

# ПРОИЗВОДСТВО ДЕТСКИХ ИГРУШЕК ИЗ ДЕРЕВА



Выполнила: Филиппова И.А.

Гр.35178-М-М

Проверила: Дмитриева Е.М.

# Краткое описание проблемы

- На рынке Нижнего Новгорода в продаже практически отсутствуют деревянные детские игрушки. Родителям приходится перерывать тонны страниц в интернете в поисках достойных и доступных вариантов и часто они вынуждены заказывать «кота в мешке», видя товар только на картинке.

# Решение проблемы

- Проанализировав данную проблему и выяснив все достоинства игрушек, изготовленных из дерева, было принято решение остановиться на выборе данного производства.
- А теперь поясним, чем же так хороши деревянные игрушки. Во-первых, они безумно долговечны, во-вторых они способствуют развитию воображения, логики, моторики и координации движений ребёнка, в-третьих они тактильны, безшумны, безопасны и побуждают малышей к общению.
- Локализовать производство будет в городе Кстово Нижегородской области.



# Краткая характеристика потенциальных покупателей

- ▣ Люди живущие в Нижнем Новгороде и Нижегородской области.
- ▣ Возраст: 25-45 лет. Семьи с детьми. Родственники и друзья родителей.
- ▣ Покупатели с различным уровнем дохода (низким, средним и высоким), т.к. планируется производство игрушек на любой карман.

# Конкуренты

- ▣ Главными конкурентами для нас являются: розничные детские магазины и интернет-магазины.
- ▣ Т.к. розничные магазины являются не производителями продукции, а лишь конечной точкой сбыта, то цены у них намного выше чем на аналогичный товар, изготовленный на нашем производстве.
- ▣ В отличии от товаров, купленных в интернете, наши можно будет увидеть, потрогать, вдохнуть их аромат и увидеть весь ассортимент в одном месте.

# Маркетинговые мероприятия, каналы сбыта и партнёры

Маркетинговые мероприятия: детский мастер класс с презентацией наших товаров, реклама по бартеру у Нижегородских блоггерров в социальных сетях, листовки в детских садиках, развивающих центрах и центрах проводящих курсы для будущих мам.

Каналы сбыта: стенды с игрушками в центрах для будущих мам и развивающих центрах для детей, собственный небольшой магазинчик в ТЦ Небо.

Стратегические партнёры: ООО «Бизнес-Профи» (бухгалтерское сопровождение), ООО «Ника-Древ» (пиломатериалы), сдэк (доставка по России), Битрикс 24 (CRM-система).

# Команда проекта

- Для реализации проекта необходимы:
- Начальник производства (решение организаторских задач, конкретизация обязанностей, обеспечение безопасности работ и совершенствование их качества, усовершенствование методов этой обработки, определение последовательности и содержания технических операций, разработка мероприятий для предотвращения брака, обеспечение строгого надзора и контроля)
- Технолог-столяр (обработка древесины, покраска и сборка изделий)
- Дизайнер(создание дизайн-макетов игрушек и графической части рекламы, в том числе буклетов и баннеров)
- Маркетолог(анализ рынка, разработка стратегии маркетинга и составление плана мероприятий ,определение ассортимента товаров и ценовой политики ,разработка мер стимулирования продаж, анализ эффективности проведённых маркетинговых мероприятий)
- Менеджер по продажам(осуществление коммуникации с покупателями, презентация товаров и консультация покупателей, участие в маркетинговых, рекламных мероприятиях, непосредственная продажа товаров и ведение отчётности)

# Расходы

- ▣ **Постоянные ежемесячные расходы:**
- ▣ Аренда 30 тыс.руб.
- ▣ Коммунальные расходы 20 тыс.руб
- ▣ Реклама 20 тыс. руб
- ▣ Заработная плата+страховые 143 тыс. руб (100 000 зп и страх взносы 43 000)
- ▣ Услуги сторонних организаций(бухгалтерия,уборка) 15 тыс. руб
- ▣ Транспортные расходы 25 тыс. руб
- ▣ Прочие непридвиденные расходы 30 тыс. руб
- ▣ Итого: 283 тыс руб
- ▣ **Переменные расходы на единицу продукции:**
- ▣ Оплата труда 500 руб
- ▣ Сырьё и материалы 200 руб



# Доходы и фин.результат

- В первый год планируется производство 3600 игрушек
- Средняя цена реализации одной игрушки 1800
- Прибыль с единицы продукции  $2000 - (\text{сб одной игрушки } 1643) = 357 \text{ руб}$
- Общая прибыль в год  $357 * 3600 = 1\,285\,200$
- Чистая прибыль в год (минус налог УСН 15%)  $= 1\,092\,420$

# Налоги и взносы в бюджет

- УСН (15%)  $1\,285\,200 * 15\% = 192\,780$
- НДФЛ (13%)  $100\,000 * 13\% = 13\,000 * 12 = 156\,000$
- ПФ РФ (22%)  $22\,000 * 12 = 264\,000$
- ФСС РФ (2,9%)  $2900 * 12 = 34\,800$
- ФОМС (5,1%)  $5100 * 12 = 61\,200$
- Итого: 708 780 руб в год

# Инвестиции и окупаемость

- ▣ Депозит по аренде помещения 120 тыс.руб
- ▣ Обустройство производственного,офисного и складского помещений (столы,стулья,стеллажи,освещение и пр.) 500 тыс руб
- ▣ Основное оборудование(фрезерный станок,сверлильно-пазовальный станок,торцовочный станок и пр) 1 100 000
- ▣ Ручной инструмент (стамески,рулетка,лобзик,ножовки и пр) 80 тыс руб
- ▣ Создание запаса сырья и материалов 70 тыс руб
- ▣ Реклама (в т.ч. Создание сайта) 100 тыс руб
- ▣ Регистрация бизнеса и прочие орг. Расходы 50 тыс.руб

Итого:2 020 000

Окупаемость:  $2\,020\,000:(1\,092\,420:12)=22,19$  мес

Т.о. делаем вывод,что проект окупится за 23 месяца.