

ParadiseToys



Магазин игрушек



- Основан в 2012г.  
Генеральный директор - Прохоров Святослав
- Возраст – 16 лет
- Опыт работы – 1 год

## Резюме

- Игрушки необходимы любому ребенку. По оценке специалистов россияне ежегодно тратят от двухсот миллионов долларов, чтобы обрадовать свое чадо. В последние годы наблюдается тенденция увеличения спроса на модные и современные игрушки, люди готовы тратить достаточно большие суммы денег, чтобы дитя их радовалось жизни. **Появление на рынке нового игрока, производящего концептуально новые игрушки - большая перспектива развития.**



# Рентабельность



# Маркетинг и сбыт

- Бизнес на реализации игрушек – весьма непростой. Мы провели тщательные маркетинговые исследования, изучили ассортимент конкурирующих магазинов и предложения наиболее востребованных брендов. На основе этих исследований и будет построена наша финансовая политика

---

Краткосрочными целями проекта являются:

- запуск к началу 2017 г. производственного комплекса для производства игрушек;
- закупка нового оборудования, наем работников.
- Создание служб поддержки и обновления программного обеспечения компьютеризированных игрушек
- создание интернет-магазина

Долгосрочными целями проекта являются:

- снижение издержек и повышение рентабельности продукции;
- завоевание рынка;
- расширение технических, материальных и финансовых возможностей предприятия.
- Создание служб поддержки и обновления программного обеспечения компьютеризированных игрушек
- создание сети интернет-магазинов и собственных служб доставки.

## Характеристиками особенностей планируемой к производству продукции являются:

---

- наличие определенной общественной потребности в данном виде продукции в связи с массовой компьютеризацией как производственной, так и частной жизни;
- низкая конкурентоспособная цена изделий, достигаемая за счет использования передовых технологий, снижения издержек. Возможно (особенно на первом этапе работы предприятия) намеренное занижение розничной цены продукции для получения в будущем более выгодных заказов и завоевания определенного сегмента рынка.

