

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Казанский инновационный университет имени В.Г.
Тимирязова»

Бизнес-план студии художественной КОВКИ.

Выполнил: студент группы №371 факультета психологии и педагогики
Хабибуллин Мурат

- **Суть:** Организация современного предприятия по производству изделий художественной ковки на базе готовых производственных площадей с использованием высокотехнологического оборудования для выхода на российский рынок.
- **Вид выпускаемой продукции** – изделия художественной ковки. Продукция имеет широкое применение в строительстве, а именно при оформлении интерьеров и экстерьеров, а также в мебельной промышленности.
- **Цель проекта** – предоставлять нашим клиентам изделия и услуги высочайшего качества и делать это посредством лидерства, инноваций и партнерского взаимодействия.

Описание продукции

- Продукция, которая будет выпускаться компанией - это кованые металлические элементы и созданные из данных элементов изделия и предметы, применяемые для украшения интерьеров и экстерьеров:
- Предметы интерьера:
 - Предметы мебели: столы, стулья, диваны, скамейки, кровати, кресла, светильники, люстры, вешалки, этажерки, рамы для зеркал, подставки под цветы и т. д.
 - Оформление интерьера: лестницы, каминные принадлежности, какие-либо перегородки, декоративные элементы и т. д.
- Предметы экстерьера:
 - Входные конструкции и уличные лестницы;
 - Оконные и балконные решетки;
 - Ограды и заборы, ворота;
 - Ландшафтные композиции: мостики, садовые беседки.



- Система установления цены на кованные изделия может выглядеть следующим образом:
- Цена = Себестоимость (затраты на сырье и материалы, покупные изделия, ТЗР, ОПР, ОХР, заработная плата производственных работников, ППР)+НДС+% прибыли
- Процент прибыли в нашем случае будут варьироваться в зависимости от конкретного изделия от 30 до 50 %.
- В приложении А представлен прайс по кованным изделиям компании.
- Активная политика фирмы в сфере ценообразования состоит в установлении цен на продукцию на основе рассмотрения следующих факторов:
 - цены, которые могут обеспечить реализацию продукции;
 - ценовая политика обеспечивает реализацию объемов продукции, заложенных в бизнес-плане, а также покрывает себестоимость.

- ▣ **Продвижение продукции**
- ▣ Интернет
- ▣ Поисковые системы Яндекс, Google, Mail
- ▣ В социальные сети Facebook, Вконтакте, Twitter
- ▣ Профильные сайты и форумы (например ostmetal)
- ▣ Написание статей в электронные СМИ
- ▣ Groupon, Biglion (например сделать 50 металлических роз и тем самым привлечь внимание к себе).



- Через партнеров
- Кафе/Рестораны
- Театры
- Гольф клубы и другие
- Строительные компании
- Поставщики окон
- Автоматики на ворота и др
- Дизайн студии
- Производители мебели
- Поставщики окон
- Социальная направленность
- Прямая реклама
- Элитное жилье
- Коттеджные поселки
- Офисы крупных компаний
- Поддержка постоянных покупателей
- Выступление на профильных выставках
- Открытие собственных магазинов



■ **Технологическая схема работы цеха художественнойковки**

- Технологическая схема работы предприятия художественнойковки выглядит следующим образом:
- Закупка, транспортировка и разгрузка сырья для производства кованных изделий.
- Производство кованных элементов.
- В соответствии с этим пополняется запас на складе готовых элементов для того, чтобы сократить время выполнения заказов клиентов.
- Изготовление кованных изделий по эскизам заказчиков, в зависимости от сложности занимает разное время.
- Среднее время выполнения заказа – от 1 до 4 недель.
- Выход на максимальную мощность – через 1месяц после пуска производства. Срок монтажа и пуск всего комплекса оборудования – 10 дней и менее (в зависимости от числа приобретенных станков) со дня прибытия на место установки.



Ковка & Навесы

Изготовление кованых изделий и навесов

A decorative graphic element consisting of intricate black scrollwork and flourishes, framing the text. It features symmetrical designs with pointed ends and small circular accents.

■ **Персонал и расходы на оплату труда**

- В компании работаю профессиональные дизайнер и мастера-сварщики, которые создают каждое изделие и кованые предметы привлекательными и высококачественными.
- Источники пополнения кадров: центр занятости, кадровые агентства, рекламные объявления в СМИ, учебные заведения.
- Режим работы предприятия с 9:00 до 18:00.
- Для реализации всех задач компании необходимы работники следующей квалификации и в следующем количестве. Система оплаты труда сотрудников будет зависеть от конкретной должности, и состоит из оклада и премиальной части.

Рабочие, непосредственно занятые производством продукции

- Кузнец = 30 000-210 000 руб./мес
- Сварщик = 25 000-150 000 руб./мес
- Монтажник = 30 000-60 000 руб./мес
- Служащие (бухгалтер, дизайнер) = 35 000-150 000 руб./мес
- Менеджер по продаже = 40 000-80 000 руб./мес
- **Итого:** 15 (кол-во человек)–650 000 руб. (итог по всему персоналу в месяц).

- Вся заработная плата будет списываться на переменные затраты предприятия и будет входить в себестоимость продукции компании, также как и социальные начисления (единый социальный налог) на заработную плату наемного персонала.