



ООО

Глория

Бизнес-план





Основная цель

- Создание бизнес - проекта, возможностей его реализации в современных условиях, умения сориентироваться в мире бизнеса;



Продукция

- **Предприятие по пошиву женской верхней одежды «Глория» в г. Пена, занимается деятельностью, связанной с пошивом одежды в категории «Плащи, пальто, куртки».**
- **Технология их изготовления проста, позволит быстро достичь необходимой для возмещения затрат производительности труда и быстрого достижения прибыльного ведения дела, и кроме того, здесь легко определяется рынок сбыта.**

Структура предприятия



Генеральный
директор

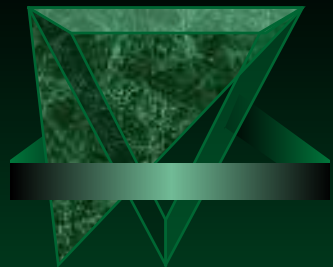
Бухгалтер

Швеи

Менеджеры

Путь от идеи к товару





Обзор рынка

□ **Динамика развития рынка:**

Сегодня рынок предлагает достаточно дорогие вещи, отличающиеся высоким качеством, поэтому, мы надеемся, что наши изделия будут пользоваться достаточным спросом. Изделия мы хотим сделать доступными по цене для большинства покупателей, в том числе и для малоимущих слоёв населения, удовлетворяющие разнообразные запросы покупателей.



Возможности и трудности

Возможности:

- Организация предприятия основана на малом капитале;
- Затраты на учреждение и управление ниже, чем в других обществах;
- Риск каждого из компаньонов ограничен основным вкладом:
- Компаньоны имеют широкие права по управлению
- Данное предприятие расположено недалеко от рынка приобретения сырья, что позволяет не заботиться о затратах по доставке материала

Трудности:

- Риски – появление альтернативного продукта, рост цен на ткани и отделочные материалы, трудности с набором квалифицированных кадров, неустойчивый спрос.
- Производственные мощности мастерских требуется расширить производство до бесконечных размеров.
- Спрос на верхнюю женскую продукцию постоянно меняется.



Концепция

ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА:

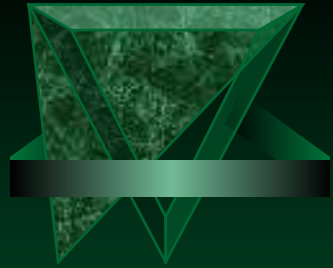
- Выпуск верхней женской одежды в высоком качестве.
- Обеспечение хорошим местом работы с высокооплачиваемой заработной платой наших сотрудников.
- Создание имиджа ООО «Глория».

На данный момент мы ставим перед собой пять основных целей:

- Максимально возможная прибыль.
- Создание базы для получения доходов, приобретение клиентуры.
- Максимальная производительность.
- Разработка, производство изделий и обновление технологий.
- Внедрение дополнительных производственных единиц.

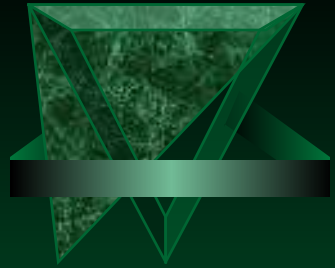
ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:

Планируется производить качественную одежду с проведением активного мини - маркетинга.



Конкурентоспособность

- **1. Основные конкуренты** - Магазины «Золушка», «Новинка», «Кнопка».
- **2. Методы стимулирования:**
 - Данный вид услуг будет иметь не высокую себестоимость, и, соответственно, доступную цену для большинства заказчиков и покупателей, в том числе малоимущих слоев населения. Так же этот товар предназначен для тех, кто не имеет возможности приобрести дорогостоящие вещи. Предполагается делать оптовые скидки на 5% от стоимости при покупке до 5-ти единиц товара.
 - В дальнейшем предусматривается расширение специализации продукции в данной области производства за счет большого усовершенствования дизайна товара, улучшение качества вещей.
 - Размещение рекламы в средствах массовой информации.
 - Стимулировать увеличение роста продаж за счёт приветливости, доброжелательности и порядочности сотрудников предприятия.



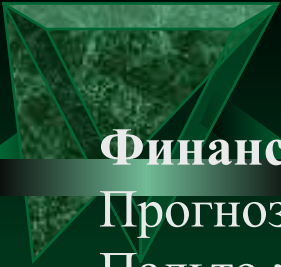
Цели и задачи

ЦЕЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНА:

Спланировать деятельность ООО «Глория» на ближайший месяц и отдалённое время до июля следующего года в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов и инвестиций.

ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПЛАНА:

- Выпуск женской одежды, соответствующей потребностям покупательниц.
- Создание базы для получения доходов, приобретение клиентуры, обеспечение самозанятости.
- Создание источника дохода для нашего общества.
- Создание имиджа ООО «Глория».



□ Финансовый план

□ Прогноз объемов продаж за 1 мес

□ Пальто женское, шт. 100

□ Цена за единицу, руб. 10000

□ Выручка, руб. 1000000

□ Куртка женская, шт. 120

□ Цена за единицу, руб. 6000

□ Выручка, руб. 720000

□ женский полушубок, шт. 50

□ Цена за единицу, руб. 15000

□ Выручка, руб. 750000

□ Выручка за месяц, руб. 1570000

□ Выручка за год, руб. 18840000

□ Стратегия финансирования

□ Для осуществления проекта необходимо 300 тыс.руб.. Источником является банк с 20% годовых.

□ Предоставленный кредит используем следующим образом (тыс.руб.):

□ 1. Приобретение оборудования	60
□ 2. Покупка сырья	40
□ 3. Заработная плата	17
□ 4. Платные услуги	20
□ 5. Ремонт помещения	50
□ 6. Арендная плата	30
□ 8. Установка телефона	6
□ 9. Страховка оборудования	20
□ 10. % за кредит	25
□ 11. Прочие расходы по организации производства и деятельности предприятия	20
□ Итого:	288
□ Непредвиденные расходы:	10
□ Всего:	198
□ Остаток:	2

□ Приведем расчет окупаемости оборудования по производству пирогов.

□ Себестоимость продукции:

□ Итого себестоимость продукции за смену 1780,61 руб.

□ Средняя себестоимость 1 пирога ($35+15+15=65$ пирогов/сут.) 27,39 руб.

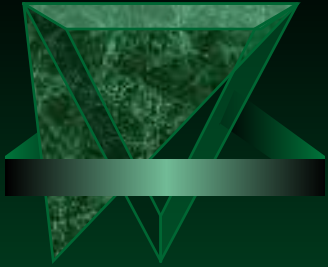
Виды продукции

- Ассортимент выпускаемой продукции нашей фирмы может удовлетворять потребителя.
- Свойства используемой ткани и фасон одежды определяем сами или же наши заказчики – они могут предоставить свои расцветки, модели и материал.









Риски и вознаграждения

Риски.

- Неустойчивость спроса.
- Появление альтернативного продукта.
- Снижение цен конкурентами.
- Увеличение объёма продаж у конкурентов.
- Рост цен на ткани и отделочные материалы.
- Трудности с набором квалифицированных кадров.

□ Страхование рисков

- Снижение цен конкурентами
- Увеличение объемов продаж конкурентов
- Неустойчивый спрос
- Рост цен на материалы
- Появление альтернативного продукта

□ Противодействия

- Незначительно снизить цены
- Увеличение рекламной компании
- Улучшение качества товара
- Искать других поставщиков
- Разработка новых видов товара