# Спрос

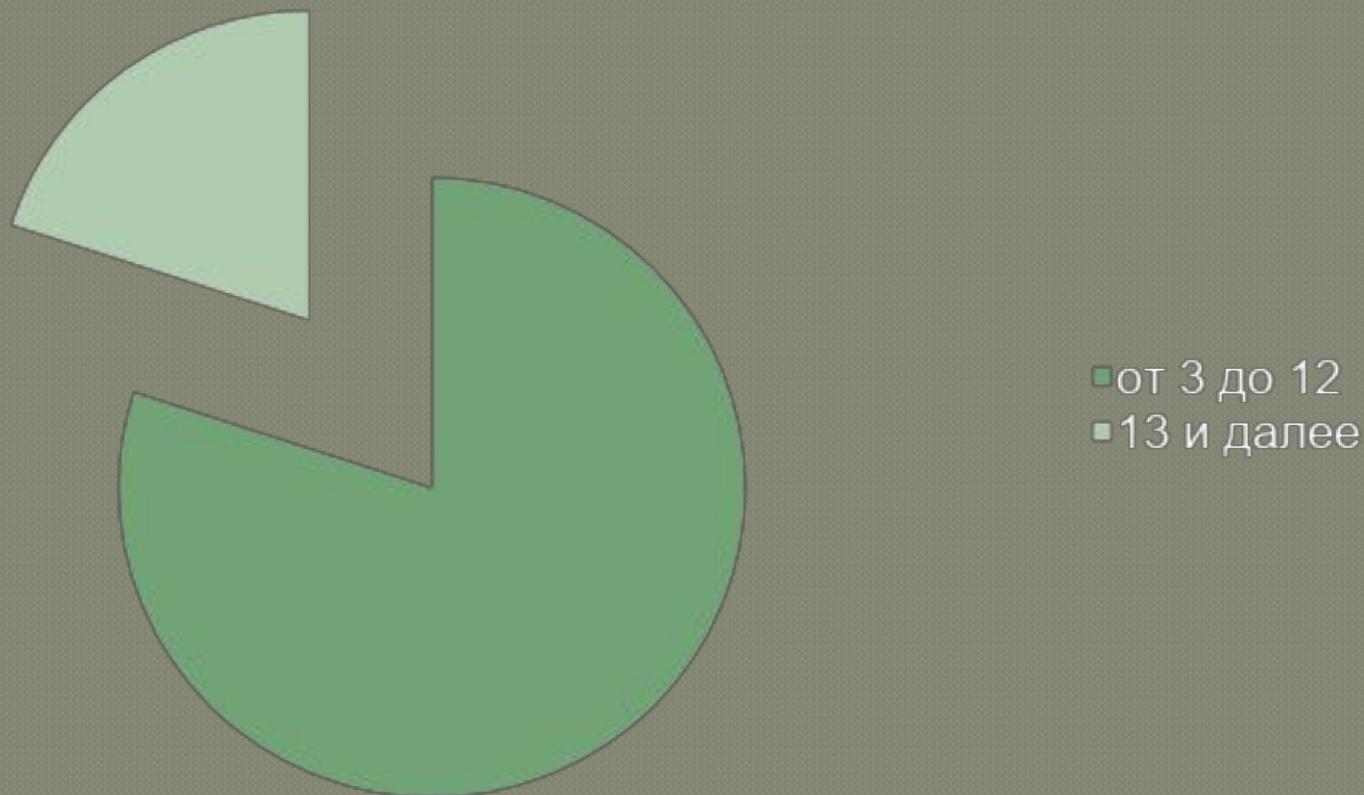


- Основа бизнеса – грамотное прогнозирование покупательского спроса. Немодный товар бывает трудно продать даже со значительной скидкой, а недостаточный объём и скудный ассортимент могут отпугнуть потенциальных покупателей.
- В нашем магазине на первом этапе планируется наличие более 1500 наименований продукции для детей любого возраста.
- Еще фирма будет создавать игрушки, формирующие национальное сознание (герои национальных сказок, мультфильмов и тд). Наверняка будет создан бренд или же герои будут интегрированы в игровую сферу по средствам изображений, фигурок, предметов и тд.

Изначально ориентация магазина в большей степени будет на детей обоих полов от 3 до 12 лет и в меньшей на детей от 13 и далее

