

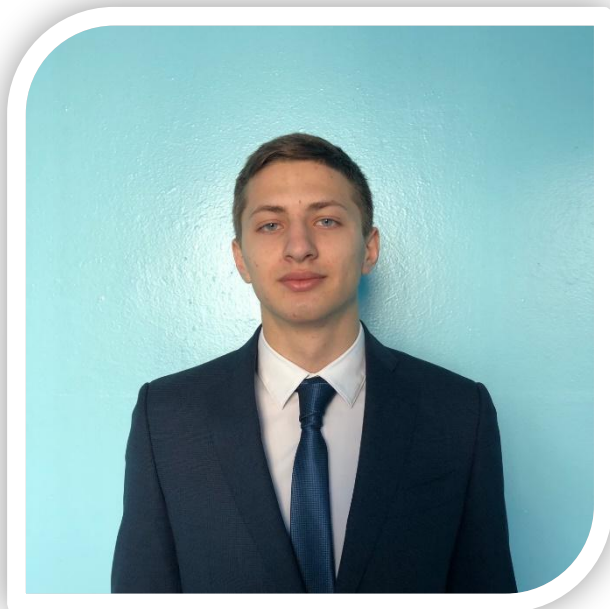
EcoS

Компания по производству эко-сувениров



Команда проекта

2

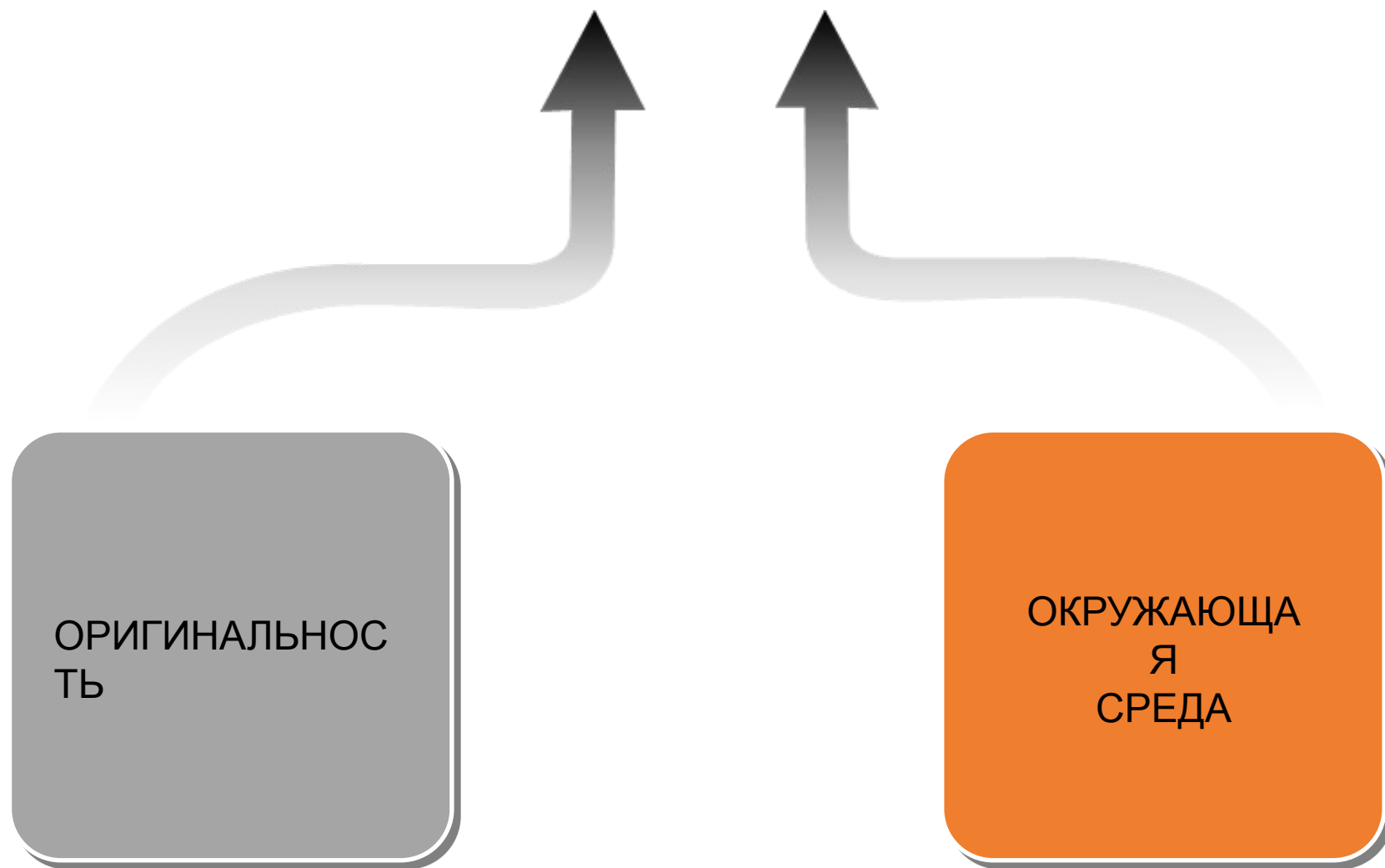


Джанмирзаев
Асельдар
Инициатор и бизнес-
аналитик



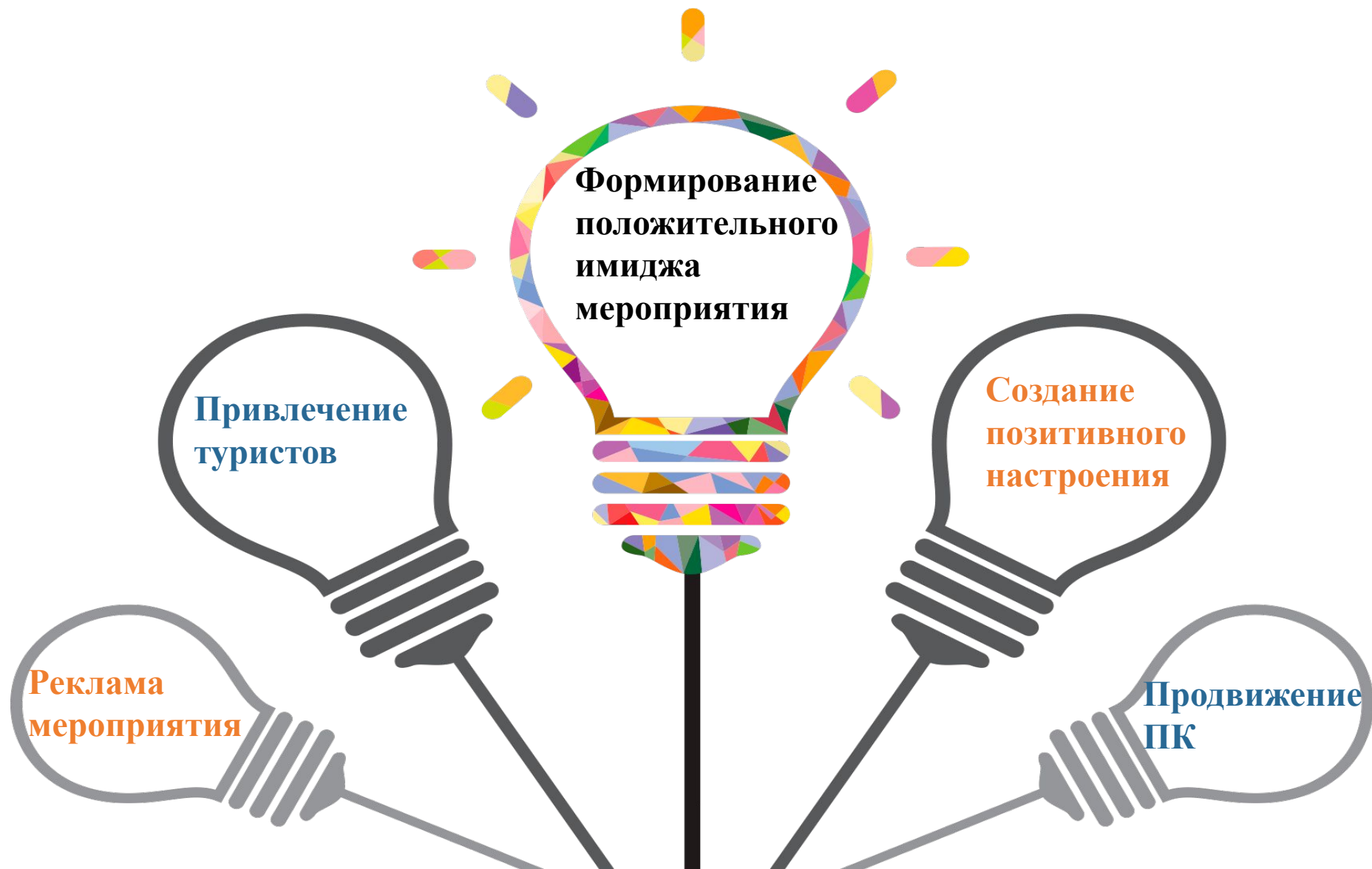
Буряя Екатерина
Дизайнер,
маркетолог и бизнес-
аналитик

Какую проблему мы хотим решить? 3



Почему нужны эко - сувениры?

4



- **Гипотеза:**

Компания «EcoS» может стать не только уникальной, но и лидером на рынке сувениров в Приморском крае.

