

# Бизнес-план производства мягкой мебели

Фирма «VISTA»



# Цели и задачи производства.

- ▶ Цель: Главной целью фирмы «VISTA» является предоставление людям недорогой удобной, комфортной, красивой, мягкой, гипоаллергенной мебели.
- ▶ Задачи: Предоставление потребителю возможности максимально широкого выбора - наша первоочередная задача. Став однажды нашим клиентом, заказчик не должен искать других исполнителей. Продвижение и стимулирование сбыта продукции преобразуются и проявляются в поддержке делового постоянного сотрудничества с заказчиками. Не дожидаясь насыщения местного рынка мебелью, нами планируется привлечение дилеров в близлежащих регионах. Сбор заказов будет осуществляться рекламным агентством и сетью менеджеров.

# Матрица

	Директор	Финансист	Бухгалтер	Менеджер	Маркетолог	Технолог
Оценка рынка сбыта						
Конкуренция						
Стратегия маркетинга						
План производства продукции						
Организационный план						
Оценка риска						
Финансовый план						
Стратегия финансирования						
Расчет срока окупаемости инвестиций и точки безубыточности проекта						

# Анализ исследования рынка мягкой мебели.

- ▶ В настоящее время перед мебельной промышленностью поставлены задачи повышения качества и улучшения ее ассортимента, а также снизить материалоемкость и трудоемкость выпускаемых изделий. Эти мероприятия планируется выполнить главным образом за счет широкого внедрения в мебельной промышленности последних достижений науки и техники. На конструкцию и форму мебели оказывает влияние выбранный стиль. Под стилем понимают единство применения определенных принципов архитектуры и форм украшений в разных областях жизни. Применительно к истории развития форм и конструкции мебели существуют следующие основные важнейшие эпохи стилей мебели, а именно:
  - ▶ - народная мебель - первая четверть 18 в.
  - ▶ - барокко - середина 18 в.
  - ▶ - русский классицизм - конец 18 в.
  - ▶ - русский ампир - с 1830 г.
  - ▶ - бидермайер - с 1850 г.
  - ▶ - элементы различных стилей - конец 19 в.
  - ▶ - модерн и псевдорусский стиль - начало 20 в.
  - ▶ - функционально-конструкторский - настоящее время
- ▶ Экономический кризис, который овладел реальным сектором экономики т.е. промышленностью, коснулся и деревообрабатывающих отрасли производства. Сложившееся бедственное положение предприятий деревообрабатывающей отрасли вызвано, прежде всего, падением объемов производства, ослаблением научно-технического потенциала, сокращением инвестиционной деятельности и другими причинами. Для того, чтобы стабилизировать сложившуюся обстановку, необходимо проводить политику поддержки отечественных производителей, одним из 7 элементов которой является увеличение объемов инвестиций в производство. Инвестиции являются основным движущим инструментом развития производства. Они влекут за собой внедрение новых технологий, повышение квалификации работников, в целом - оживление отрасли. Выбранную нами область деятельности мы считаем одной из наиболее перспективных. На всех этапах развития люди пытались по мере возможности как-то благоустроить свой быт. С годами потребности и требования людей увеличились и усовершенствовались. Наша фирма готова выполнить любые требования и угодить самому разборчивому клиенту. К тому же в городе Нефтекамске производство мебели является неразвитым и нашей фирме предстоит большой фронт работы, к которой мы готовы приступить.

# Технологический процесс производства мягкой мебели

Рассмотрим производство диванов

Рассмотрим на примере изготовление самого популярного и технологически сложного представителя категории «мягкая мебель» — дивана. В отличие от кресел, стульев и прочей мебели, здесь предполагается использование трансформирующего механизма, который превращает диван в кровать.

**Итак, все диваны имеют общую структуру компонентов:**

- ▶ каркас - главный элемент конструкции, на который крепятся остальные части дивана. Он выполняет основные прочностные функции при эксплуатации мебели, является базой для крепления остальных частей при формировании внешнего вида и придания мягкости;
- ▶ элементы «упругости» (мягкие наполнители и пружинные блоки);
- ▶ механизм трансформации;
- ▶ чехол с обивочной тканью.

**Заготовительные операции проходят по следующим этапам:**

- ▶ На торцовочном станке пиломатериал (фанера) раскраивается по длине;
- ▶ На круглопильном станке происходит раскрой фанеры по ширине;
- ▶ Полученная деталь шлифуется на четырехстороннем станке, после чего шипорезный станок вырезает в ней шипы и проушины;
- ▶ С помощью ручного электроинструмента вырезаются внутренние детали из плит (ДВП, ДСП);
- ▶ Крепится механизм трансформации (для раскладных диванов);
- ▶ Собирается каркас-основа.

► **Технология изготовления:**

1) В столярном цехе производится распил фанеры и досок на деревянные заготовки, которые здесь же собираются в каркас будущей мягкой мебели.

2) Готовые каркасы поступают в обивочный цех, где они обклеиваются поролоном и обстреливаются обивочным материалом. Для начала на деревянную основу, наклеивается специальный нетканый материал - *дарнит*. Это помогает избежать стуков и скрипов при эксплуатации готового изделия.

