

Разработка бизнес плана магазина мебели «YOUR HOME»

Выполнили: ст- ки гр . ИИ-41 Авакова Я., Гороховская Е.

Резюме проекта.

- ▶ **Цель проекта:** создание уютной атмосферы в интерьере.

Расчет будет производиться для мебельного цеха, который производит корпусную мебель среднего ценового сегмента. Это офисная мебель, кухни, шкафы, спальные гарнитуры. Предприятие будет организовано по принципу неполного цикла, то есть подготовкой сырья будут заниматься поставщики, предприятие будет производить готовые панели под сборку согласно разработанным чертежам. Для запуска проекта будут использоваться собственные средства, что даст дополнительное преимущество по формированию ценовой политики и более краткий срок окупаемости.



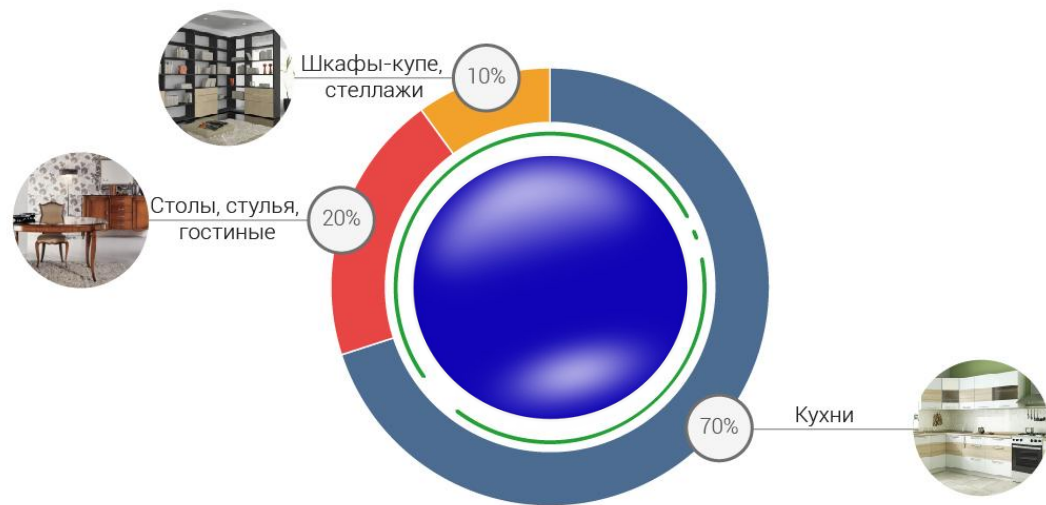
Обзор рынка.

По данным Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности объем производства мебели в России распределяется следующим образом:

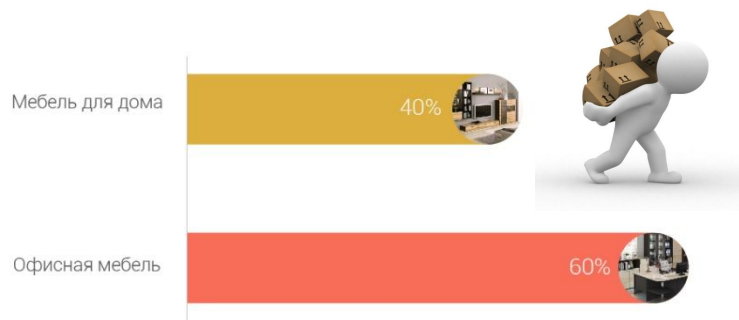
Если перечислять весь отечественный мебельный ассортимент, представленный на российском рынке, условно его можно распределить на следующие группы по таким параметрам:

- ▶ **По функциональному назначению:** корпусная мебель для хранения - шкафы, комоды, тумбы, полки; для сидения или лежания - стулья, кресла, диваны, кровати, шезлонги и пр.; для приема пищи и работы – столы обеденные, письменные, журнальные и пр.
- ▶ **По конструктивности:** универсально-сборная - которая может неоднократно собираться-разбираться; секционная; неразборная; встроенная; трансформируемая; гнутая; плетенная.
- ▶ **По материалам:** изготовленная из древесины и древесных материалов; из металла; из пластмасс.

