

Магазин товаров ручной работы «Хоттабыч»

Бизнес-план

Выполнила: ст-ка гр. ИИ-41

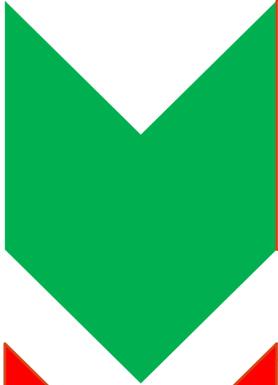
Долгих Полина

Преподаватель: доц. Терехова Е. В.

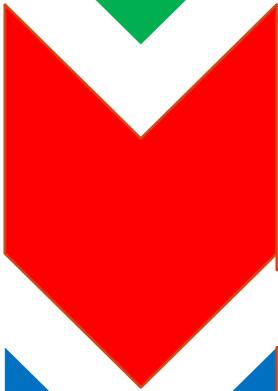
г. Ростов-на-Дону

2016

Резюме проекта



- **Идея:**
торговля товарами ручной работы.



- **Цель:** получение прибыли



- **Миссия:** занять свою нишу в сфере предоставления услуг, а также участвовать в творческой жизни Ростова-на-Дону

Преимущества деятельности

- Ручная работа становится все более популярной в повседневной жизни. В настоящее время актуально не заводское изготовление открыток, карточек, конвертов и т.д., а индивидуальный стиль. Многие люди через окружающие их вещи хотят выразить себя, свое мировоззрение и представления о прекрасном, но зачастую не могут сделать этого.
- То есть потребитель услуг – это любители эксклюзивных изделий и товаров “хендмейд”.
- Реализация не подвержена сезонности



Преимущества деятельности



расположение данной площади в центре города, что повышает эффективность работы с заказчиками;

наличие собственной площади для производства(т.е. на дому);

производство под заказ и возможность выезда к заказчику;

возможность заключения договора на особых условиях и высокое качество конечного продукта, что позволяет дальнейшее контактирование с заказчиком. Это послужит гарантом будущего спроса на продукцию

работа со специализированными инструментами не требует высокой квалификации и дополнительного обучения;

Конкурентные преимущества

высокая окупаемость приобретенных

себестоимость продукции будет ниже, чем у других производителей, за счет экономии на заработной плате и оплате арендуемого помещения;

постоянное повышение квалификации, обучение на специализированных курсах (очно и через Интернет), изучение новинок рынка;

широкая номенклатура готовых элементов позволяет создавать эксклюзивные изделия.

разработка каталога готовых элементов и изделий, который будет размещен не только в мастерской, но и в Интернете (для удобства работы с заказчиком);

снижение себестоимости готового изделия позволит творческой мастерской перейти в более низкую ценовую категорию, тем самым увеличивая рынки сбыта и количество потенциальных покупателей;

Ассортимент магазина

- Первоначальный ассортимент, принадлежащий разным категориям, будет готовиться до открытия магазина.
- Дальнейшее функционирование магазина будет ориентироваться на индивидуальный заказ с предоплатой на закупку материала, таким образом, мы уменьшим риски.
- Возможно сотрудничество с другими мастерами.



Ассортимент магазина

Потребность заказчика	Потенциальные покупатели	Номенклатурный перечень	Цель формирования заказа
Оформление фотозоны	Частные лица	Объемные буквы, флажки, гирлянды	Индивидуализация фотосессии, создание особенной атмосферы
Индивидуализация внешнего образа	Частные лица	Бижутерия (серьги, колье, браслеты)	Создание неповторимого внешнего облика
свадьбы, юбилеи, торжества.	специализированные магазины, свадебные и специализированные агентства, частные лица.	пригласительные, карты для рассадки гостей, книги пожеланий, альбомы, поздравительные открытки, упаковка.	индивидуализация праздника, создание неповторимой атмосферы.
создание элементов в корпоративном стиле.	крупные и средние компании, имеющие собственную символику, образовательные учреждения и т.п.	открытки, сертификаты и дипломы, конверты и т.п.	поддержка корпоративного стиля.
сохранение памятных дат и фотографий.	частные и юридические лица.	альбомы, книги воспоминаний, книги выпускников.	сохранение памятных дат и фотографий в индивидуальной форме.
поздравление с профессиональными и календарными праздниками.	частные и юридические лица.	тематические открытки, конверты, упаковка, авторские футболки	поздравление с профессиональными и календарными праздниками в индивидуальном стиле. 6