3) Устанавливаются элементы мягкости - **пружинные блоки**, которые осуществляют ортопедическую функцию. Блоки фиксируются равномерно по всему периметру и в центральной части

4) По периметру блока клеится поролон, что исключает возможность контакта с твердой рамкой каркаса

5) Сверху пружинного блока клеится плотный тканый материал, который препятствует истиранию об пружины блока вышележащего слоя прокладочного материала.

6) В качестве прокладочного материала чаще всего используют *спангон*, *поролонили кокосовую койру*,

► **Спангон и поролон** (вторичного вспенивания) — более дешевый вариант, но уже через год-два активной эксплуатации такой диван начинает «проседать» и выходить из строя.

► **Кокосовая койра** - более жесткий и долговечный материал, который прослужит около 7-8 лет.

7) После прокладочного материала располагается ещё один элемент мягкости - поролон высотой 40 мм, плотностью - 35-42. Между поролоном и обивочным материалом необходимо установить синтепон, который позволит поролону «дышать»

8) В швейном цеху используется оборудование для работы с любыми видами отделки - от искусственного меха до натуральной кожи. Здесь осуществляется раскрой обивочной ткани для будущих диванов, которую в обивочном цехе «пристреливают» к многослойной основе.

9) Здесь шьют чехлы под определенные элементы мягкой мебели (подушки, спинки, подлокотники, сидения). Их «одевают» на каркас-основу с приклеенным мягким наполнителем - поролоном, синтепоном.

10) После контрольной сборки и финишного оформления, изделие упаковывается с помощью полиэтилена, картона и отправляется на склад готовой продукции.

# Финансовый план

## Для работы офиса и склада планируется приобрести вспомогательное оборудование:

- Оргтехника (компьютер, ноутбук, принтер, программу для моделирования – «конструктор мебели»);
- Мебель для офиса (столы, стулья, сейф, выставочные стенды);
- Мебель для склада (столы, стулья, стеллажи закрытые и открытые).

**Итого – 88 000 руб.**

Всего основные средства: 287 600 руб.

- Пневматические ваймы – 4 500 руб;
- Ручной электроинструмент (дрели, перфораторы, шуруповерты) – 10 000 руб;
- Раскроечные столы (2 штук) – 8000 руб;
- Швейная машинка класс 1022 – 5800 руб;
- Пристрелочные пистолеты: 2 пневматических степпера для крепления ткани – 2500 руб. и пневматический пистолет для крепления пружинных блоков – 1300 руб;
- Режущий инструмент (ножницы, ножи) – 2000 руб;
- Измерильно-разметочные материалы (линейки, угломеры, складные метры и т.д.) – 500 руб.

**Итого: 199 600 руб.**

## Для работы производственного цеха необходимо приобрести следующее оборудование:

- Станок комбинированный КСМ 1А для обработки древесины – 20 000 руб;
- Станок обрезной многопильный ЦДК-5 – 31 800 руб;
- Станок токарный – 8500 руб;
- Торцовочный станок (ЦКБ-40) – 21 000 руб;
- Круглопильный станок – 19 900 руб;
- Шлифовальный (четырёхсторонний) станок – 38 000 руб;
- Фрезерный станок с шипорезной кареткой – 14 800 руб;
- Сушильное оборудование – 11 000 руб;
- Пневматические ваймы – 4 500 руб;
- Ручной электроинструмент (дрели, перфораторы, шуруповерты) – 10 000 руб;
- Раскроечные столы (2 штук) – 8000 руб;
- Швейная машинка класс 1022 – 5800 руб;

# Расчет расхода материалов и сырья на изготовление единицы продукции (мягкий диван):

фанера -  $1 \text{ м}^2 * 59 \text{ руб} = 59 \text{ руб}$ ;

доска обрезная -  $0,08 \text{ м}^3 * 600 \text{ руб} = 48 \text{ руб}$ ;

ДВП - 2 листа \* 70 руб = 140 руб;

гвозди -  $0,7 \text{ кг} * 12 \text{ руб} = 8,40 \text{ руб}$ ;

болты -  $0,5 \text{ кг} * 20 \text{ руб} = 10 \text{ руб}$ ;

шурупы -  $0,2 \text{ кг} * 20 \text{ руб} = 4 \text{ руб}$ ;

гобелен -  $8,4 \text{ п.м.} * 220 \text{ руб} = 1848 \text{ руб}$ ;

нитки -  $0,16 * 6 \text{ руб} = 0,60 \text{ руб}$ ;

клей -  $0,2 \text{ кг} * 15 \text{ руб} = 3 \text{ руб}$ ;

картон -  $2 \text{ кг} * 12 \text{ руб} = 24 \text{ руб}$ ;

полиэтилен -  $13 \text{ м}^2 * 9 = 117 \text{ руб}$ ;

поролон -  $0,3 \text{ кг} * 45 \text{ руб} = 13,50$ ;

ватин -  $4 \text{ п.м.} * 28 \text{ руб} = 112 \text{ руб}$ ;

фурнитура - 30 руб;

подушки - 6 штук \* 80 руб = 480 руб;

ткань 1 м \* 90 руб = 90 руб.

