



БИЗНЕС- ПЛАН СТУДИИ ЭКО-УПАКОВКИ «ДЕКОР»

Обучающиеся группы 21 ком Чакии Екатерина,
Митякина Екатерина

Визитная карточка

Мы предлагаем нашему потребителю вариации бумажных пакетов и коробок для реализации различные видов товаров оформленные своими руками с применением природных материалов, тесьмы, шпагата, полимерных материалов и других подсобных средств



Успешность бизнес идеи

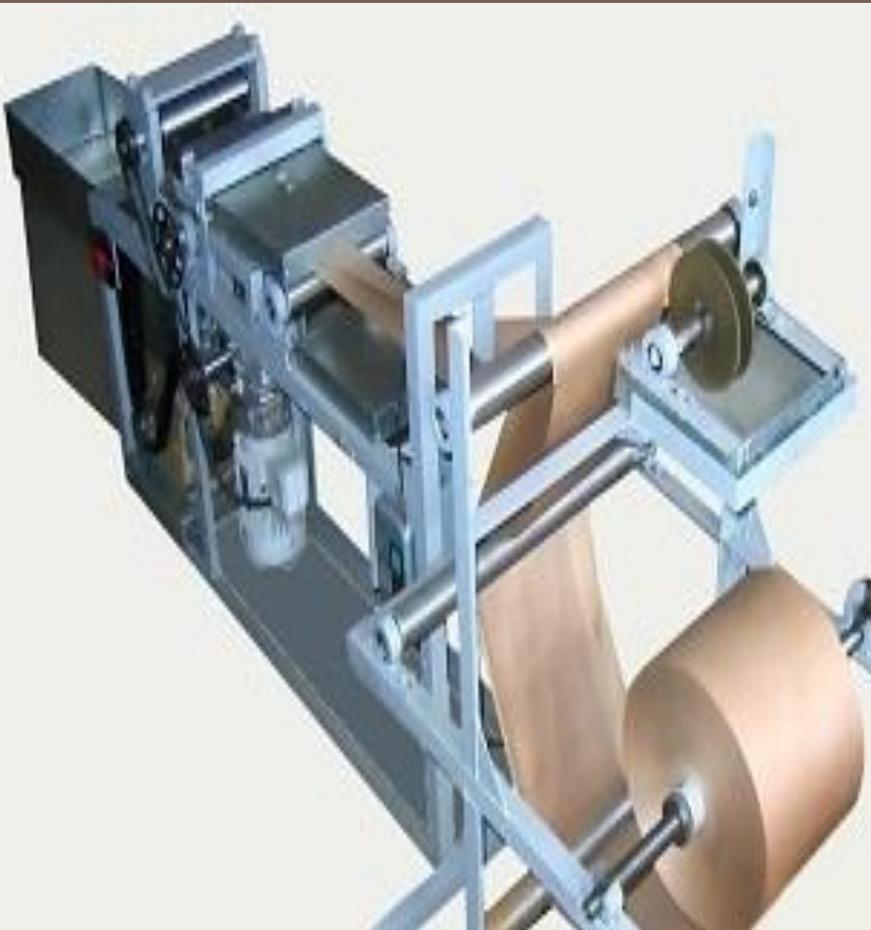
- Бумажные пакеты предназначены для реализации большого набора товаров;
- Безопасность и экологичность производства;
- Дешевые материалы для производства;
- Превосходство в качестве изделий.



Описание бизнеса

Для производства понадобится помещение, площадь которого составляет не менее 100 кв.м. (еще 50 кв.м. обычно отводят под склад). В нем должны быть устроены все коммуникации, так как для картона требуется сухое и теплое место. Главные факторы, которые должны быть в основе выбора – помещение должно быть оснащено водопроводом, канализацией и подводом электроэнергии. А также нельзя ни в коем случае забывать о соответствии нормам пожарной безопасности! т.к. основное сырье относится к легковоспламеняющимся материалам. Этого помещения будет достаточно, чтобы разместить цех с оборудованием, склад сырья, комнату отдыха для рабочих и кабинет администрации.

Оборудование для производства



Производит одинарные бумажные клапана различных размеров для вклейки в мешки закрытого типа (клапанные) на [УСД-6М](#).
Производительность: до 80 клапанов в минуту.

Потребляемая мощность: 0,37 кВт.

Напряжение питающей сети: 380 В (50 Гц).

Габаритные размеры:

длина: 2000 мм;

ширина: 700 мм;

высота: 1000 мм.

Вес: не более 120 кг.

Описание рынка сбыта

К целевой аудитории студии эко-упаковки «Декор» относят

- хранение продуктов питания;
- упаковка для еды (фастфуд, точки быстрого питания);
- фасовка и транспортировка сухих строительных смесей или древесного угля;
- оформление и декор цветочных композиций;
- упаковка подарков и сувениров;
- сохранность производственных деталей;
- фасовка компоста и бытовых изделий;
- рекламный материал.