Описание разработчиков

Долгих Полина – студентка 4 курса Академии Архитектуры и искусств ЮФУ кафедры «Дизайн интерьера»

Закончила МБОУ СОШ №30 г. Шахты Ростовской области с золотой медалью;

Детскую художественную школу им. В. А. Серова г. Шахты Ростовской области

Обладаю навыками фотографирования, рисования

Имею опыт проектирования интерьеров

Изучила законы колористики и композиции



Маркетинговый раздел

- Наиболее подходящий ОКВЭД -- 52.48.34 "Розничная торговля сувенирами, изделиями народных художественных промыслов".
- В последние три года люди больше предпочитают изготовить для себя что-нибудь оригинальное и нестандартное. Эта тенденция постоянная, и будет только расти. А корни её лежат в кризисе 2008 — 2009 года, когда люди, ограниченные в финансовых средствах и потерявшие работу, начали вспоминать, что такое вязать и шить самостоятельно, перелицовывать вещи. И данная тенденция не только не исчезла, а только увеличилась за последние годы. Рынок товаров для рукоделия и товаров «хендмейд» насыщен участниками, в течение кризисных 2008 — 2009 гг. произошел всплеск спроса до 20% на товары для рукоделия, а также на товары «хендмейд», что связано с желанием и необходимостью, возникшими у потребителей, с целью экономии семейных бюджетов в период сокращения заработных плат и доходов. В период 2010-13 гг. рынок восстановил свои объемы и сохранил ежегодный рост от 20 % в зависимости от региона месторасположения объекта. Эксперты рынка прогнозируют сохранение роста потребления услуг порядка от 20 до 30% в год.



Реклама проекта

создание
вывески

дизайнерское
оформление
помещения

реклама на
специализированных сайтах
с целью охвата
специализированной
аудитории
потребителей

создать
визитки с
указанием
адреса и
контактных
номеров
Телефонов

создать
небольшой
каталог с
фотографиями
изделий, где
необходимо
указать, что
все товары
можно
изготовить на
заказ

Рынки сбыта

Разнообразны, а реализация не подвержена сезонности.

Постоянные рынки сбыта:

- ярмарки
- специализированные магазины
- свадебные агентства

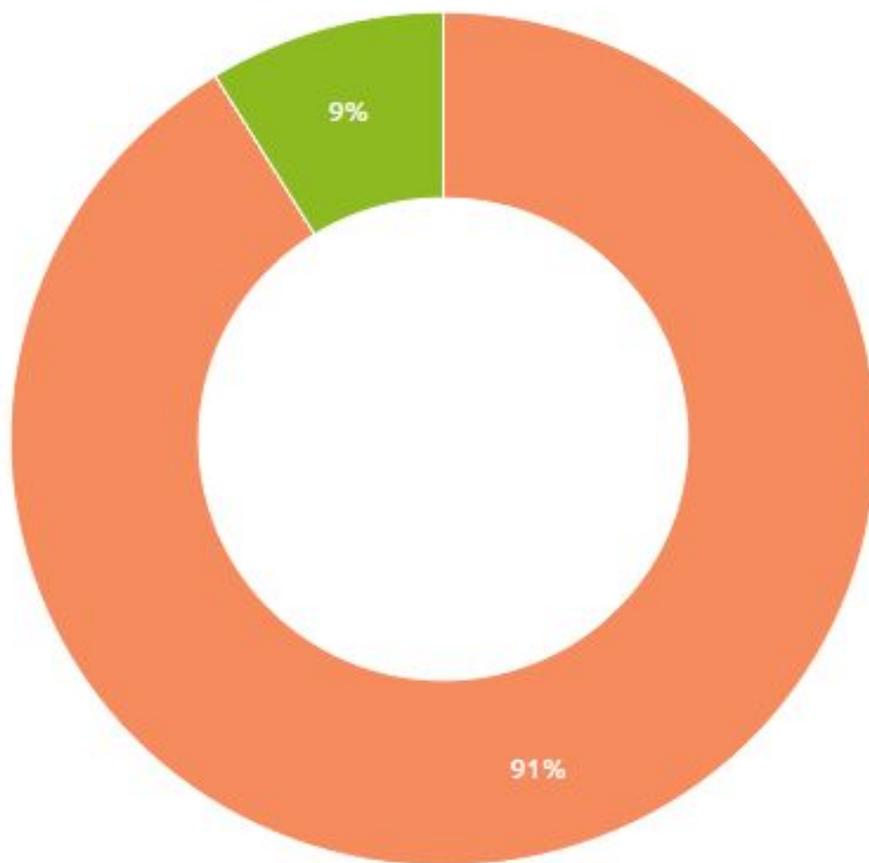
Разовые рынки сбыта:

- заказы частных лиц
- корпоративные заказы
- заказы по интернету



Результаты опроса

- Как Вы относитесь к товарам ручной работы?



