

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:

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

Реклама предприятия:

- ✓ Социальные сети
- ✓ Листовки
- ✓ Визитки

Расходы на рекламу в год - 8400 руб.



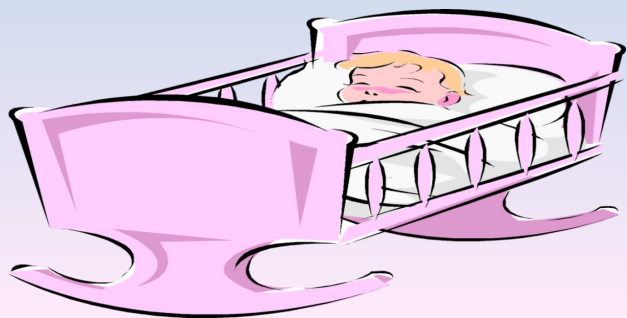
Расчёт примерной выручки



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 = 1019745 руб.



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!!!

