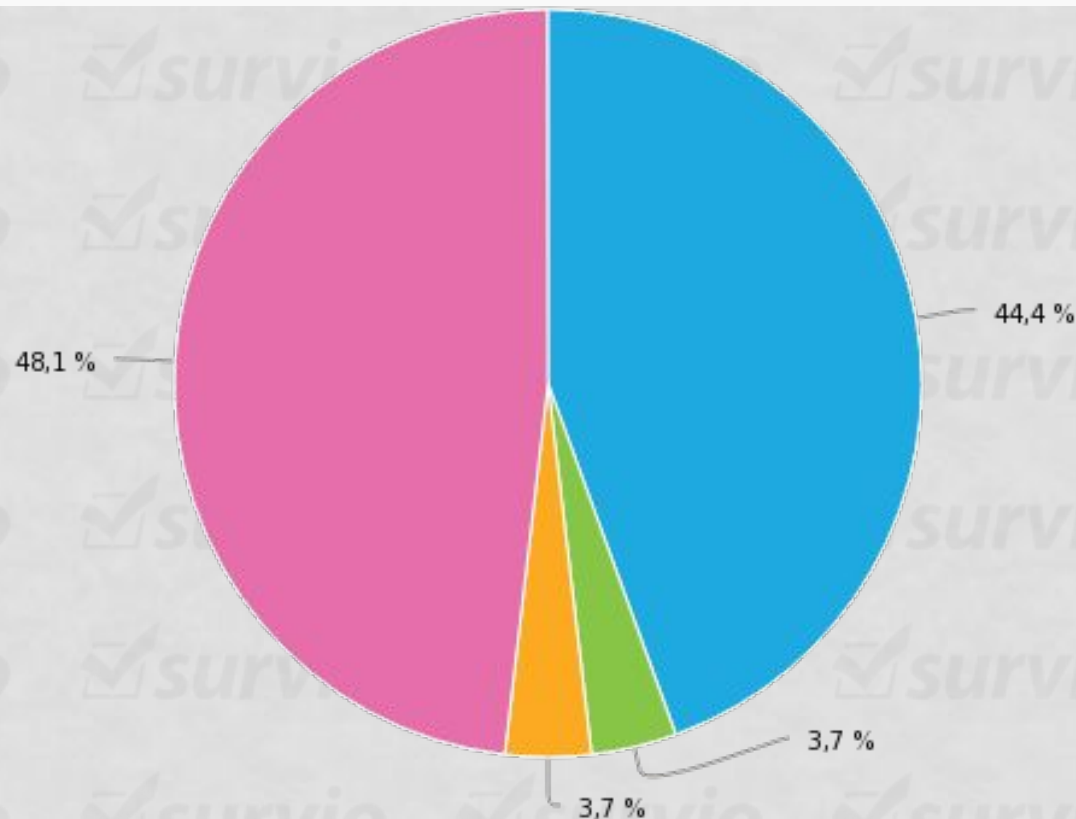


● Зачем, можно ведь в магазине приобрести? ● Зачем, я могу сам сделать.

● Обратился бы, чтобы эта мягкая мебель дополнила придуманный мной интерьер мечты.