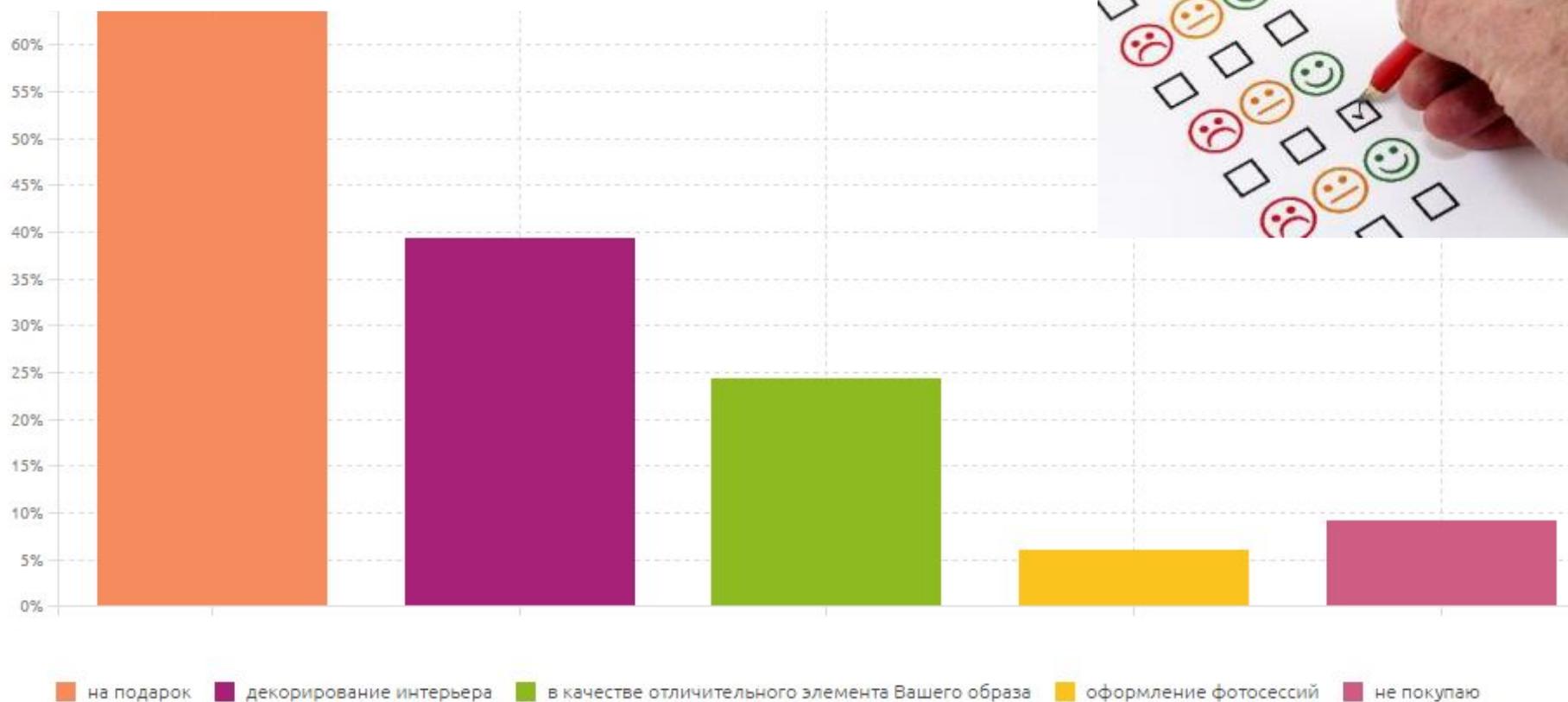
положительно отрицательно нейтрально

По результатам опроса **91%** людей положительно относятся к товарам ручной работы, исходя из этого можно судить об актуальности этого вида деятельности. **75%** готовы приобрести товар в пределах **2000** рублей.