Распределение выручки по ассортименту

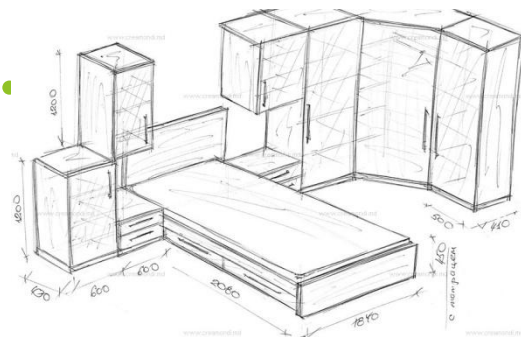


Распределение спроса на корпусную мебель



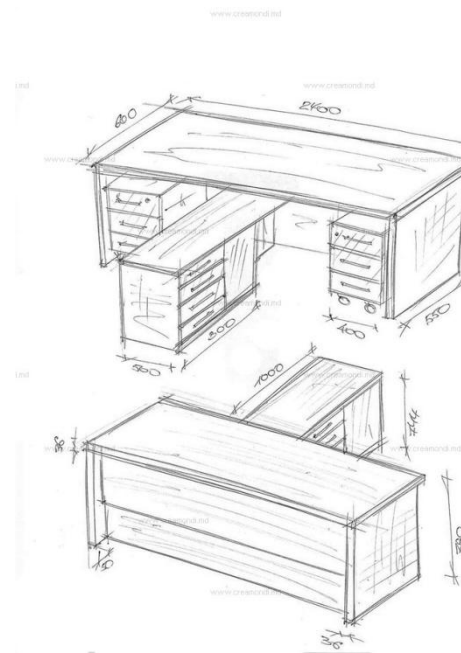
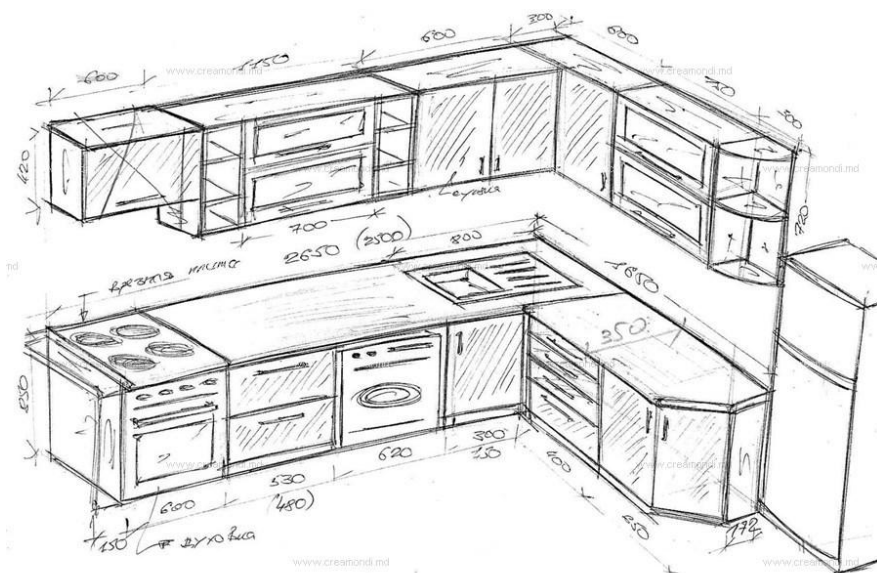


Планируемый ассортимент.



