

«Великолепная двойка»

3д мастерская

Бизнес-идея

Причиной зарождения идеи открытия 3D мастерской по изготовлению предметов из пластика стало отсутствие в городе Березники, Усолье, Соликамск конкурентов в данном сегменте, а также это превращение хобби в бизнес.

В современной практике имеются следующие варианты поиска бизнес-идеи:

- воплощение в жизнь заветной мечты;
- сделать то, от чего отказались другие;
- открыть нишу, создав антипродукт;
- «покопаться» в забытой старине;
- остановиться и осмотреться.





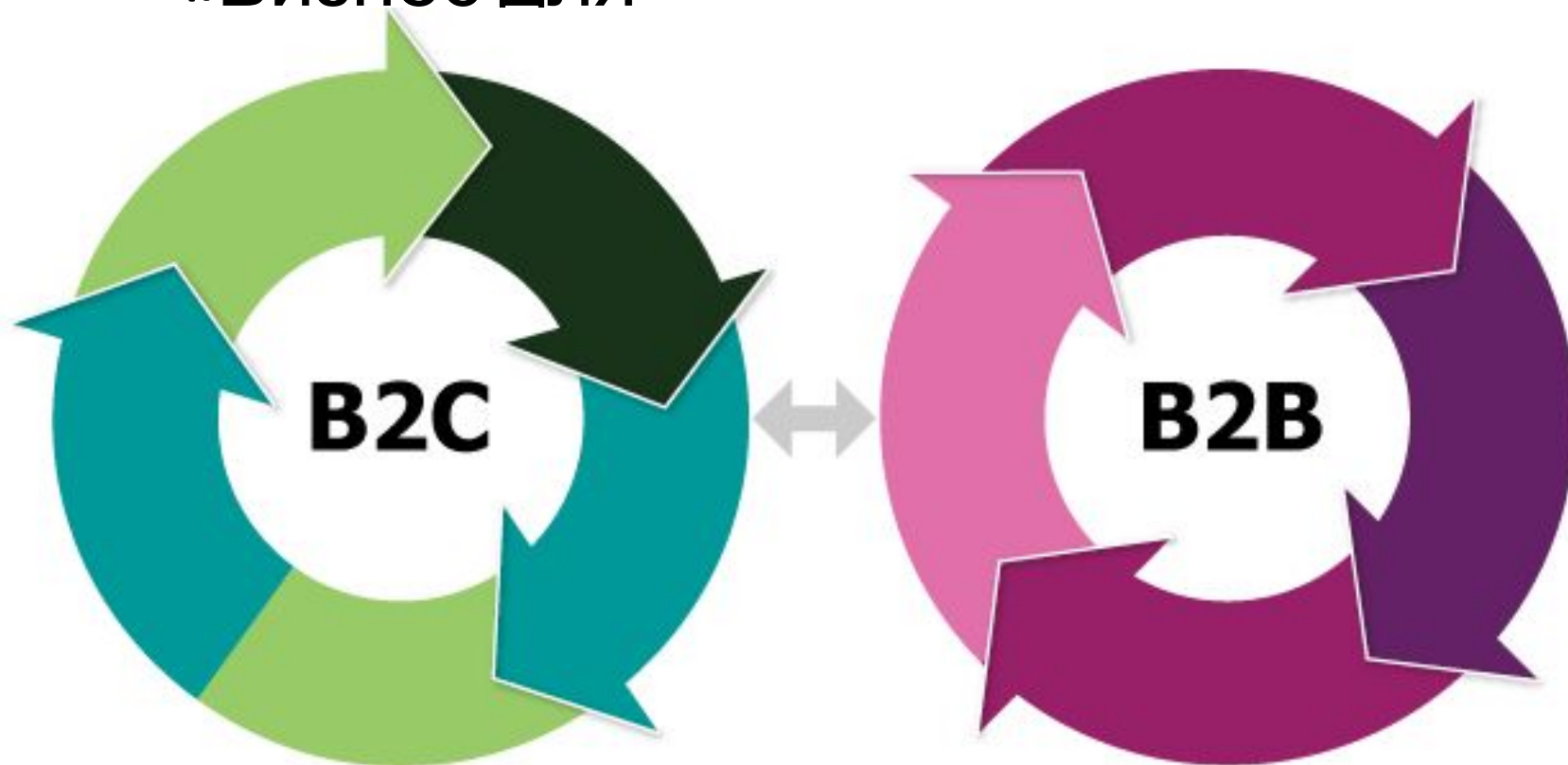
Сегмент

B2C

«Бизнес для

B2B

«Бизнес для бизнеса»