Причины покупки ручных изделий

Причинами покупки являются в 50% - на подарок, 21% - на оформление интерьера, 18% - в качестве отличительного элемента образа, 7% - оформление фотосессий, и лишь 4% опрошенных не приобретают товары ручной работы.



опроса

- По результатам опроса 30 человек в возрасте 20-30 лет (90% - девушки) можно сделать следующий вывод. Магазин товаров ручной работы как бизнес является высокодоходным и перспективным при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке.
- Число граждан, желающих заниматься рукоделием, были, есть и будут всегда, а в настоящее время их число увеличилось как никогда. Следовательно, количество заказов на покупку товаров и изделий в Магазине рукоделия будут всегда.



Обязанности

Директора

Директор



Продавец



- Организует всю работу предприятия;
- Несёт полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива;
- Представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;
- Распоряжается имуществом предприятия;
- Заключает договора;
- Поиск поставщиков материала;
- Сбыт продукции (т.е. поиск клиентов);
- Издаёт приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников;
- Применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия;
- Открывает в банках счета предприятия.

Обязанности продавца

- 2.1. Обслуживание покупателей.
- 2.2. Подсчет стоимости покупки и выписка чека.
- 2.3. Упаковка товаров.
- 2.4. Оформление витрин и контроль за их состоянием.
- 2.5. Участие в проведении инвентаризации. Осуществлять обслуживание покупателей: предложение и показ товаров, демонстрацию их в действии, помощь в выборе товаров.
- 3.2. Подсчитывать стоимость покупки и выписывать чек.
- 3.3. Оформлять паспорта на товар, имеющий гарантийные сроки пользования.
- 3.4. Осуществлять контроль за своевременным пополнением рабочего запаса товаров, их сохранностью, исправностью и правильной эксплуатацией оборудования, чистотой и порядком на рабочем месте.
- 3.5. Осуществлять подготовку товаров к продаже: распаковку, сборку, комплектование, проверку эксплуатационных свойств и т.д.
- 3.6. Осуществлять подготовку рабочего места: проверку наличия и исправности торгово-технического оборудования, инвентаря и инструментов, размещение товаров по группам, видам и сортам с учетом частоты спроса и удобства работы.
- 3.7. Получать и подготавливать упаковочный материал.
- 3.8. Производить уборку нереализованных товаров и тары.
- 3.9. Готовить товары к инвентаризации.



Производственный раздел



- Самые лучшие места для размещения подобного магазина — крупные торговые центры. Здесь есть как высокая проходимость, так и платежеспособная аудитория. Даже несмотря на высокую арендную плату (от 2000 руб/м²) торговля в ТЦ приносит хорошие деньги. Необходимо арендовать 5-6 м² под размещение торгового острова. Аренда такой площади будет обходиться в 20 тыс. рублей.
- Оборудование будет приобретено б/у, витрины, стол-витрина

затрат

Расходные статьи	Первоначальные затраты, руб.	Ежемесячные затраты, руб.
Регистрация ИП (без помощи посредников)	800	нет
Аренда торгового острова	20000	20000
Зарплата персоналу (продавец, директор) (+30%)	40000+12000	40000
Закупка материала (в случае работы под заказ нецелесообразно, поэтому сделаем минимальную закупку)	20000	5000 (докупаем по мере необходимости)
Закупка оборудования (ПК, ПО, витрина, витрина-прилавков)	89600	нет
Амортизация	нет	747
ЖКХ услуги	500	500
Связь	650	650
Бухгалтерское сопровождение для ИП	5000	416 (Один раз в год-5000)
Разработка логотипа и фирменного стиля, печать визиток и пакетов	Разрабатываю самостоятельно. Печать 10000	1500
Реклама в социальных сетях	5000	1000
Офисные расходы	1000	1000
ИТОГО:	204550	70783 17

Расчет амортизации (линейный способ)

Производится по формуле $A=F/T$, где

F - первоначальная стоимость;

T - период эксплуатации.

1. ПК

$$1 \text{ мес.} = A = 30000 / 60 = 500$$

2. Витрина (2шт.)

$$1 \text{ мес.} = A = 10800 / 120 = 90 * 2 = 180$$

3. Витрина-прилавок

$$1 \text{ мес.} = A = 8000 / 120 = 67$$



Расчет себестоимости изделий (на примере открытки)

Материалы:

- - заготовка для открытки 15 руб;
- - бумага для скрапбукинга 20 руб;
- - гипюр 0,15 см x 55 руб = 8,25 руб;
- - лента 0,5 м x 2 руб = 1 руб;
- - бабочки 0 руб (бесплатно);
- - оттиск штампа (бесплатно);
- - прищепка 5 руб;
- - букет цветов 30 руб.

