

Бизнес план химчистки "Снежинка".



Выполнила
Виноградова Виктория, 16 лет
Руководитель
Неяглова
Любовь Михайловна

Определение потребности.

Исследуя рынок услуг в Богородском районе, я обнаружила, что в нем нет прачечных и химчисток. Открывать прачечную не выгодно, так как в каждой семье есть современные стиральные машины.

Для того чтобы почистить и покрасить белье жителям приходится обращаться за услугами в химчистки Нижнего Новгорода. В связи с постоянным ростом цен на промышленные товары не каждый может позволить себе купить новое пальто, шубу, шапку и др. Поэтому я создала бы малое предприятие по химчистке. Но прежде чем заняться этим делом, нужно все просчитать. Выгодно ли это? Для этого я создала бизнес-план.

Задачи для составления бизнес-плана:

- ▶ Оценка финансовых возможностей.
- ▶ Исследование рынка и оценка конкретной среды.
- ▶ Уверенность в собственных силах и стремление к новому.

Банк идей.

Я изучила различные сферы услуг, которые есть в городе Богородск и поняла, что могу составить бизнес-план по следующим направлениям:

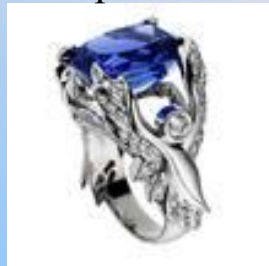
№1 Бизнес план для химчистки.



№2 Бизнес – план для прачечной.



№3 Бизнес – план для мастерской ювелирных изделий.



№4 Бизнес - план мастерской по ремонту телефонов.



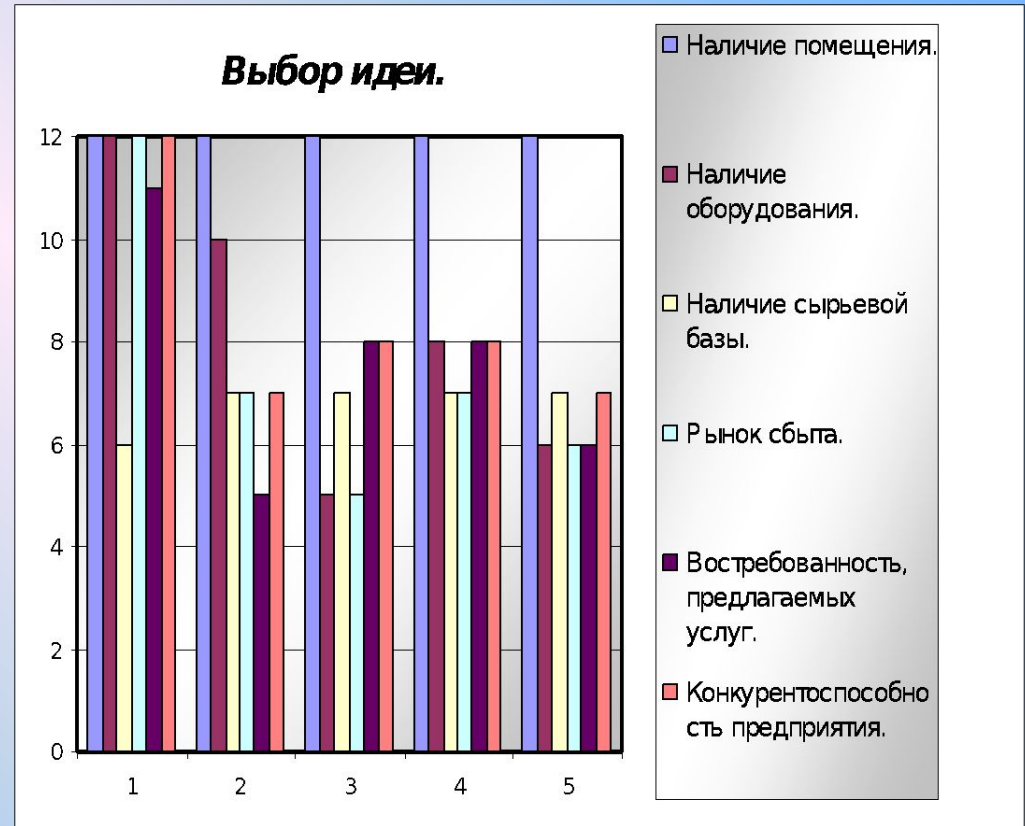
№5 Бизнес - план мастерской по ремонту телевизоров.



