

ПОНЯТИЕ БИЗНЕС ПЛАН

- ◎ Бизнес план - это точное и доступное описание планируемого бизнеса

БИЗНЕС ПЛАН

«ИЗГОТОВЛЕНИЕ КОРПУСНОЙ И МЯГКОЙ МЕБЕЛИ»»

ВВЕДЕНИЕ

- Производство мебели на сегодняшний момент является перспективным и, в отличии от других производств, доходным делом.
- Основными целями при создании подобного рода бизнеса, безусловно, являются цели получения высокого уровня доходов и завоевание доверия клиентов.

ЗАДАЧИ

- Обеспечить различные слои населения качественной и доступной по цене мебелью.
- Предоставление потребителю возможности максимально широкого выбора.
- Наша первоочередная задача «Став однажды нашим клиентом, заказчик не должен искать других исполнителей».

БИЗНЕС - ПЛАН

○ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ:

- Волков Владислав Константинович
- Форма собственности - частная.
- Общая стоимость проекта 109070руб.
- Вложение собственных средств 9070руб.
- Место осуществления г.о.Тольятти, Автозаводский р-он, аренда ГСК «Волна» бокс 6х6, площадью 36м², с оплатой аренды 1500руб. в месяц.

СУЩЕСТВО ПРОЕКТА

Производство мебели

- Организационно-правовая форма ведения бизнеса - индивидуальный предприниматель
- Это обусловлено тем, что конечные потребители услуг - частные лица

ПОЛНОЕ ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ, ТОВАРОВ, УСЛУГ

- Корпусная мебель, шкафы-купе, прихожие, тумбы, мягкая мебель
Характеристики выпускаемой продукции, товаров, услуг
- Прочность, износостойкость, транспортируемость, ремонтпригодность.
- Время, необходимое для начала деятельности- один месяц

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ПРОДУКЦИИ, ТОВАРОВ, УСЛУГ

- Приём заказа клиента
- Выезд к заказчику на снятие размеров и фиксирование уклонов стен
- Согласование эскиза изделия , фурнитуры
- Заключение договора с заказчиком
- Получение аванса.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- ◎ **Мероприятия:**
- ◎ по улучшению товара и его ассортимента;
- ◎ изучению спроса покупателя;
- ◎ изучению предложения конкурентов;
- ◎ ценовая политика;
- ◎ формирование спроса;
- ◎ стимулирование сбыта и реклама;
- ◎ определение каналов сбыта;
- ◎ организация сервиса.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

- На первых этапах развития данного бизнеса предполагается использовать политику агрессивного вхождения в рынок
- Гибкая система скидок, рассрочка
- Диапазон цен в среднем ниже на 15-20 % рынка мебельной продукции

ДИВАНЫ



ОБРАЗЦЫ ПРОИЗВОДИМОЙ МЕБЕЛИ

ШКАФЫ-КУПЕ



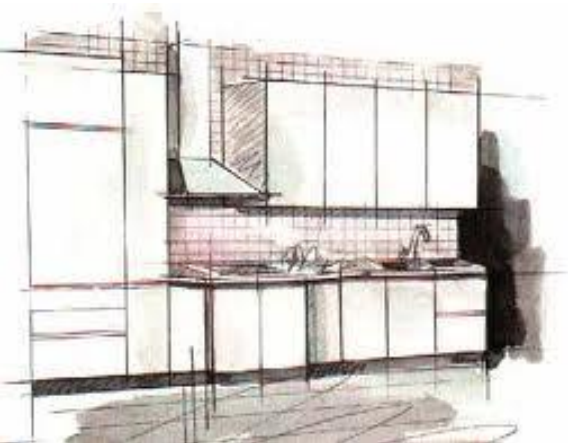
КОМПЬЮТЕРНЫЕ СТОЛЫ



www.100.ru

ПРИХОЖИЕ





КУХНИ



КОМОДЫ



ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

№	Наименование затрат и документов	Стоимость (руб.)
1	Свидетельство о регистрации	800
2	Общая стоимость проекта	109070
3	Затраты на оборудование	43590
4	Затраты на оснастку, инструмент, комплектующие изделия	30700
5	Затраты на материалы	28280

НАЛОГОВЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ

Наименование	База	Период	Ставка %
НДС	Добавочная стоимость	месяц	20
Налог на прибыль	Прибыль	квартал	24
Подоходный налог	Зарплата	месяц	13
Отчисления в ПФ	Зарплата	месяц	28
Отчисления в ФОМС	Зарплата	месяц	4

СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ ПРИБЫЛЬ

№	Наименование показателей	Стоимость, руб.
1	Общий месячный доход	489100
2	Себестоимость месячного объема всей продукции	327098
3	Чистый месячный доход	162002
4	Рентабельность, %	49,52%
5	Совокупный годовой доход	1944024

Так же дополнительную прибыль приносит сборка и установка мебели при желании покупателя (10% от стоимости товара) и плюс к этому всему мы предоставляем услуги по ремонту старой мебели.

ВИДЫ РИСКА, И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ УСТРАНЕНИЮ

- ◉ *Допущенный брак* - при незначительном браке продукция реализуется по сниженным ценам, в случае невозможности реализации брака отправляется на переработку
- ◉ *Сбой в поставке сырья* - наладка контактов с несколькими поставщиками
- ◉ *Изменение спроса* - усиление маркетинговых исследований, поиск новой доли рынка