---

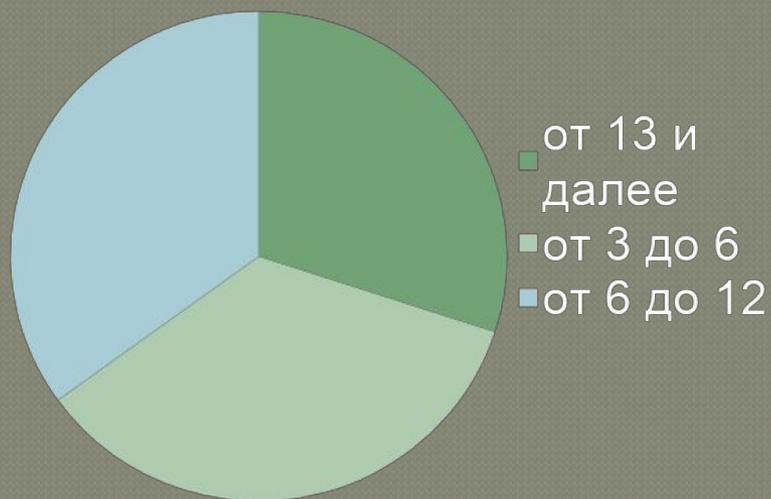
### Продажи



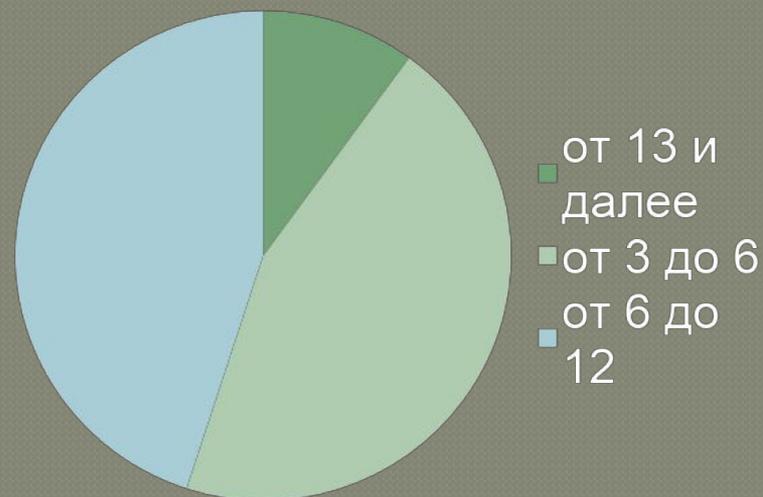
В последующем, проанализировав доходы от видов товаров, можно будет изменить ориентацию производства.

---

Продажи

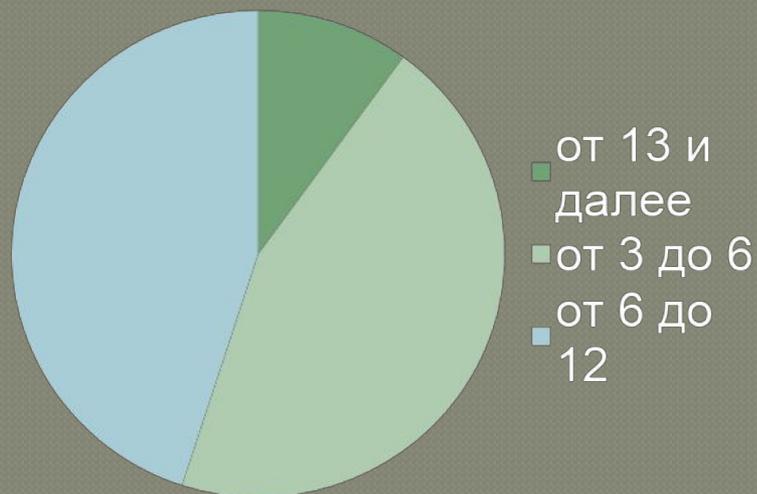


Продажи

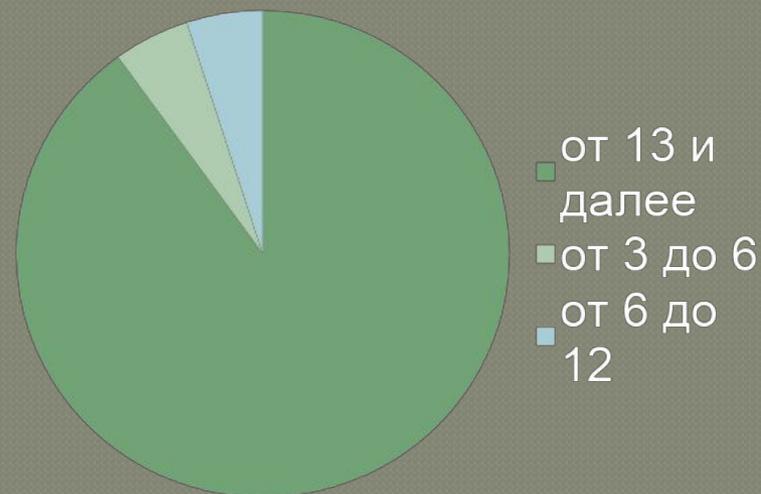


Возможно, будет создана подфирма по производству и покупке и распространению продуктов других фирм для привлечения большего капитала в нашу фирму для детей от 13 и далее. Также, подфирма будет создавать особые товары, ориентированные на мейнстрим. Например одежда и аксессуары из кино, мульт и скейт-индустрии (кольчуга богатыря, шарф и палочка из Гарри Поттера, маски персонажей или комиксы DC и Marvel и тд).

## Продажи фирмы



## Продажи подфирмы



# Покупка и распространение

---

- Покупка и распространение продуктов более известных фирм поможет привлечь в наш магазин покупателей и усилит нашу конкурентоспособность среди распространителей + клиент будет обладать выбором и в любом случае мы получим выгоду, которая поможет нам приобрести оборудование, помещение или создать сеть фирменных магазинов.