**Итого: 2987,50 руб**



# Расчет прочих материальных затрат:

затраты на рекламу - 30 000 руб;  
оплата за водоснабжение -  $82,23 \text{ м}^3 * 5,3 \text{ руб} = 440,00 \text{ руб}$ ;  
электроэнергия -  $2191 \text{ кВт/час} * 0,25 \text{ руб} = 547,75 \text{ руб}$ ;  
производственный сток -  $61,9 \text{ м}^3 * 20 \text{ руб} = 1238 \text{ руб}$ ;  
отопление -  $4,099 \text{ Гкал} * 102,47 \text{ руб} = 420,02 \text{ руб}$ ;  
оплата за охрану и сигнализацию - 1700 руб;  
телефон и интернет - 3100 руб;  
налоги на зарплату - 62 250 руб;  
амортизация - 14 380 руб.  
**Итого: 114 075,77 руб/месяц.**

# Себестоимость и цена продажи

- ▶ Расчет себестоимости на 1 продукции = (Материальные затраты на 1 продукции + затраты на оплату труда + другие затраты) / количество продукции
- ▶ Себестоимость =  $(2987,5 \text{ руб} * 100 \text{ штук} + 166\,000 \text{ руб} + 114\,075,77 \text{ руб}) / 100 \text{ штук} = 5788,26 \text{ руб.}$
- ▶ Продажная цена = себестоимость 1 продукции + норма прибыли (25%) = 7235,33 руб

# Расчет прогнозируемой чистой прибыли и термина окупаемости производства мягкой мебели

- ▶ Выручка за месяц - 100 штук \* 7235,33 руб = 723 533 руб;
- ▶ Затраты за месяц (материальные + зарплата + другие затраты) = 2987,5 руб \* 100 штук + 166 000 руб + 114 075,77 руб = 578 825,77 руб
- ▶ Налоги на прибыль - (Выручка - Затраты) \* 20% = 28 941,45 руб.
- ▶ Чистая прибыль (Выручка - Затраты - Налоги) = 115 765,78 руб
- ▶ Рентабельность производства - 25%
- ▶ Окупаемость инвестиций = Чистая прибыль/капитальные затраты = 4 мес.

- ▶ Товар будет поставляться непосредственно в магазин VISTA и в магазины розничной продажи, где будет реклама нашей мягкой мебели через сайт, каталог. Доставка будет осуществляться на нашей машине. Доставку будет оплачивать покупатель, заказчик.



- ▶ Чтоб реализовать наши товары с высокой потребительской ценностью и не сдавать своих позиций на конкурирующем рынке, наша фирма планирует:
  - 1) более глубокое изучение потребностей клиентов;
  - 2) разработка новых моделей более экономичной и доступной мебели;
  - 3) расширение ассортимента продукции;
  - 4) обмен опытом;
  - 5) расширение доли рынка

- ▶ Основными элементами системы ФОССТИС у нас будут:
- ▶ ***Личная продажа***
- ▶ Представление товара в ходе непосредственного взаимодействия (беседы, презентации) с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью последующей продажи.
- ▶ ***Стимулирование сбыта***
- ▶ Поощрительные меры, направленные на стимулирование покупки или апробирование товара или услуги такие как:
  - ▶ психологическое ценообразование, при котором устанавливаются психологически привлекательные цены ниже круглых сумм;
  - ▶ отсрочка платежа на некоторый срок (оговаривается с каждым клиентом индивидуально);
  - ▶ гарантийные условия и договоры о техническом обслуживании;
  - ▶ предоставление товара на тестирование

▶ **Реклама**

- ▶ У нас будет свой каталог, где представлено множество моделей мягкой и корпусной мебели. Потребитель сможет сам выбрать цвет, ткань, размер. Вместе с каталогом будут представлены образцы ткани, которые нам предоставит магазин тканей.

▶

▶ **Связь с общественностью и пропаганда**

- ▶ Презентации на предприятиях по производству мягкой мебели (мероприятия по формированию благоприятного общественного мнения о предприятии и товара).

▶ **5. Средства прямой коммуникации**

- ▶ При продвижении продукции будут использоваться следующие методы:

- ▶ выставки,

- ▶ ярмарки и салоны,

- ▶ глобально информационно-электронные системы (типа Интернет),

- ▶ продажа по каталогам (создание своего сайта, где представлена информация о нас и наша продукция).

- ▶ Так же к методам стимулирования продаж будет относиться гарантия, сервисное обслуживание.

## Уникальность услуг

Обращаясь в нашу фирму, по поводу приобретения мебели клиент, прежде всего, выигрывает в том, что:

- 1) он получает бесплатную консультацию специалиста по интересующему его вопросу;
- 2) приобретает многофункциональную мебель при незначительной разнице цен по сравнению с мебелью другого производства;
- 3) возможность изготовления мебели по заказу клиента;
- 4) фирма делает скидки для пенсионеров и новобранцев;
- 5) мебель доставляется непосредственно по месту назначения и если требуется со сборкой по месту установки;
- 6) возможна продажа в рассрочку;
- 7) индивидуальность подхода к клиенту.