► Планируемый ассортимент:

Предварительный перечень ассортимента производимой продукции
Кухни, фасады для кухонь; Шкафы, тумбы, полки, ящики, столы
обеденные, стулья, табуреты; Офисная мебель - компьютерные столы,
полки, шкафы для документов. Спальные гарнитуры(диваны, кровати,
стенки , туалетные столики)



Целевая группа

- ▶ **Конечные потребители (розница)** - активные деловые люди со средним доходом, которые обновляют мебель раз в 2-4 года;
- ▶ **Конечные потребители (опт)** - крупные государственные предприятия, гостиницы, рестораны, офисные центры и пр.
- ▶ **Посредники** – специализированные магазины мебели, предметов интерьера, дизайнерские студии.



Как и кому организован сбыт

Реализацию своих изделий будем продавать несколькими путями:

- 1) Через свой офис, который одновременно является демонстрационным залом.
- 2) Через сеть магазинов, в которыми заключены партнерские договора, в том числе, в других регионах, включая поставки в страны СНГ.
- 3) Прямые продажи гостиницам, государственным учреждениям, крупным частным компаниям. Для этого офисный работник - приемщик заказов делает рассылки и прозоны по базе потенциальных клиентов.



Преимущества производства корпусной мебели

Выделим основные преимущества, которые позволят вашей компании занять стабильную нишу в бизнесе по производству корпусной мебели:

Работа под заказ. Отсутствие необходимости организовывать склад и хранить большие запасы материалов;

Минимальный набор инструментов. На первом этапе вам не нужно инвестировать средства в покупку дорогостоящего оборудования;

Небольшой штат сотрудников. Для начала работы вам достаточно будет нанять двух работников в постоянный штат;

Наличие собственного демонстрационного зала и выставочные образцы в салонах интерьера и мебели;

Возможность изменения ассортимента продукции в зависимости от тенденции спроса;

Большой выбор материалов и фурнитуры для клиентов с разным уровнем дохода;

Создание интернет-магазина с доставкой по региону;

Производство дизайнерской мебели по авторским чертежам.

Реклама

Рекламная кампания будет построена с учетом потребностей целевой группы и использовать следующие рекламные инструменты:

- 1) **Создание и продвижение своего сайта в Интернете** - это позволит географически расширить круг потребителей, с еженедельным обновлением каталога и новостной рассылкой постоянным подписчикам.
- 2) **Размещение рекламных блоков в специализированной прессе** - в мебельных журналах, изданиях по дизайну и интерьеру, пр.
- 3) **Размещение рекламных банеров на интернет – ресурсах по схожей тематике.**



Производственный план

- ▶ Будут производиться ходовые модели сборных шкафов, тумб, столов и кухни и другая корпусная мебель под заказ по требуемым размерам и конфигурации. На производстве будут обрабатываться закупленные готовые деревостружечные и МДФ – плиты под заданные параметры с установкой соответствующей фурнитуры с доставкой потребителю и сборкой на месте.



Помещение

- ▶ Помещения понадобится два: для производства и для приема клиентов. они будут находиться рядом. По требованиям они отличаются между собой, т.к. предназначены для разных функций:
- ▶ Производственное помещение - площадь 200 . просторное отапливаемое помещение на первом этаже, с возможностью организации складских площадей и установкой оборудования. оборудованный подъезд и платформа для разгрузки сырья и материалов, и отгрузки готовой продукции.
- ▶ Офис -находится в доступном для клиентов месте - желательно, в центре деловой и торговой активности. Наличие в офисном помещении демонстрационного зала, где будут выставлены образцы продукции. Площадь 50м², лучше на первом этаже. Обязательные требования - наличие коммуникаций, косметического ремонта.



Оборудование

- ▶ Для производства деталей корпусной мебели нужно приобретение следующего оборудования:
- ▶ Станки, которые интегрированы с компьютерными программами по моделированию и изготовлению мебели. Это - «Астра-Раскрой», «Астра-Конструктор мебели».