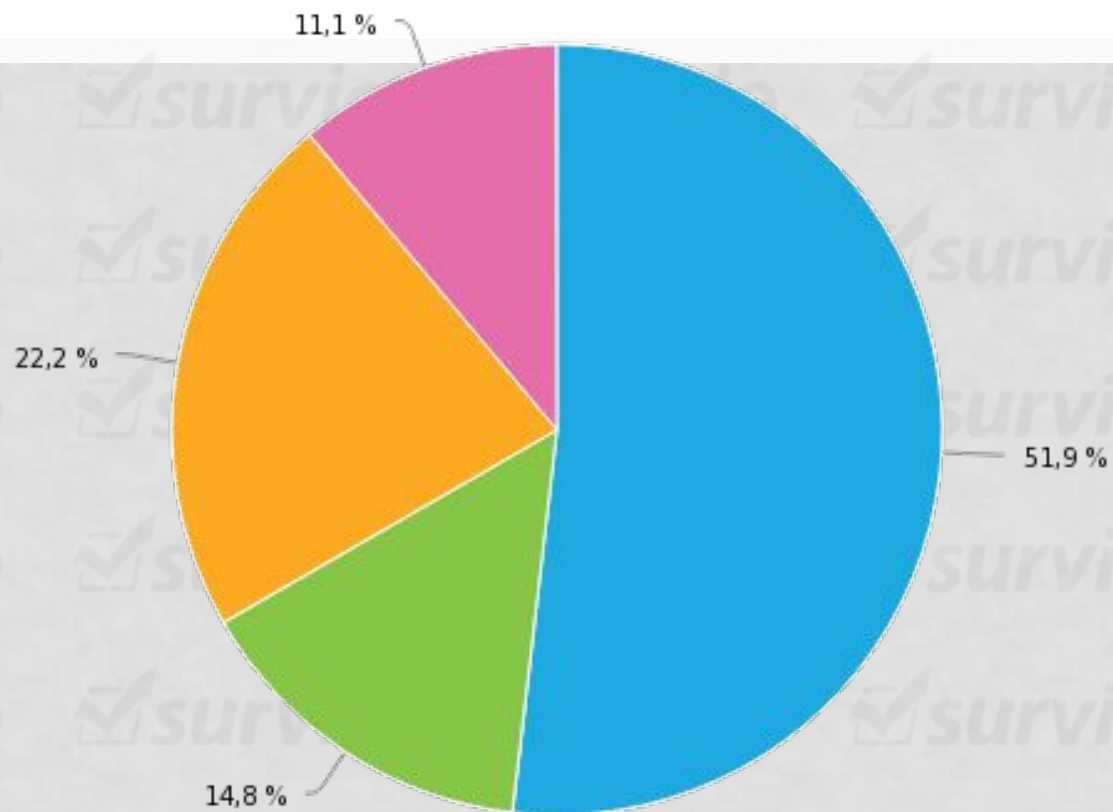
● Обращусь, только если не найду подходящей мебели в магазинах

Что вас интересует больше всего в мягкой мебели?



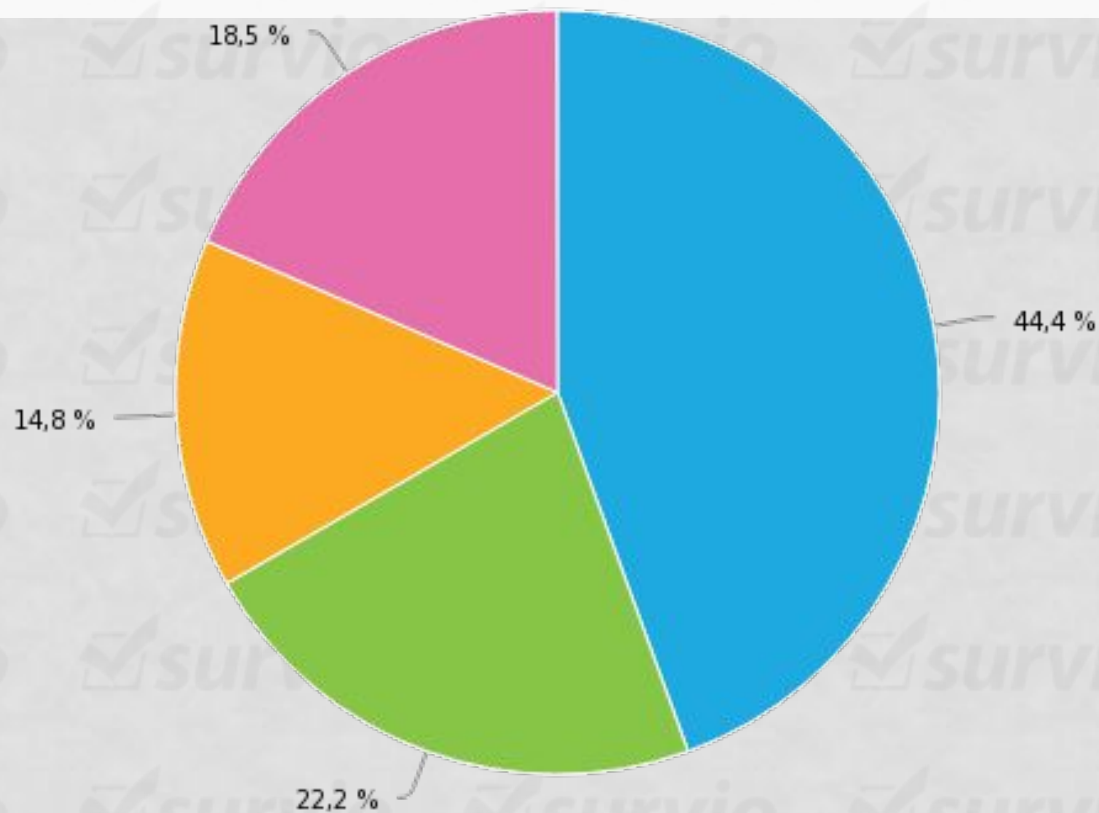
● Набор из дивана и нескольких кресел ● Кушетки ● Пуфы, тахты, софы ● Все вышеперечисленное

