

БИЗНЕС-ПЛАН

Обувная мастерская

Работу выполняли :

Мусихина Елизавета

Мирошниченко Ксения

Кузнецова Дарья

Гирель Анастасия

Филатова Анастасия

- Универсального анализа рынка услуг по ремонту обуви не существует в силу зависимости спроса от демографических и экономических показателей. При анализе важно учитывать такие показатели:

1. Средний уровень заработной платы.

2. Объемы производства и потребления обувной продукции.

3. Процент женщин в численности населения (они чаще обращаются за услугами ремонта обуви).

- Анализ территориального охвата, методов работы и маркетинговых приёмов конкурентов позволит определить спектр и стоимость выполняемых работ, эффективные неценовые способы привлечения клиентов и маркетинговую политику. Но главное – рассчитать потенциальную прибыль.

ОКАЗЫВАЕМЫЕ УСЛУГИ:

- Ремонт обуви
- Химчистка обуви
- Кастом
- Обувь на заказ

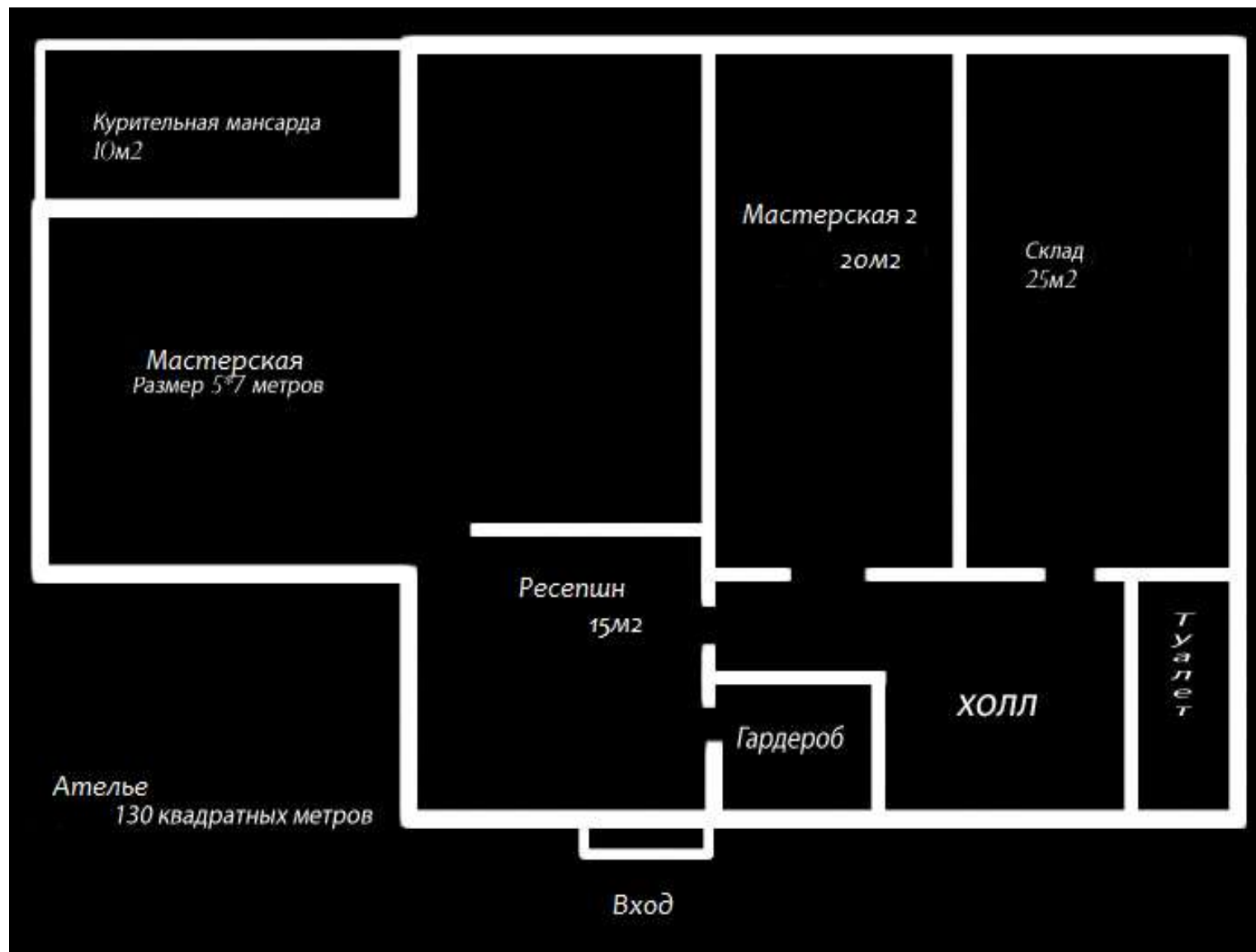


● МАРКЕТИНГ

- ❑ Разработка названия компании , фирменного стиля , логотипа.
- ❑ Разработка сайта.
- ❑ Радио – реклама
- ❑ Прямые продажи с детскими домами ; домами культуры .
- ❑ Создание странички в социальных сетях.
- ❑ Промоутер .
- ❑ Пиар.