Выбор идеи.

Критерии для выбора лучшей идеи:

1. Наличие помещения.
2. Наличие оборудования.
3. Наличие сырьевой базы.
4. Рынок сбыта.
5. Востребованность, предлагаемых услуг.
6. Конкурентоспособность предприятия.



Вывод: Бизнес – планы можно составить для каждой из представленных идей. Я предпочитаю создать бизнес – план для химчистки, так как она соответствует всем критериям.

Цели и задачи бизнес - плана.

Цели:

1. Планирование деятельности химчистки «Снежинка» на один год в соответствии с потребностями рынка.
2. Создание базы для получения доходов, улучшения уровня жизни богородчан.
3. Создание услуг народного потребления, соответствующего потребностям клиентов.
4. Создание имиджа, престижа и репутации химчистки «Снежинка».

Задачи:

1. Определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию услуг, ценообразованию.
2. Оценить материальное и финансовое положение планируемой деятельности.
3. Предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес – плана.

Бизнес-план малого предприятия «Снежинка» на период с 2010 по 2011 год.

**Уверенность в успехе – уже успех.
Крафт**

Современная экономическая ситуация в стране, необходимость совершенствования сферы услуг города Богородска и улучшения условий жизни богородчан являются причинами создания бизнес – плана.

Создание бизнес – плана поможет усовершенствовать услуги города, этому будет способствовать изучение рынка сбыта, реклама, изучение ценообразования конкурентов, расширение ассортимента и другое.



Резюме.

**Мы работаем с 9.00 – 17.00 в будни и с 9.00 – 15.00 в выходные.
Без перерыва на обед.
Всегда рады видеть Вас в нашей химчистке «Снежинка».**

Помимо широкого спектра традиционных услуг химчистки, наши клиенты всегда могут получить профессиональные советы по вопросам хранения меха и ухода за изделиями из кожи.

Химчистка не просто заботится о вещах, она гарантирует максимальный комфорт своим клиентам. Умение работать быстро и качественно, профессионализм и ответственность, - именно эти качества ставят химчистку «Снежинка» в ряд лучших.

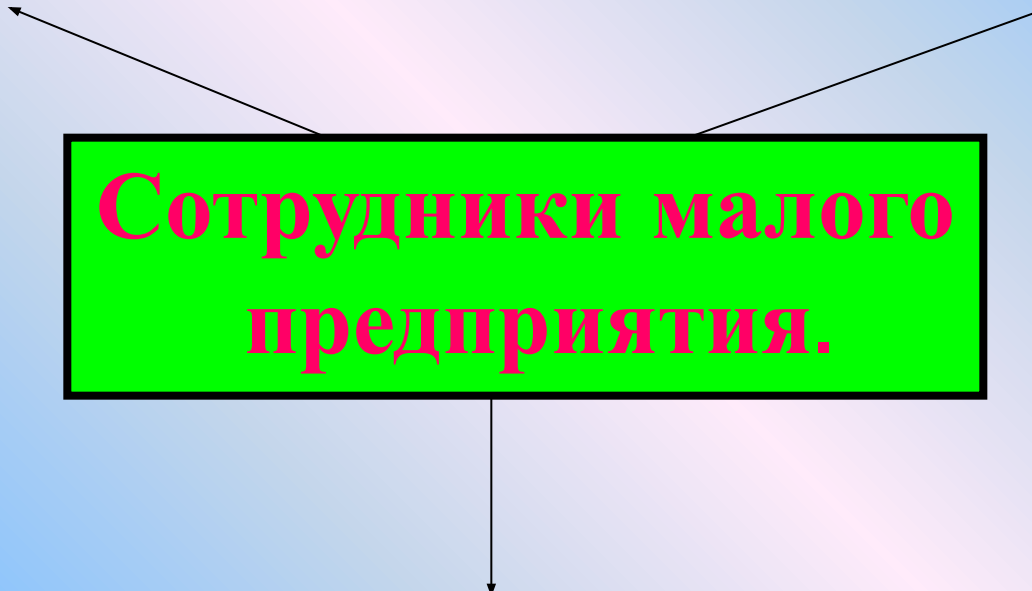
Схема.

Оператор.

Технолог.

**Сотрудники малого
предприятия.**

**Руководитель –
консультант.**





Услуги.