- **Объект исследования:**

Создание бизнес-плана

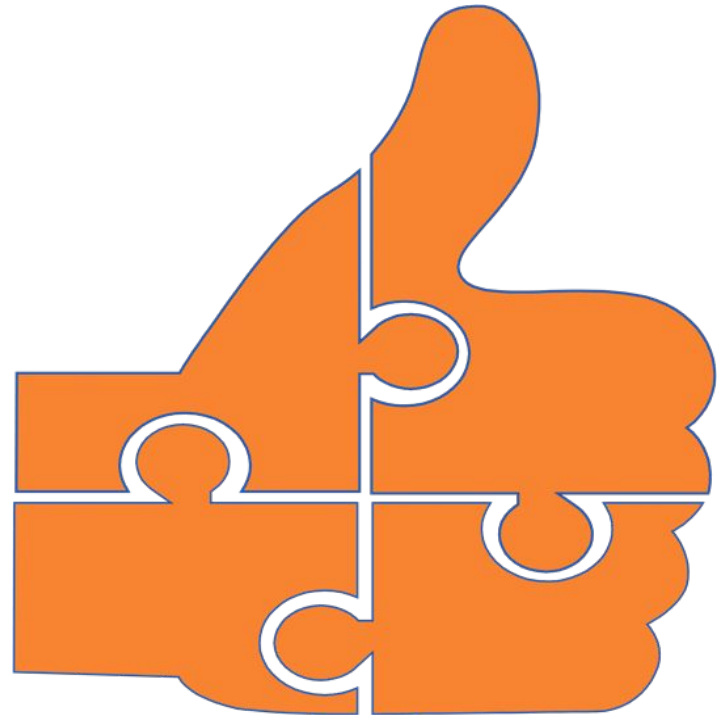
- **Предмет исследования:**

Организация производства эко – сувениров с привлечением труда пенсионеров.

- Производство эко-сувениров объемом 15-39 тыс. ед. в год



- Получение прибыли не менее 1,5 млн. рублей в год.



Задачи проекта

7

1

Создать
Бизнес-план

2

Разработать
дизайн-макет
закладок и
магнитов

3

Организовать
производственный
цикл, провести
маркетинговые
исследования

4

Выпустить
тестовую
партию

5

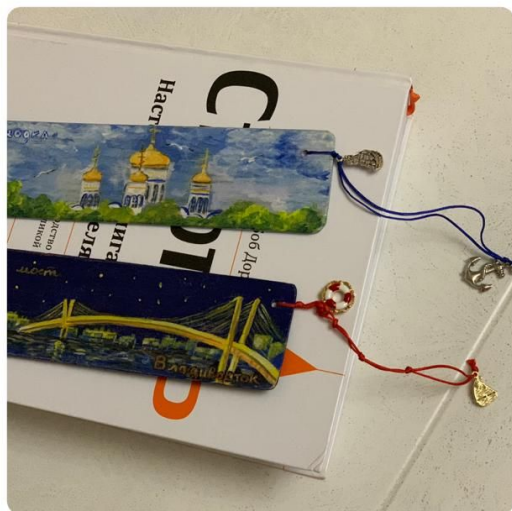
Провести работу с
потенциальными
заказчиками и заключить
договоры на поставку
товара