● ПЛАН ПОМЕЩЕНИЯ :



● ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ:

- ✓ Швейные машинки, клещи, ножи и ножницы - это 350 тыс. рублей расходов. Это будут новые профессиональные инструменты, которые прослужат долго.

Также мы закупим расходные материалы на первое время. Далее запасы будут пополняться, но на начальном этапе на качественную кожу, прочные накладки на каблуки и нитки придётся потратить 150 тыс. руб. Предпочтем прочные материалы, чтобы клиенту не пришлось возвращаться с жалобами спустя неделю носки отреставрированной обуви.



ПЕРСОНАЛ

- ✓ Руководитель , директор;
- ✓ Будут работать 3 мастера - посменно. Заработная плата каждого - от 25 тыс. рублей;
- ✓ Администратор - 2 человека работающие посменно. Заработная плата 15-20 тыс.рублей;
- ✓ Художник-мастер по кастому, заработная плата – 15-20 тыс.рублей;
- ✓ Компания по охране - 40 тыс.рублей;
- ✓ Клининговая компания 15 тыс.рублей.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН :

✓ООО удобны для тех, кто открывает совместный бизнес. Уставный капитал делят на доли, которые зависят от размера вкладов участников. ООО не отвечает по обязательствам учредителей, а учредители не отвечают по обязательствам ООО (за исключением случаев субсидиарной ответственности, которые предусмотрели в законе – например, при банкротстве). Но придется уплачивать максимальные штрафы, а содержание ООО требует средств.

№	Риск	Организационные меры профилактики	Пути минимизации
1.	Поломка оборудования	Профилактические осмотры, обследования и обслуживание оборудования	Срочный ремонт, замена оборудования
2.	Возникновение пожара	Страхование риска	Устроение последствий
3.	Появление новых конкурентов	Приемлемость цен, предоставление гарантий	Изменение прейскуранта ателье, увеличение расходов на рекламу
4.	Снижение спроса	Реклама, стимулирование сбыта, создание положительного имиджа	Снижение цен

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

✓Стартовый капитал

Внешний ремонт помещения с заменой электропроводки, установкой ламп и вытяжек обойдётся в 75 000 руб.

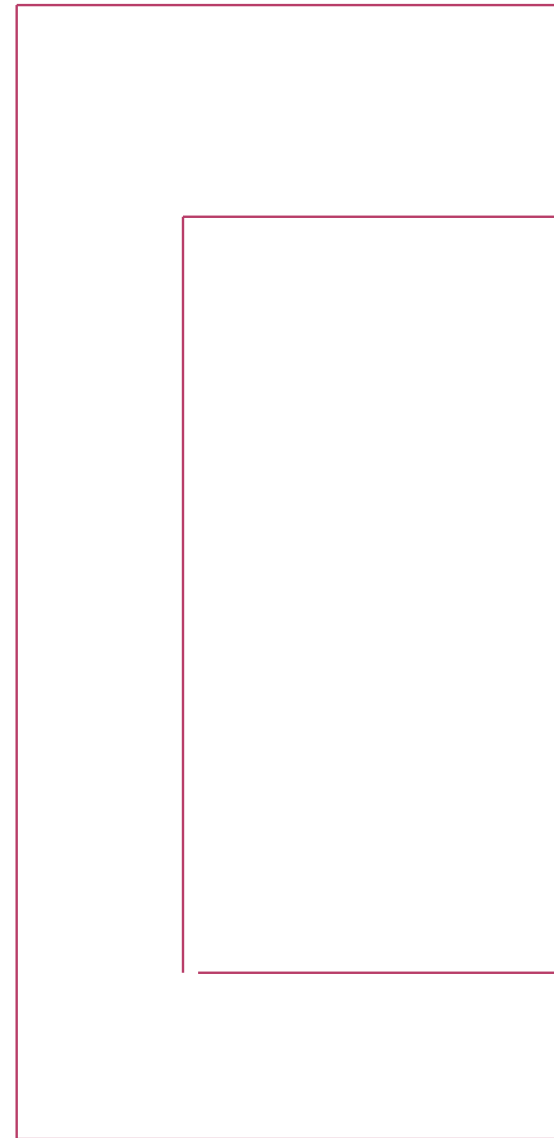
Приобретение оборудования “вытянет” из нашего кармана 200 000 руб., расходные материалы и сопутствующие товары – ещё 15 000 руб. Примерно 14 тысяч уйдёт на рекламные расходы. Таким образом, получаем стартовый капитал чуть более 300 тысяч рублей.

✓ Ежемесячные расходы ➡

Теперь определимся с текущими расходами – каждый месяц придётся отдавать примерно 18 750 руб. на арендную плату, 7 500 руб. на интернет и сигнализацию, 7 500 руб. на зарплату собственника, столько же на зарплату второго мастера, и ещё 12 500 руб. – приёмщику + зарплата вышеперечисленного персонала. В целом расход — 100 250 руб. в месяц.

✓ Сколько можно заработать ➡

Если каждый день мастерскую посетят 10 клиентов со средним чеком в 375 руб., — в месяц мы получаем доход 112 500 руб. Вычитаем из этой суммы ежемесячные расходы и получаем чистую прибыль, равную 46 250 руб.



✓Сроки окупаемости

При пересчете исходных данных делаем вывод, что мастерская начнёт окупаться примерно через 18 месяцев с момента открытия.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !!!