# План маркетинга

---

- В результате проведения маркетингового исследования, а также используя результаты изучения деятельности фирм-производителей мебели наша фирма получила много полезной информации относительно поведения на рынке в планируемом году, которая выражена в следующих пунктах:
  - 1. Ценообразование
  - 2. Реклама
  - 3. Организация послепродажного обслуживания
  - 4. Формирование общественного мнения

# Ценообразование

---

- Для проникновения на рынок необходима активная стратегия ценообразования. Верхний предел цены составляет величину на 10% ниже цены изделий основного конкурента. При этом в зависимости от вида поставки используется шлейф цен, нижним пределом которого будет установленная минимальная цена.
- Исходная цена может рассчитываться на основе издержек производства с учетом получения необходимой прибыли.
- $\text{Цена} = \text{переменные издержки} + \text{постоянные издержки} / \text{объем продаж} + \text{предполагаемая прибыль}.$

# Реклама

---

- Рекламную кампанию следует проводить по нескольким направлениям. Это прежде всего реклама в тематических и специальных изданиях, посвященных рынку игрушек и высоких технологий. Также планируется участие во всевозможных выставках, рассылка рекламных материалов с использованием современных средств связи.

В Западных странах успешно применяется на практике теория Differential Congruence, которая направлена на формирование покупательской лояльности к данному магазину. Это достигается определёнными маркетинговыми приёмами, призванными создать имидж магазина как наиболее соответствующий образу потенциального покупателя.



# Организация послепродажного обслуживания

---

- Предусматривается сервисное обслуживание продаваемых изделий – бесплатная доставка потребителю, годовая гарантия ремонта или замены изделия в случае обнаружения дефектов, а также возврат денег (по желанию клиента в случае наличия дефекта).
- Своевременное обновление программного обеспечения совершенно бесплатно. Наличие открытого кода по лицензии GNU.

# Формирование общественного мнения

---

- Планируются проведение опроса клиентов или анкетирования. В опросный лист включаются вопросы о качестве продукции, приемлемости цены, потребительских свойствах, дизайне. Анкеты или опросные листы можно распространять в процессе продажи, включив этот пункт в договор с посредником на реализацию продукции. Это дает точную информацию о запросах и требованиях потребителей к продукции предприятия.

# Помещение

- Изначально производство предполагается разместить на арендованной площади величиной 1800 кв.м. Стоимость аренды 1 кв.м в месяц – 100 руб. Таким образом, в год это составит сумму  $100 \times 12 \times 1800 = 2\,160$  тыс.руб.
- Стоимость всего приобретенного оборудования составляет 200 млн.руб. Сумма амортизационных отчислений по нормам – 297 тыс.руб.
- Работу предполагается организовать в двухсменном режиме ( $8 \times 2 = 16$  ч.). Производительность имеющегося оборудования позволяет выпускать за смену 9 единиц продукции или 180 единиц в сутки.
- Все данные приведены приблизительно, актуальны только на первом этапе, ибо мощь наша не знает границ.



Для того чтобы предлагать покупателям достаточный ассортимент товара потребуется помещение. В данном случае оптимальный вариант – аренда помещения на первом этаже дома или в торговом центре. Место должно быть с большой проходимостью и удобной парковкой. Необходимо учитывать наличие конкурентов и степень социально-экономического развития выбранного района.

# Помещение

- Наружная реклама магазина – 15-30 тыс. руб.
- Ремонт и дизайн интерьера – от 10 тыс. долларов за кв.м.
  - Оборудование – от 10-15 тыс. руб. на кв.м.
- Покупка первой партии игрушек – от 800-900 тыс. руб.
  - Фонд оплаты труда – от 250-300 тыс. руб.
- Совокупность затрат на открытие магазина одежды составит от 5-7 млн. рублей.
- Доходы. В магазинах подобного рода торговая наценка может составлять 50 и более процентов, если только вы не реализуете изначально очень дорогие эксклюзивные вещи.
- Окупаемость магазина игрушек составляет 3-3,5 года.