Основные потребители бумажных упаковок

ПОТРЕБИТЕЛИ	НАЗНАЧЕНИЕ	УРОВЕНЬ СПРОСА
Супермаркеты	В качестве замены полиэтиленовых пакетов для покупок или одноразовых контейнеров для продуктов в магазинах, которые придерживаются так называемых «зеленых стандартов».	Спрос невысокий, по-прежнему востребованы бесплатные одноразовые полиэтиленовые пакеты
Пекарни	Для упаковки выпечки	Спрос чуть ниже среднего, но динамика положительная
Рестораны и предприятия фастфуда	Для упаковки продукции на вынос	Спрос невысокий, но стабильный
Магазины подарков, одежды	В виде подарочной упаковки	Спрос высокий, особенно в дни праздников
Магазины и заводы по производству сыпучей продукции	В качестве тары сыпучих продуктов, которые боятся конденсата, включая строительные смеси.	Спрос высокий, но и конкуренция высока
Рекламные компании	С нанесением логотипа, при проведении маркетинговых или рекламных кампаний	Спрос чуть выше среднего, динамика положительная

План маркетинга

Основными каналами привлечения покупателей являются:

- Печатная реклама (каталоги, листовки);
- Телереклама;
- Наружная реклама;
- Контент- маркетинг;
- Реферальные программы;
- Реклама у блогеров, в сообществах, в соцсетях;
- Контекстная реклама в поисковике.

План производства



Пред инвестиционная фаза

- 1 – 2 месяц: Регистрация бизнеса, получение разрешительной документации
- 2 – 3 месяц: Заключение договора аренды

Инвестиционная фаза

- 4 месяц: Получение кредита (при необходимости)
- 4 – 5 месяц: Подготовка и ремонт производственных помещений
- 6 – 8 месяц: Закупка и монтаж оборудования
- 7 – 8 месяц: Заключение договоров поставки сырья и материалов
- 9 – 10 месяц: Закупка первой партии сырья и материалов
- 9 месяц: Наем и обучение персонала
- 9 – 10 месяц: Проведение маркетинговой кампании и открытие

Эксплуатационная фаза

- 9 – 10 месяц: Пусконаладочные работы
- 11 месяц: Начало выпуска продукции
- 22 месяц: Выход на плановую проектную мощность

Организационный штат

Количество рабочих зависит от типа оборудования. В среднем, для нормального рабочего процесса достаточно 3-4 человек рабочих на изготовление пакетов, водителя и бухгалтера, а также менеджера по продажам. Чтобы сократить расходы, поначалу финансовым учетом и сбытом продукции можно заниматься совмещая некоторые должности.

Финансовый план

Затраты на оборудование составляют не менее 80 %

- аренда помещения, отвечающего всем требованиям — 30000-35000;
- покупка нужного оборудования — 300000-500000;
- оформление документов — 25 000;
- внеплановые траты — 120 000-150 000;
- закупка сырья — 100000-200000;
- реклама — 10000-30000.

Итог: на начальном этапе придется вложить от 585000-940000 рублей.

Рентабельность производства

- Исходя из этих данных, себестоимость 1 пакета составит 5 руб. При розничной цене изделия около 12 руб., прибыль с продажи 1 пакета составит 7 руб. Теперь можно рассчитать прибыль, получаемую от производства на полуавтоматическом станке (250 пакетов в час). За месяц количество рабочих часов составит около 160 часов, за которые можно произвести 40 000 пакетов. Выручка от продажи этого объема продукции составит 480 тыс. рублей
- Автоматическая линия может производить от 200 тыс. шт. в месяц. В таком случае выручка составит 2 400 тыс. рублей.
- Если вычесть себестоимость, получим прибыль до налогообложения, равную 280 и 1 400 тыс. рублей соответственно. После уплаты налогов чистая прибыль составит около 240 тыс. руб. для полуавтоматического производства и 1 120 тыс. рублей для автоматизированной линии. При таком уровне прибыли первоначальные вложения могут окупиться в течение 1,5 лет. А рентабельность бизнеса составит 25-30%.

Факторы риска

Данный бизнес может столкнуться со следующими рисками:

- неправильно подобрано место. Это приведет к тому, что заказов будет мало и содержание торговой точки станет попросту нерентабельным. Чтобы избежать таких ошибок, заранее анализируйте расположение;
- некачественное исполнение персоналом своей работы. Плохо сделанный заказ – это испорченное впечатление и потеря клиента. Кто-то уйдет недовольным, промолчит. Кто-то потребует переделать. Все это несет негативные последствия. Поэтому относится серьезно к оценке мастерства того, кто будет заниматься производством пакетов;
- действия конкурентов. Риск серьезен потому, что упаковка – услуга специфическая.. Вполне возможно, что предприятий , расположенных рядом много . И на этом выгодное соседство закончится.

Для этого необходимо создавать уникальное торговое предложение, вести грамотную ценовую политику, сразу договариваться о сотрудничестве, наращивать клиентскую базу, набирать постоянных клиентов.

□

Спасибо за внимание !

