

БІЗНЕС – ПЛАН: ПОВСТЯНИКИ

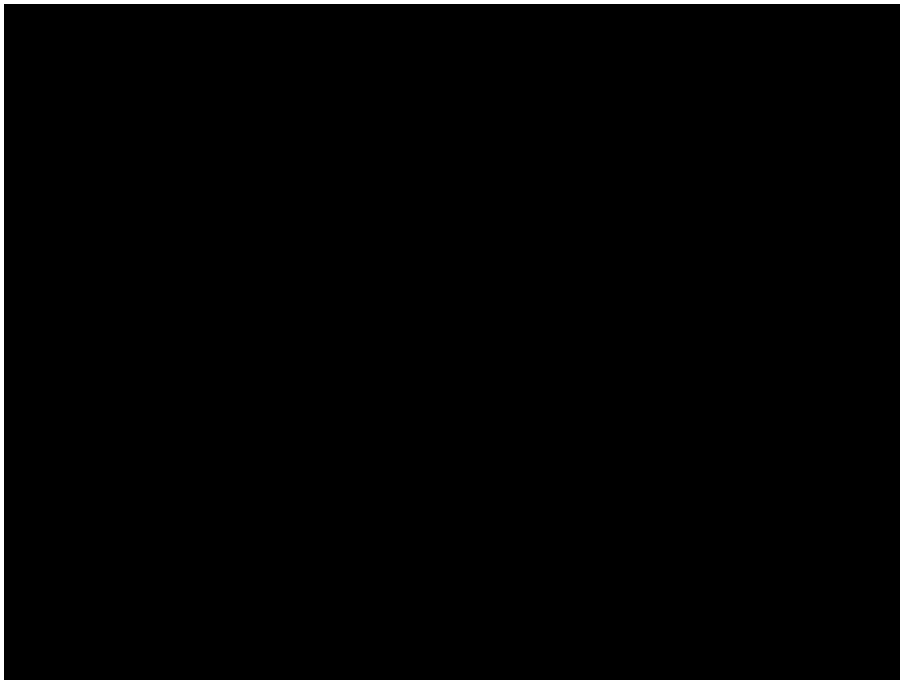


Савченко Єлизавета, 11 – А клас

Мій бізнес-план присвячений повстяникам
або,
по-простому , валянкам.

Повстяники - теплі повстяні чоботи з
валяної овечої вовни; частіше робляться
твердими, але бувають і м'якими, — тоді
вдягаються під інше взуття. Повстяники —
це традиційне взуття, яке в
морозну зимову погоду носять для ходіння
по сухому снігу .

Теперішня пора року – зима.



Але зараз не про це...

Ринки створюваного бізнесу

Гуртовий і в роздріб ринок збуту:

- фізичні особи;
- взуттєві магазини;
- інтернет-магазини.



Локація

Мій цех з виробництва повстяників має знаходитися серед Карпатських гір. Адже саме там знаходиться найбільша кількість сировини для валянків виробництва. І цей край багатий на майстрів роботи з вовною.



Прибутки

Валянки , вироблені фабричним методом, можна збувати за 900 грн. за пару . Якщо ж ми відкриємо кустарне виробництво ,то будемо брати більшу ціну за свою продукцію,адже повстяники ручної праці оцінюються вище. Великі виробники збувають готові партії валянок гуртовим реалізаторам. Маленькі фірми і кустарні виробництва можуть продавати їх крамницям, пропонувати на ярмарках або ж Інтернеті,а також знайомим. Перспективи розвитку мого бізнесу можуть бути різними. З розширенням клієнтської бази і отриманням перших серйозних прибутків можна подумати про збільшення обсягів або впровадження нових технологій виробництва - різнокольорових валянків , з прикрасами тощо .Варто пам'ятати,що повстяники –це сезонне взуття.Влітку воно майже не буде користуватися попитом,з середини ж осені попит буде зростати.

Виробничі параметри

1. Машина для очищення овчини.
 2. Терези для зваження однакової маси для кожної пари повстяників.
 3. Чесальна машина, щоб вовна мала мала вигляд пухнастого полотна.
 4. Намилювання вовни.
 5. Прес з парою – для форми.
 6. Апарат для створення форми взуття.
 7. Термічна обробка і додавання дерева для твердості.
 8. Пралька , щоб вони осіли.
 9. Колодки для розміру і форми.
 10. Машинка для оздоблення.
- Для цього процесу на фабриці на 1 пару взуття досить 3 людини.

Ціни та реклама

Спочатку **ціни** будуть помірними,потім, коли попит і кількість клієнтів будуть зростати,ми будемо підвищувати ціну.

Щодо **реклами**, ми створимо сайт,де будемо пропонувати свій товар , а також не пожалкуємо грошей на рекламу у великих торговельних центрах.



Форма виробництва, керівники, персонал

- Форма мого підприємництва – це фірма, адже для незалежного бізнесмена - це вигідніше, бо компанія створюється декількома підприємствами, які пов'язані між собою, задля партнерства.
- Власники підприємства зацікавлені у прибутку, тому роблять процес виробництва якнайсучаснішим.
- Персонал працює дуже якісно, адже його зарплата залежить саме від якості і попиту на товар.
- Заробітна плата щомісячна, величина залежить

Ризики

- Попиту на товар немає – зробити якісну рекламу для товару, поширювати інформацію серед знайомих.
- Конкуренентність - виробляти товар найкраще.
- Нестача робочої сили – пропонування найкращих умов праці та оплати.
- Невстигання виробництва – залучити ресурси і ще більше працівників.



Окупність

Залежить від конкурентності між виробниками валянків, також від якості виробленого товару та цінової політики.

Якщо все йде добре, то в день я ,наприклад, продаю 8 пар по 1000 гривень, з яких близько 5800 повинна віддати за сировину , комунальні послуги та працю людей. Мій дохід 2200 гривень, що становить майже 30 % прибутку

Вважаю, що мій бізнес дуже вигідний адже завжди цінувалися вироби, які зроблені власними руками й з натуральної сировини.

У зв'язку з тим, що величезної конкурентності немає, тому залишилося оформити документи і вкласти у справу початковий капітал. На мою думку, мій бізнес

під.



КУПУЙТЕ



МОЇ

ВАЛЯНКИ !