<http://galleriylituzozor.ru>

<http://galleriylituzozor.ru>



# Организационны й план

- Профессиональные требования, предъявляемые к руководителю предприятия: наличие высшего технического образования в области высоких технологий, опыт работы в отрасли не менее 3 лет. Для главного бухгалтера – высшее экономическое образование, стаж работы по специальности не менее 3 лет. Средняя месячная заработная плата производственного персонала составляет 800 \$. Оклад генерального директора – 30000 \$ руб., главного бухгалтера – 25000 \$.
- Наиболее значимые сотрудники для нашего нового бизнеса – маркетолог и менеджер по закупкам. От их знаний модных новинок, правильного прогнозирования трендов на предстоящий сезон и подбора ассортимента товара будет зависеть успех нашего магазина.

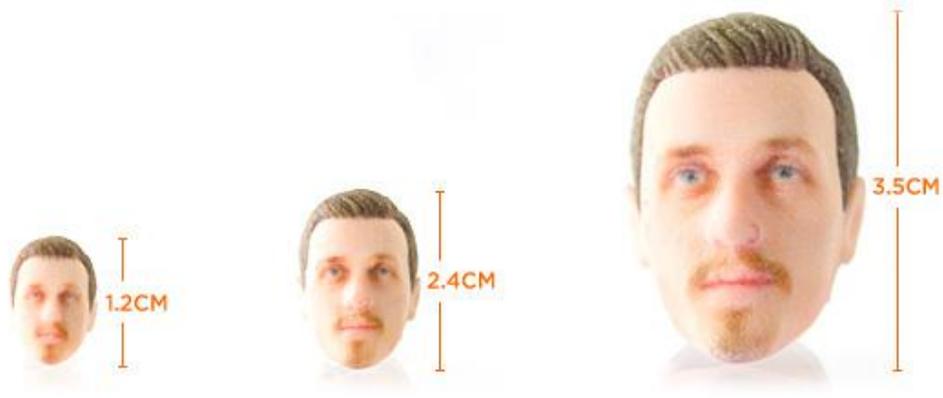
# Перспектив ы

- Открытие полноценной международной сети, с центрами в таких крупных городах: Москва, Санкт - Петербург, Ростов - на - Дону, Красноярск.



- Инновации в области «Умных Игрушек»





Также фирма в будущем может ориентироваться и на особые заказы и пожелания клиентов





# План риска

---

- Первым риском для работы предприятия является риск, связанный с повышением цен на основные материалы и покупные изделия, используемые в производстве. Для того чтобы минимизировать возможность этого риска, необходимо снижение издержек, не связанных с материальными затратами – режим экономии, повышение производительности труда, применение более производительного оборудования.
- Второй риск связан с природными стихийными бедствиями («действие неодолимой силы»). Такой риск существует всегда и везде. Для того, чтобы смягчить последствия наступления таких событий, необходимо задействовать различные виды страхования.
- Третий риск связан с неустойчивостью валютного курса. Резкое повышение валютного курса может привести к удорожанию выпуска изделий и к трудностям сбыта. В этом направлении необходимо предусмотреть такое развитие технологического процесса, которое предполагает увеличение доли сырья, материалов и комплектующих отечественного производства и соответственно – снижение доли импортных. Продукция отечественных производителей в меньшей степени зависит от колебаний валютного курса, и поэтому последствия наступления такого рода событий будут менее значительными.

# Правовое обеспечение

---

- - Юридический адрес: Пресненский район, Пресненская набережная д., Комплекс «Imperia Tower», этаж 30, офис 58
- Фирма «ParadiseToys» является закрытым акционерным обществом, Созданным в соответствии с законодательством Российской Федерации. Уставный капитал общества составляет 300 млн. долларов, поделен между десятью учредителями (акционерами) в равных долях. Дочерних и зависимых предприятий не имеет. ЗАО «ParadiseToys» является юридическим лицом и пользуется всеми правами, вытекающими из своего правового статуса – осуществлять хозяйственную деятельность, заключать договоры и т.д.