

**Изготовление
штор по
индивидуальному
заказу**

Цели открытия предприятия

- Использование передовых технологий и современного оборудования;
- Производство качественной продукции и установление обоснованных цен на неё;
- Проведение самостоятельных исследовательских работ по изучению рынка спроса и сбыта выпускаемого продукта, расширение и постоянное совершенствование ассортимента и дизайна штор;
- Создание условий для раскрытия предпринимательского, творческого и духовного потенциала сотрудников.

Миссия фирмы:

- удовлетворение потребителей в товарах высокого качества, создание уютной атмосферы в домах потребителей.

Перечень основной продукции:

- шторы, комбинированные с ламбрекеном
- шторы комбинированные
- занавески

Продукция в ассортименте ориентирована на удовлетворение спроса на шторы.

SWOT анализ:

- Слабые стороны: цена
- Сильные стороны: ассортимент и качество
- Угрозы: экономические, административные, аренда помещения.
- Преимущества: приём индивидуальных заказов

Стимулирование потребителей:

- доступность цены
- индивидуальный подход к каждому покупателю
- бонусные скидки постоянным клиентам.

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

№	Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	год
1	Шторы, комбинированные с ламбрекеном	25	25	20	15	15	15	15	15	20	25	25	25	240
2	Шторы комбинированные	25	25	20	15	15	15	15	15	20	25	25	25	240
3	Занавески	15	15	10	8	8	8	8	8	10	15	15	15	135
	Итого:	65	65	50	38	38	38	38	38	50	65	65	65	615

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Профессия	Описание выполняемой работы предъявляемые требования	Форма привлечения	Потребность , Чел.	Средняя заработная плата (без премиальных)
Швея-мотористка	Раскрой и пошив штор, 3-4 разряд	Объявление в газете	1	2500 руб.
Продавец консультант	Прием заказов, консультирование покупателей, коммуникабельный, компетентный	Объявление в газете	2	3500 руб.
рабочий	Наличие водительских прав, собственный транспорт.	Объявление в газете	1	5000 руб.

РИСКИ И СТРАХОВАНИЕ

Риски	Вероятность наступления	Способы устранения
Экономические: -изменение цен на энергоносители; -цены на транспорт	раз в год раз в полгода	Изменение цен на продукцию
Технические: -поломка оборудования -несвоевременная поставка материалов для производства	раз в год ежемесячно	Покупка нового оборудования, своевременный осмотр и устранение технических неполадок; Контроль за графиком поставок.
Конкуренты	постоянно	Увеличение ассортимента и предоставление услуг.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Месяц	Валовая выручка (руб)	Расход (руб)	Прибыль (руб)
1.сентябрь	157500	111232	46268,5
2.октябрь	157500	111232	46268,5
3.ноябрь	109500	98606,5	10893,5
4.декабрь	93000	82076,5	10923,5
5.январь	93000	82076,5	10923,5
6.февраль	93000	82076,5	10923,5
7.март	93000	82076,5	10923,5
8.апрель	93000	82076,5	10923,5
9.май	109500	98606,5	10893,5
10.июнь	157500	111232	46268,5
11.июль	157500	111232	46268,5
12.август	157500	111232	46268,5
ИТОГО	1471500	1163755,5	307744,5

Рентабельность = прибыль/выручка*100%=21%

$$PP = IC/P_{cp} = 250000 / 25645,5 = 9,75 \text{ (10 месяцев).}$$

Точка безубыточности $Q_{ктб}$:

$$Q_{ктб} = 30757 / (157500 - 80475) * 157500 = 62891,62$$

Вывод: Q_n больше $Q_{ктб}$, значит, проект прибыльный.

$$ЧДД = (1471500 - 1163755,5) / (1 + 0,14) = 269951,31$$

Спасибо за внимание!