Предлагаемые услуги, которые предоставляет химчистка «Снежинка» - это:

1. Чистка одежды и тканей;
2. Покраска меховых изделий и тканей;
3. Чистка изделий интерьера и мягкий инвентарь;
4. Тонирование дубленок и кожаных изделий.



Основные потребители продукции.

1. Частные лица;
2. Учреждения (детские, школьные и другие предприятия города);
3. Пенсионеры;
4. Организации, где труд рабочих связан с тяжелым ручным трудом.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ.

В нашем городе нет предприятий, которые бы занимались химической чисткой одежды.

Конкурентами можно считать домохозяек.

Таким образом, можно предположить, что химчистка способна конкурировать на рынке сбыта услуг.

Производственные мощности.

| № п./п. | Наименование помещения | Наименование кабинетов и прочего с перечнем основного оборудования |
|---------|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| | Помещение – переоборудованный двухэтажный кирпичный жилой дом. | <ol style="list-style-type: none">1. Высокоскоростная стирально-отжимная машина – 1 шт. (Предназначена для стирки любого белья).2. Гладильный стол для глажения вещей в химчистке -1 шт.3. Парогенератор с утюгом – 1 шт.4. Профессиональные утюги – 2 шт.5. Аксессуары – 2 шт.6. Аптечка – 1 шт. |

Перечень основного оборудования.



**Стиральная машина
W 455 H**



**Парогенератор
с утюгом**



Стол гладильный



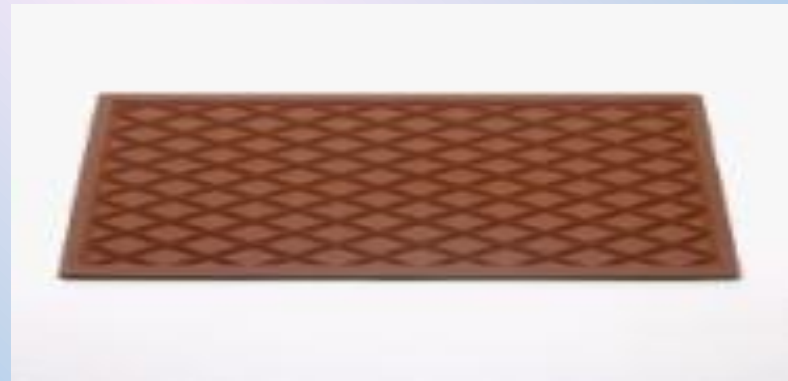
Паровой утюг



Электропаровой утюг



Насадки на утюги



**Силиконовая термостойкая
подставка под утюг**

Финансовый план.

Источники финансовой деятельности на один год.

| Производственно – экономические показатели на планируемый период | Сумма в рублях |
|---|----------------|
| 1 | 2 |
| Себестоимость услуг | от 200 до 2000 |
| Заработная плата | 5000 - 7000 |
| Затраты на электроэнергию | 2700 |

Оценка рисков.

Рассмотрим некоторые возможности риска.

- 1) **Риск отсутствия клиентов.** Его вероятность невелика, однако чтобы ее избежать, следует провести маркетинговые исследования рынка, установить связь с малыми предприятиями, общественностью с целью выявления потребности в услугах химчистки;
- 2) **Риск неплатежеспособности покупателей.** Вероятность этого риска оценить очень сложно. Страховку от этого риска может обеспечить активный маркетинг, то есть расширение круга возможных потребителей;

Литература.

1. «Бизнес – планы для чайников» С. Петерсон, П. Тиффани, Санкт – Петербург 2004 г.
2. Технология 11 класс В.Д. Симоненко, Москва 2002 г.
3. Прикладная экономика под редакцией академика Е.П. Велихова, Москва 2003г.
4. Котлер. Ф. "Основы маркетинга". - М., Прогресс, 1992 г.
5. Нидовцев Г. М, Найгеборин У. М. "Организация и планирование предприятий бытового обслуживания населения".
6. Грузинов В., Грибов В. "Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности" – М., 1996 г.
7. Гражданский кодекс РФ, 1995 г.
8. "Типовые нормы времени (выработки) на работы по химической чистке и крашению". - Москва., 1983 г.
9. "Типовые нормы расхода основных и вспомогательных материалов для предприятий химической чистки и крашения". – Москва.ЦНИИ быт, 1985.

Спасибо за внимание!!!