+ другие мелкие инструменты

Наименование	Цена	Срок службы	Амортизация
Компьютер	50000	10	5000
Сверлильно-присадочные станки	200000	10	20000
Ручной инструментарий	100000	10	10000
Система сигнализации	15000	15	1000

Персонал

При увеличении масштаба производства штат будет пополняться.
В перспективе состав штата:

- ▶ Рабочий персонал – увеличение сотрудников до 5 рабочих и начальника производства; (сборщики, доставщик)
- ▶ Административный персонал – менеджер по работе с клиентами, 2 дизайнера-технолога, управляющий.

Общий фонд заработной платы на начало работы предприятия составляет 200 000 рублей.



Управляющий

На первых этапах исполняет обязанности управляющего и менеджера. Работу можно условно разделить на два направления:

Внешняя деятельность организации.

Внутренняя работа производства.

Первое направление включает в себя:

Работа с клиентами. Принимает заявки от клиентов, заключает договора, подписывает акты приема-передачи.

Работа с поставщиками. Проводит анализ рынка поставщиков, заключает договора, обговаривает условия сотрудничества.

Работа с посредниками. Ищет пути реализации продукции с помощью специализированных магазинов и дизайнерских студий.

Второе направление деятельности касается организации внутренней работы в компании:

Работа с сотрудниками. Формирование штата сотрудников, выплата заработной платы, принятие решений о расширении штата.

Работа с документацией. Ведение первичного документооборота.

Определяет стратегию развития компании.

Заработная плата составляет около 40 000 рублей.

Дизайнер-технолог

Разрабатывает дизайн и конструкцию для каждого изделия. Подбирает цветовое сочетание и материалы для каждой модели. Составляет рабочую документацию, отдает чертежи в производство. График работы по будням с 9.00 до 19.00.

Зарботная плата дизайнера 20 000 рублей.

Сборщик мебели

Выполняет всю работу по сборке и установке мебели: принимает комплектующие, собирает мебель по чертежам, следит за исправностью оборудования, выезжает на объекты для установки мебели. График работы: с пн. по сб. с 9.00 до 19.00.

В зависимости от объемов выполненной работы зарботная плата сборщика может колебаться от 20 000 рублей до 40 000 рублей.

Поскольку от работы сборщика напрямую зависит качество продукции компании, как только объемы работы увеличиваются, в штат нанимаются дополнительные рабочие и назначается начальник производства.



Конкуренция

Фирма	Достоинства	Недостатки
ИКЕЯ	<ol style="list-style-type: none">1. Широкий ассортимент2. Компактность мебели3. Широкая цветовая палитра	<ol style="list-style-type: none">1. Дорогая доставка и сборка мебели2. Среднее качество3. Высокие цены4. Нет скидочных карт5. Нет оформления кредита
ХОФФ	<ol style="list-style-type: none">1. Широкий ассортимент2. Низкие цены3. Доставка и сборка4. Скидочные карты5. Оформление кредита	<ol style="list-style-type: none">1. Низкое качество2. Не высокий срок службы мебели3.
ЯНА	<ol style="list-style-type: none">1. Высокое качество2. Удобная сборка3. Бесплатная доставка4. Оформление кредита5. Скидочные карты	<ol style="list-style-type: none">1. Низкий ассортимент2. Высокие цены

Финансовый план

Текущие расходы

Постоянные расходы	
Арендная плата 200 кв.м., в мес.	120 000
Амортизация оборудования*	5 000
Налог УСН (15% доход минус расход)	0
Переменные расходы	
Расходы на маркетинг (обслуживание сайта +доп.реклама)	10 000
Расходы на формирование запаса оборотного капитала**	50 000
Выплата посредникам (% от заказа)	5 000
Взносы ИП в ПФР, ФОМС (раз в квартал)	7 000
Взносы за работников в ФСС (каждый месяц)	500
ФОТ (подробнее в таблице 2)	100 000
Коммунальные платежи	7 000
Связи и Интернет	3 000
Охрана	5 000
Прочие расходы***	20 000
Непредвиденные расходы	10 000
Итого	346 500

*Амортизация начисляется на офисную мебель и собственное оборудование организации. Срок амортизации 3 года, метод начисления – линейный.

