

БПОУ ВО «Грязовецкий политехнический техникум»

## Бизнес-идея



Выполнили:  
Тихонин Илья,  
Трафимова Мария.

г. Грязовец  
2018г

# Актуальность темы



В связи с тем, что в последнее время в России в целом и в частности в нашем городе повысилась рождаемость, то у людей появилась потребность в покупке детских товаров, то есть спрос вырос.

Прокат позволяет не плохо сэкономить молодым родителям семейный бюджет и свободное место в квартире.



## ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Бизнес будет существовать в форме ИП, по упрощенной системе налогообложения (доходы- расходы).
- Стартовый капитал - 200 тыс. руб. Кредит на 2 года.
- Код для регистрации бизнеса ОКВД 77.29.9.
- Покупателям будет предложена возможность взять товар напрокат на небольшой срок или приобрести товар по более низкой цене.
- Перечень товаров: игрушки, кроватки, игровые центры, качели, шезлонги, горки, манеж, машинки, ходунки, кресла, стульчики для кормления, батуты, велосипеды, карнавальные костюмы и другие.



# Маркетинговый план

## SWOT-анализ:

<b>Сильные стороны:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>— хорошее расположение;</li><li>— отсутствие конкуренции;</li><li>— удобная ценовая политика;</li><li>— удобный режим работы;</li><li>— не требует больших вложений;</li></ul>	<b>Слабые стороны:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>— слабая политика продвижения на рынок;</li><li>— слабая известность;</li><li>— зависимость от аренды;</li><li>— возникновение проблем с сан.эпидем станцией.</li></ul>
<b>Возможности:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>— обслуживание дополнительных групп потребителей;</li><li>— расширение ассортимента возможных товаров;</li><li>— рост спроса;</li></ul>	<b>Угрозы:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>— появление конкурентов;</li><li>— отсутствие интересов (низкий спрос на товар, не все будут пользоваться подержанным товаром ).</li></ul>

## *Реклама предприятия:*

- ✓ Социальные сети
- ✓ Листовки
- ✓ Визитки

Расходы на рекламу в год - 8400 руб.



# Расчёт примерной выручки



Проведем расчет примерной *выручки за 1 год работы* = 118 клиентов\*51 неделю\*145 рублей прокат за 1 неделю = 872610 руб.

Во второй год работы цены на прокат незначительно повысятся с учетом инфляции – на 7%. Средняя цена составит -155 рублей. Для увеличения клиентов будет проведена эффективная реклама. За счет рекламы дневная проходимость увеличится на 10%.

*Выручка за 2 год* = 129\*51\*155 = 1019745руб.



# Производственный план

*Нам понадобится:*

- Бактерицидная лампа –облучатель = 6000 руб.
  - Паровой пылесос – 35000 руб.
  - Одноразовая упаковочная пленка – 5000 руб.
  - Детский порошок «Ушастый нянь» - 1000 руб.
  - Дезинфицирующее средство Дезавид - 1300 руб.
  - Прочие принадлежности (щетки, губки и др) – 1300 руб.
  - Стеллажи для игрушек – изготавливаем своими руками.
  - Телефон, компьютер, принтер- собственность ИП.
  - Закупка игрушек – 120000 руб.
  - Косметический ремонт в помещении – 30000 руб.
- ИТОГО – 200000 руб.



# Процесс обработки игрушек и товаров

- 1) Помыть и очистить от загрязнений
- 2) Тканевые изделия постирать
- 3) Обработать горячим паром
- 4) Обработать бактерицидной лампой-облучателем,
- 5) Обрабатывать гиппоаллергенными обеззараживающими растворами,
- 6) Тщательно запаковать в упаковку.

Наш магазин будет придерживаться цели:  
*чище чем из магазина.*



# Условия проката

. Между магазином и клиентами будет составлен договор, в котором будут прописаны следующие основные пункты:

1) Условия аренды и штраф за порчу имущества. В этом разделе детально указывается наименование товара, его состояние при сдаче и получении, ответственность сторон при недобросовестном исполнении своих обязательств.

2) Нарушение сроков использования (возврата). В этом пункте дополнительно может быть указана залоговая сумма, которая будет удержана магазином на весь период пользования.

3) Условия продления сроков пользования.

4) Срок аренды.

Договор обязательно составляется в 2 экземплярах.

Клиенту на руки выдается бланк отчетности, копия соглашения и кассовый чек.



# Организационный план

Для работы нашего проката «Ползунок» необходимо  
2 работника:

- ✓ руководитель предприятия (ИП), который будет корректировать договоры, осуществлять закупку средств для обработки детских игрушек, пополнять прокат новыми, разрабатывать более эффективную рекламу.
- ✓ продавец, который составляет договор с клиентом, обрабатывает игрушки, его зарплата в месяц 15000 руб.



## Показатели эффективности проекта

Показатели	1 год работы	2 год работы
1. Выручка, тыс. руб.	872610	1019745
2. Себестоимость продукции	587000	601000
3. Валовая прибыль	285610	418745
4. Налоги (доходы - расходы), 15%	42842	62812
5. Обязательные платежи в 2019 г	36238	36238
6. Чистая прибыль	206530	319695
7. Рентабельность основной деятельности, %	48,65	69,67
8. Срок окупаемости	11 мес	



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!