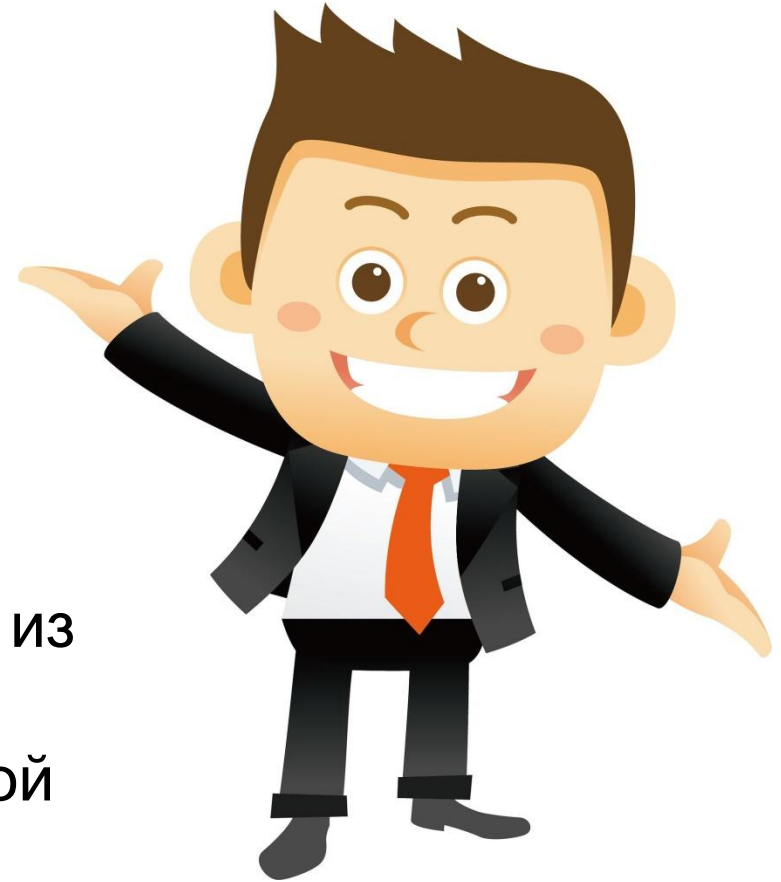
Портрет клиента

Целевой аудиторией мастерской
являются



Портрет клиента в сегменте B2B

- Ваня
- Студент, 20 лет
- Доход: стипендия 3000
- Проживает в городе Усолье
Хобби: компьютерные игры
- Семейное положение:
холост
- Хочет заказать копию статуэтки из игры ДОТА2, оригинал стоит 20000 рублей, копия в мастерской 500 рублей



Портрет клиента в сегменте B2C

- Кофейня
Могут заказать
шаблоны для
посыпки шоколадной
крошки и ка



Определение ролей



Новожилов Денис

- Расчет финансовых показателей
- Закупка товаров
- Выполнение должностных обязанностей «Администратор»

Куклин Сергей

- Разработка рекламной продукции
 - Изготовление предметов из пластика
 - Выполнение обязанностей «Директор»



Этапы реализации проекта

Регистрация предприятия. Организационно-правовая форма – ИП, открытие банковского счета, постановка на учет в налоговый орган



Подбор и согласование места под аренду в бизнес центре



Заказ, поставка и монтаж оборудования

Закупка сырья



Обучение персонала (Прохождение курсов)



Создание рекламных материалов



Поиск заказчика



Изготовление товара и передача заказчику



Диаграмма Ганта

	1-ый месяц					2-ой месяц							
Числа	1	7	8	24	31	1	8	9	10	11	25	29	31
Открытие (ИП)													
Закупка оборудования													
Закупка мебели													
Обучение сотрудников(курсы)													
Установка оборудования													
Товаронаполнение													
Создание рекламной продукции													
Распространение рекламной продукции													
Открытие													

Организационная структура

Тип организационной структуры 3D-мастерской определен как линейный, что характерно для небольших компаний.



SWOT-анализ

Сильные стороны -отсутствие конкурентов на территории Березников, Соликамска и Усолье; -индивидуальное выполнение заказов; -Умение работать с программами для 3Д моделирования	Слабые стороны -отсутствие клиентской базы; -отсутствие опыта ведения документации
Возможности - открытие мастерских на территории страны; -увеличение количества оказываемых услуг --продажа готовой продукции	Угрозы - отсутствие клиентов; - появление конкурентов на территории; -увеличение арендной платы -поломка принтера

Матрица БКГ



Реклама 3D-мастерской будет осуществляться с помощью:

- рекламы в социальных сетях (ВКонтакте, Instargam);
- сарафанное радио;
- раздача листовок

Цели

- Краткосрочные - рассказать о мастерской жителям города
- Среднесрочные - покупка более качественного оборудования
- Долгосрочные - открытие мастерской в других городах.

Вставить все на один слайд
экономическую. Экологическую и
соц цель

Инвестиционные затраты

Наименование	Цена за единицу	Количество	Сумма
3D-принтер(Рисунок 8)	94000	1	94000
Аренда (12м ²)			3500
Расходные материалы (цветной пластик)	2000-1 кг	5	10000
Витрина	2000	1	2000
Стол, стул	2000	1	2000
Госпошлина на открытие ИП			800
Затраты на рекламу	5000		5000
Итого			120300

Финансирование

В результате проведённых расчётов было принято решение инвестировать проект из собственных накоплений, без привлечения сторонних инвесторов и взятия кредитов.

Постоянные и переменные издержки

Наименованием	Сумма
Постоянные издержки	
Аренда помещения (12 м ²)	3500
Страховые взносы	3407
Реклама в социальных сетях	500
Амортизация	3917
Переменные издержки	
Расходные материалы	4000
Общая сумма:	15324

Себестоимость

№ п/п	Особенности продукта	Стоимость продукта
1	1 грамм	Цена от 4 рублей

Продажа

№ п/п	Особенности продукта	Стоимость продукта
1	1 грамм	Цена от 15 рублей

Годовой заработок

Чистая прибыль в год:	48616
Чистая прибыль за два года:	116732

Вывод:

- данный проект создания 3D мастерской является весьма перспективным и прибыльным. Прибыль от оказания услуг будет позволять развиваться дальше.
- Конечно, ожидаются и всевозможные трудности, связанные как с организацией бизнеса, оформлением необходимых договоров и установлением связей с надежными поставщиками, так и с завоеванием доли рынка и ведением конкурентной борьбы в сфере.