** Запуск производства осуществляется после заказа и внесения предоплаты от клиента. Однако закупка материалов может осуществляться по полной стоимости и требовать дополнительных вложений.

***Расходы на бензин во время выездов на объект, расходы на доставку транспортной компании, и т.д.

Инвестиции в организацию мебельного производства

Наименование	Стоимость(руб.)
Затраты на оформление документов	
Регистрация в государственных и налоговых органах, открытие расчетного счета	2 000
Итого	2 000
Инвестиции на приобретение образцов материалов и оформление офиса	
Выставочные образцы основного материала, фасадов, фурнитуры	50 000
Офисная мебель	35 000
Итого	85 000
Инвестиции в рекламные материалы и открытие	
Реклама на билбордах(2 размещения)	80 000
Печатные материалы(визитки и буклеты)	10 000
Создание сайта + продвижение	100 000
Размещение в журналах	10 000
Итого	200 000
Инвестиции в рабочее оборудование	
Станок сверлильно-присадочный	200 000
Ручной инструментарий	100 000
Компьютеры (2 шт.)	50 000
Система сигнализации	15 000
Установка ККТ	10 000
Итого	375 000

Общая сумма=1208500

Месяц работы	1	2	3	4	5	6
Количество заказов в месяц (шт.)	3	5	7	7	10	10
Средняя стоимость заказа	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Доход общий	240 000	400 000	560 000	560 000	800 000	800 000
Расход общий	289 700	303 775	331 855	337 805	373 975	373 975
Аренда (кв.м.)	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Коммунальные платежи	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
ФОТ(оклад+процент от выручки)	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Выплаты поставщикам (% от суммы заказа)*	7 200	12 000	16 800	16 800	24 000	24 000
Налоги УСН (15% доход минус расход)	0	16 275	39 555	38 505	74 475	74 475
Взносы за работников в ФСС (каждый месяц)	500	500	500	500	500	500
Взносы ИП в ПФР, ФОМС (раз в квартал)	7 000	0	0	7 000	0	0
Маркетинг (доп.реклама)	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Непредвиденные расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Связь и Интернет	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Амортизация оборудования	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Прочие расходы	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
ЕБИТДА(ЧП с учетом Налогов и Амортизации)	-37 200	118 000	273 200	273 200	506 000	506 000
ЕБИТ(ЧП с учетом Налогов)	-42 200	113 000	268 200	268 200	501 000	501 000
Чистая прибыль	-49 700	96 225	228 145	222 195	426 025	426 025
Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций)	-1 141 700	-1 023 700	-750 500	-477 300	28 700	534 700

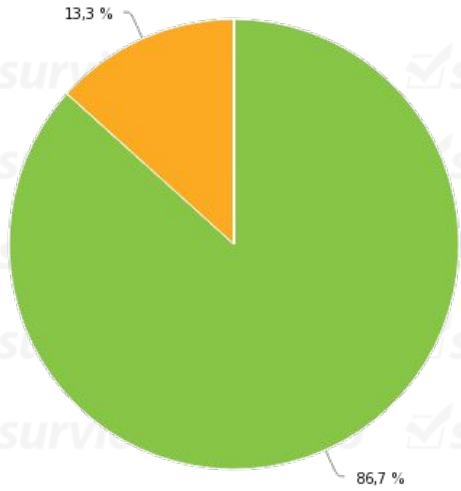


Факторы риска

- ▶ **Высокая конкуренция.** Если вы начинаете этот вид бизнеса в городе с населением более 800 000 человек, то будьте готовы к огромной конкуренции. Удержаться на плаву даже в сложной рыночной среде вам поможет системный подход к организации бизнеса и отлаженные процессы внутри компании: от формирования заказа до передачи готового продукта клиенту.
- ▶ **Отсутствие спроса.** Как правило, это связано с тем, что потенциальные клиенты о вас не знают. Устранить данный риск возможно с помощью активной и продуманной рекламной кампании.
- ▶ **Высокие цены на сырье и материалы.** Рынок поставщиков материалов высококонкурентен. Поэтому вам необходимо регулярно отслеживать появление новых компаний для выбора наиболее привлекательных цен.
- ▶ **Увод клиентов со стороны мастеров.** Для того чтобы этого не произошло, работу с клиентами ведет менеджер, он же курирует процесс установки мебели на объекте.