Итого: 74,25 руб.

Всего цена изделия с учетом округления: 185 руб



УСН. Условия применения

Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий:



Отдельные условия для организаций:

- Доля участия в ней других организаций не может превышать **25%**
- Запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы, и (или) представительства
- Организация имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 45 млн. рублей (ст. 346.12 НК РФ)



Применение УСН не освобождает от исполнения функций по исчислению, удержанию и перечислению НДФЛ с заработной платы сотрудников.

налога

$$\text{Сумма налога} = \text{Ставка налога} * \text{Налоговая база}$$

Для упрощённой системы налогообложения налоговые ставки зависят от выбранного предпринимателем или организацией объекта налогообложения.

При объекте налогообложения «доходы» ставка составляет **6%**. Налог уплачивается с суммы доходов. Какое-либо снижение этой ставки не предусматривается. При расчёте платежа за 1 квартал берутся доходы за квартал, за полугодие – доходы за полугодие и т. д.

Если объектом налогообложения являются «доходы минус расходы», ставка составляет

10%

В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода. При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий.

- Налоговой базой при УСНО с объектом «**доходы**» является денежное выражение всех доходов предпринимателя. С этой суммы рассчитывается налог по ставке 6%.
- На УСН с объектом «**доходы минус расходы**» базой является разница доходов и расходов. Чем больше расходов, тем меньше будет размер базы и, соответственно, суммы налога. Однако уменьшение налоговой базы по УСН с объектом «доходы минус расходы» возможно не на все расходы, а лишь на те, что перечислены ст. 346.16 НК РФ.

Ставка налога

Налоговая база

Доход

Точка безубыточности продаж при средней торговой наценке в 200% составит 205000 тыс. рублей.

Для того, чтобы получить прибыль в 165 тыс рублей (при среднем чеке в 500 рублей) необходимо, чтобы общее количество покупателей за месяц составило 330 человек. В день, соответственно — 15 человек, что вполне реально, для крупного торгового центра. При таких показателях первоначальные затраты окупаются примерно за 1,5-2 месяца работы магазина.



Расчет налога: (Доход-Расход)*10%(ставка по РО)
 $(165000 - 70783) * 10\% = 9377$ (руб.)

Прибыль = Доход - 10% - Затраты
Прибыль (мес.) = $165000 - 9377 - 70783 = 84840$ (руб.)

Анализ рисков

Как показывает опыт российских предпринимателей, успех бизнеса во многом зависит от двух основных факторов:

- степени уникальности ассортимента
- желания предпринимателя вкладываться в развитие бизнеса

В концепции данного магазина будет лежать именно два этих постулата. Активная позиция по постоянному обновлению ассортимента, удивлению клиента, поиску новых каналов поставки уникальных товаров ручной работы в противовес пусканию бизнеса «на самотек» и сотрудничеству с ограниченным числом поставщиков заложены в концепцию магазина. Тем не менее, в процессе деятельности магазин может столкнуться с прогнозируемыми и непрогнозируемыми внешними рисками, которые могут внести трудности в работе и развитии магазина.





Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Неустойчивость спроса на продукцию	средняя	средняя	Постоянное обновление ассортимента, сезонные обновления товарного предложения, использование маркетинговых инструментов
2	Резкое падение платежеспособности аудитории	низкая	средняя	Пересмотр ценовой политики, сокращение издержек, более точечная работа с клиентом, активная работа в социальных сетях
3	Усиление конкуренции на рынке	низкая	средняя	Расширение уникального ассортимента, использование маркетинговых инструментов
4	Повышение арендной платы	низкая	средняя	заключение договора аренды на длительный срок с фиксированной платой в рублях
5	Риски, связанные с человеческим фактором/трудности с персоналом	низкая	низкая	Прописывание всех аспектов деятельности в трудовом договоре, обеспечение всех условий для комфортной работы, поиск новых кадров
6	ЧС, природный катаклизм, катастрофа техногенного характера	низкая	высокая	Страхование, использование сигнализации

Вывод

- Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса как магазин товаров ручной работы является прибыльным и перспективным, но имеет свои риски. Открытие магазина потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий и знаний.