6

Заклучить контракт
с Администрацией
НГО на пробную
партию товара

Макеты продукции

8

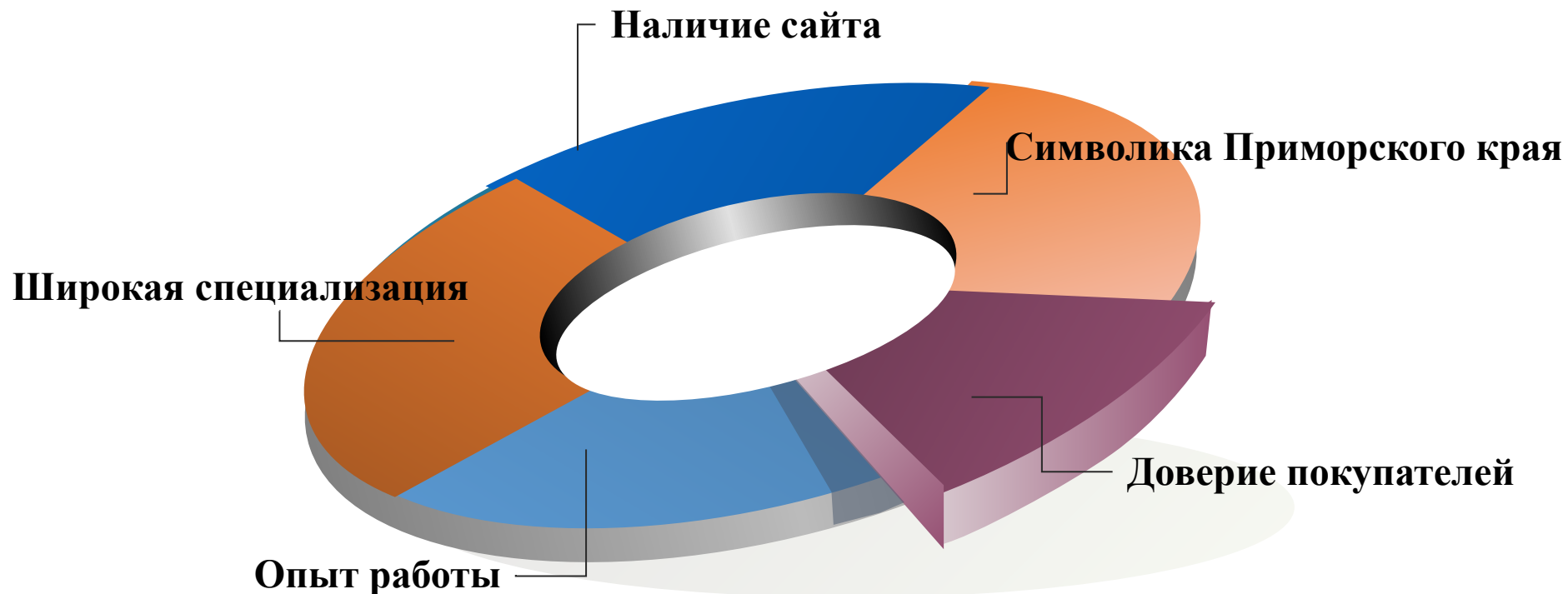


Анализ рынка и конкурентов

9

В ПК ≈ 78 поставщиков и производителей сувенирной продукции. Наиболее конкурентноспособные: «Рекламные сувениры», «FF», «Эльма», «Эддисон» и др.

Преимущества этих компаний:



SWOT- анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Ручная работа	1. Отсутствие опыта в продажах
2. Эксклюзивный дизайн	2. Наличие сильных конкурентов
3. Экологически чистые материалы	3. Отсутствие сайта
4. Включение в рекламу информации, повышающей моральную ценность товара	
5. Индивидуальная упаковка	

Маркетинговая стратегия

11



**Реклама,
наличие
скидок**

**Заклучение
долгосрочных
договоров**



Предоплата

Ведение досье



Внешние и внутренние риски имеют два отрицательных следствия:
снижение доли прибыли и потеря имиджа

Внешние

Финансовые

Конкуренция

Экономические

Сбытовые

Внутренние

Технологические риски

Неверная ценовая политика

Наши партнеры

1

«Столярофф 25» – мастерская по изготовлению деревянных изделий

2

Художественная мастерская ИП Гарбар

3

Рекламная мастерская «Вывеска»

4

Партия Пенсионеров (отделение город Находка)

5

Мастерская пенсионеров ИП Меженная Л.А.

Рентабельность

14

Продать около 9 тыс.
ед. продукции

Средняя цена товара в 2019 году	537,5
Средняя маржинальная прибыль с одного товара в 2019 году	217,5

Точка
безубыточности
через 6 месяцев

Наименование	Описание	Предприятие	2019 г.
1.Маркетинговые расходы			
1.1. Скидки с фактурной цены	(10-18% от цены (не более 10% от общих продаж)		1475000
1.2.Расходы на основные рекламные кампании	1% от запланируемой выручки		147500
2.Расходы на открытие предприятия	(ИФНС-открытие ИП, в том числе нотариальное оформление, открытие расчетного счета, заказ печатей)		15000
3.Аренда склада для хранения готовой продук	ИП Джанмирзаев г.Находка, Береговая 20, склад 100 кв.м.		60000
4.Транспортировка готовой продукции г.Находка- г.Владивосток- место получения	ИП Дьяконов, компания "Бас курьер", компания СДЭК 8 поездок по 8000 руб. - 2019 год	СДЭК	64000
5.Страхование коммерческих рисков *Рассчитывается по специальным тарифам **Рассчитывается индивидуально каждому предприятию	АО АльфаСтрахование Малый и средний бизнес.	АльфаСтрахование - Страхование грузоперевозок Страхование гражданской ответственности	73750
6.Представительские расходы			30000
Итого (руб.)			1865250

Результаты проекта

15

Оформлена идея проекта.
Разработан макет изделия.



Проведен поиск и выбраны партнеры в соответствии с требованиями.

Рассчитана реальная
эффективность проекта



Выпущена тестовая партия товаров в количестве 100 штук.

Заключен Инвестиционный договор



Идет процесс переговоров с Администрацией НГО на поставку первой пробной партии товаров в количестве 1000 штук.

Организован
производственно-
распределительный
цикл изготовления товаров
по этапам



Осуществляется подготовка для ведения переговоров с организаторами основных мероприятий

Спасибо за внимание