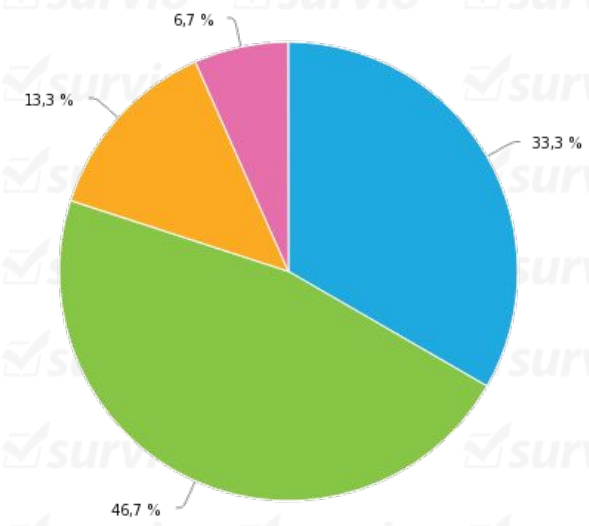
Результаты опросов

Ваш возраст?



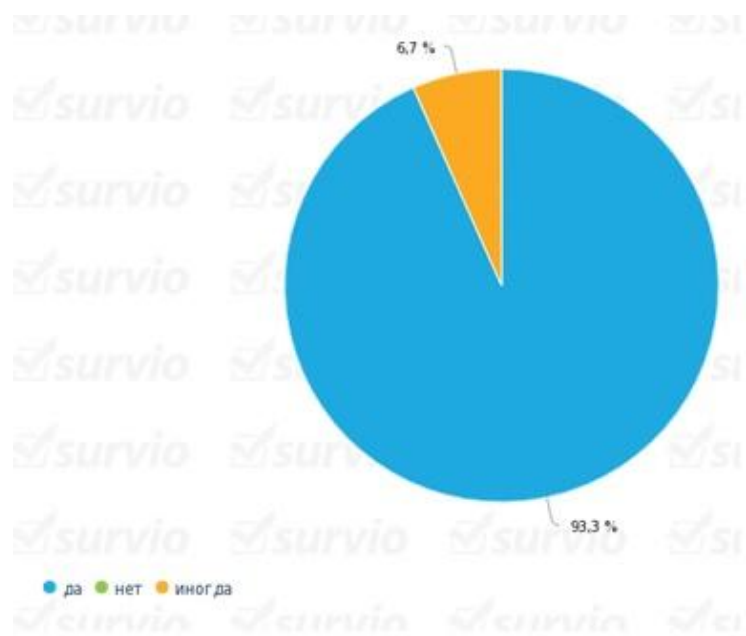
● до 17 ● 18-21 ● 22-30 ● 31-40 ● 41 и старше

Сколько Вы готовы потратить на покупку?