### Каковы ваши финансовые средства? (в месяц)



● от 10 тыс. до 20 тыс. руб. ● от 20 тыс. до 40 тыс. руб. ● от 40 тыс. до 60 тыс. руб. ● от 60 тыс.

Сколько вы готовы отдать за качественную дизайнерскую мебель?



● от 20 тыс. до 40 тыс. ● от 40 тыс. до 60 тыс. ● от 60 тыс. до 100 тыс. ● от 100 тыс. и более

# КОНКУРЕНЦИЯ

Компания конкурент	Рыночная доля	Финансовое состояние	Уровень применяемых технологий	имидж
«1000 диванов»	3	4	4	3
«Фабрика мебели»	5	5	5	5
«Гео пульс»	2	2	1	2
"Альянс"	2	2	1	2
«Виктория»	2	2	4	1



# ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РАЗДЕЛ.

Этапы процесса производства:

1. Сушка пиломатериала.

2. Заготовительные операции:

- раскрой пиломатериала по длине (торцовочный станок);
- раскрой пиломатериала по ширине (круглопильный станок ЦДК-5);
- стружка (четырёхсторонний станок);
- резание шипов и проушин (шипорезный станок);
- долбление гнезд под средники;
- раскрой плитных материалов (ручной электроинструмент);
- раскрой и пошив чехлов (раскроечный стол);
- раскрой поролона;

(все операции ведутся параллельно).

- 3. Пооперационный контроль.
- 4. Сборочные операции.
- 5. Пооперационный контроль.
- 6. Приемка готовой продукции.
- 7. Упаковка.

# МАТЕРИАЛЫ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ (МЕСЯЦ)

Наименование	Ед. изм.	Цена (Руб.)
Фанера	Кв.м.	30.000
ДВП	Лист	30.000
Дсп	Куб.м	20.000
Болты	Кг	5.000
Гвозди	Кг	5.000
Шурупы	Кг	5.000
Гобелен	П.м.	20.000
Нитки	Б.	3.000
Клей	Кг	2.000
Картон	Кг	5.000
Полиэтелен	Кв.м.	5.000
Ватин	П.м.	3.000
Поролон	Кг	10.000
Фурнитура	-	10.000
Подушки	Шт.	50.000
Ткань	М.	100.000
Итого		303.000



# НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ)

Наименование	Цена	Срок службы (мес)	Амортизация
Компьютеры стационарные (4 ядра, 16 гб, видеокарта 8 гб.)	210.000	60	3.500
Лицензионные программы (графические редакторы) а) Adobe Photoshop б) Autodesk 3ds Max	400.000	12	33.333

# ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ

Вакансия	Оклад(руб)
Директор	70.000
Менеджер	35.000
Столяр-сборщик	30.000
Заведующий складом материалов	30.000
Заведующий складом готовой продукции с совмещением работы секретаря	30.000
Ремонтно-обслуживающий персонал	20.000
Бухгалтер	25.000
Агент по снабжению	25.000
Контролер качества	30.000
Швея-раскройщик	25.000
Продавец	15.000
Дизайнер-стилист	35.000

# АНАЛИЗ РИСКОВ И СПОСОБЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ.

- Сбой в поставке сырья
- Нарушения в работе оборудования
- Неудовлетворительное качество сырья
- Допущенный брак
- Появление дополнительных конкурентов
- Пожар, хищение
- Отказ в предоставлении аренды
- Изменение спроса рынка

# ФИНАНСОВЫЙ РАЗДЕЛ

- Коммунальные услуги:

услуга	Цена (руб)
водоснабжение	20.000
водоотведение	18.000
электроснабжение	30.000
газоснабжение	25.000
теплоснабжение	15.000
ИТОГ	108.000

## РАСЧЕТ КРЕДИТА

Сумма кредита, руб.	1.600.000
Срок выплаты, мес.	36
Ставка %	19
Сумма в месяц, руб	58.650

# ПРОГНОЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ (МЕСЯЦ)

Услуга	Сумма, руб.	Предполагаемое кол-во проектов, шт.	Итого, руб.
Эскизная разработка	8.000	12	96.000
Создание 3д картинки	9.000	6	54.000
Комплект мягкой мебели	55.000	2	110.000
Диван	30.000	5	150.000
Кресло, тахта, пуф	23.000	3	69.000
Консультация	1.500	4	6.000
Ремонт мебели:		3	
Комплект	35.000		105.000
Диван	12.000		36.000
Кресло и т.п.	12.000		36.000
<b>Итого</b>		<b>35</b>	<b>662.000</b>

# РАСХОДЫ И ОТЧИСЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

<b>Затраты</b>	<b>Сумма, руб</b>
Оборудование	310.000
Реклама	110.000
Внеплановые мероприятия	300.000
Коммунальные	108.000
Оклад сотрудников	395.000
Материалы	303.000
Аренда помещения	130.000
УСН	39.720
Ежемесячные выплаты по кредиту	58.650
<b>Итого</b>	<b>1.754.370</b>

# НАЛОГИ

- УСН для ИП составляет 6% от прибыли предприятия: 662.000 -100%

$$X-6\%=$$

$$662.000 * 6 : 100 = 39.720 \text{ руб.}, 662.000 - 39.720 = 622.280 \text{ руб}$$

- **Расчет восполняемых ресурсов, вложенных в развитие мастерской на начальном этапе зарождения.** Затраты (единовременные и ежемесячные): предполагаемый срок окупаемости данных затрат **(12 мес.)**: на общее количество заказов за данный период  **$(20 * 12 = 240)$** .  **$1.656.000 : 240 = 6.900$**  (надбавка), без учета ежемесячных выплат по кредиту.
- **$662.000 - 58.650 = 603.350$  руб.** (ежемесячный доход мастерской за вычетом процента по кредиту)



- **Первоначальные затраты без учета ежемесячных выплат: 1.656.000 руб.**
- **Чистая прибыль составила: 563.630 руб. (месяц)**

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что представленный проект бизнес-плана при условии получения кредита, необходимого для начальной деятельности фирмы, может быть реализован с высокой эффективностью. Так полученный при расчетах прирост собственного капитала говорит о высокой оборачиваемости средств.







# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Презентация подготовила студентка группы ИИ-41:  
Хашхожева И.Н.  
Преподаватель: доц. Терехова Е.В.