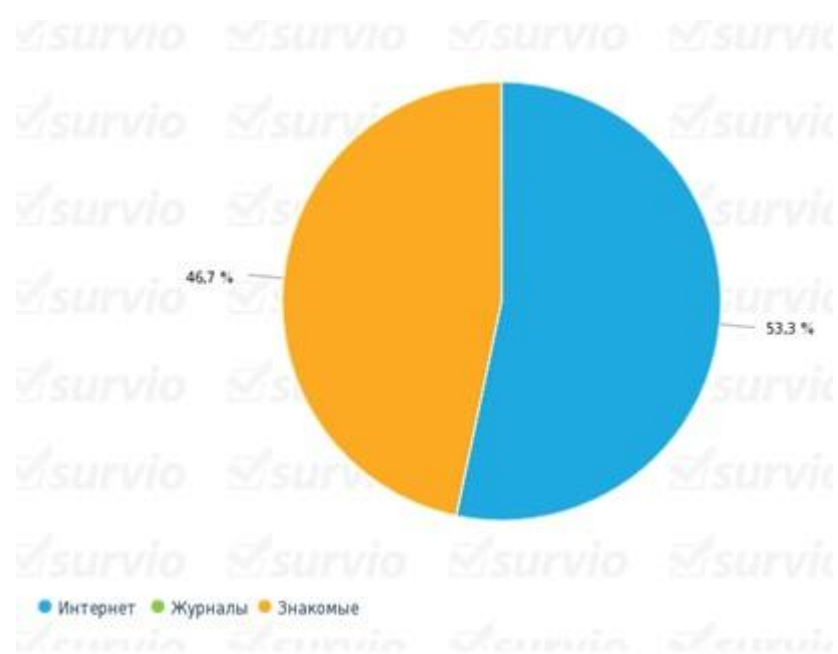


● 300-1000 руб. ● 2000-5000 руб. ● 6000-7000 руб. ● 8000 руб. и выше

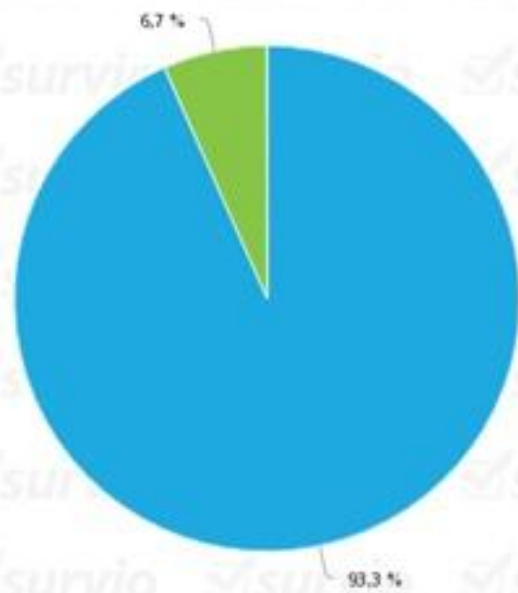
Посещали ли вы когда-нибудь мебельные салоны



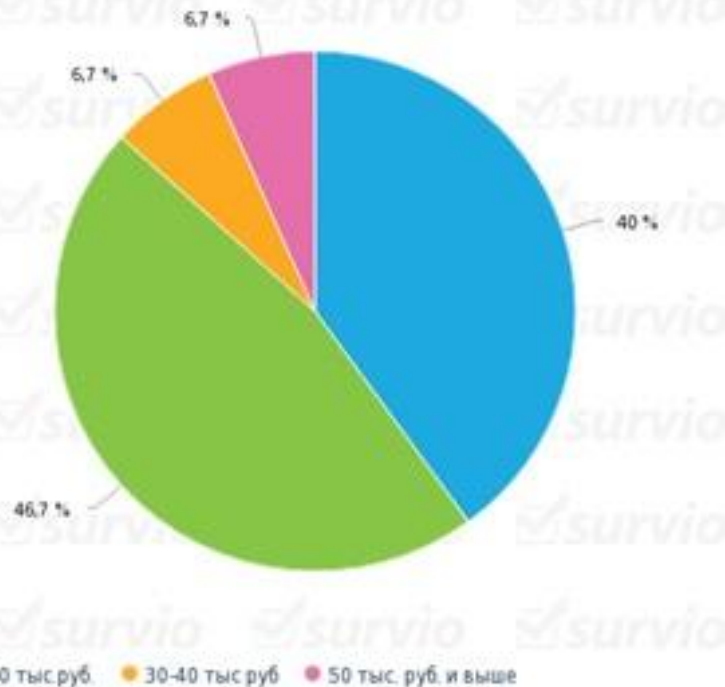
От куда вы узнаете о подобных магазинах/салонах



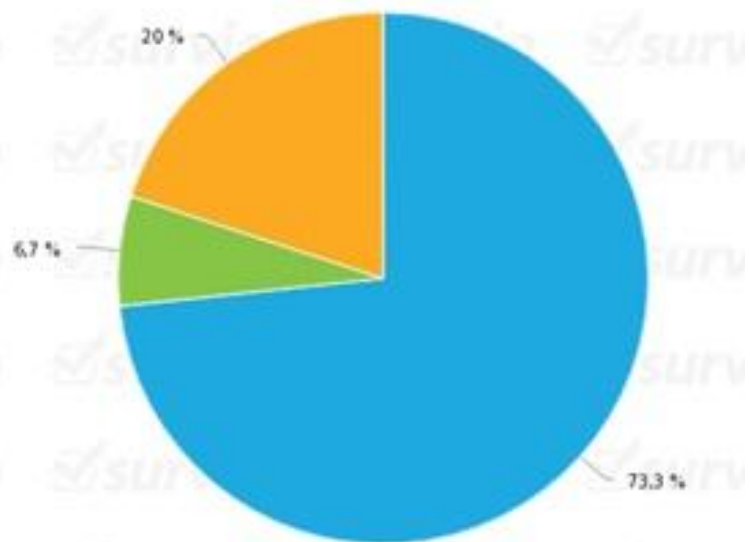
Хотели бы Вы, чтобы в этом салоне принимали заказы на изделия ручной работы?



Каков ваш заработок?

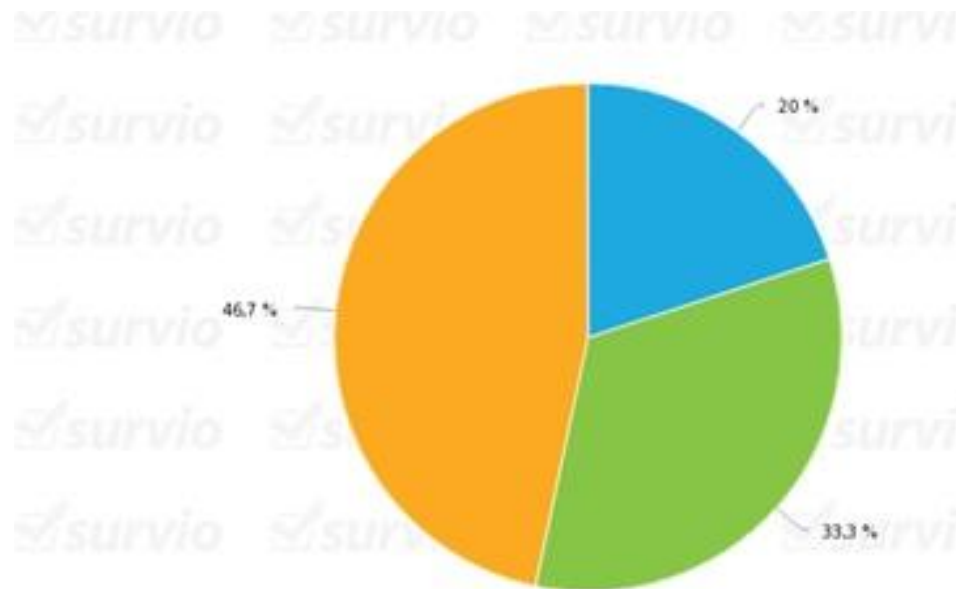


Вы бы хотели, чтобы была услуга
С заказом товаров через интернет?



да нет мне удобней сходить в магазин

Часто ли вы покупаете(меняете)мебель?



да нет бывает

Спасибо за внимание!