

БИЗНЕС – ПЛАН ШКОЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Конкурс бизнес-планов
«Будь предприимчивым»

Описание команды

Команда: Brilliance_____

Возраст участников: 13 – 14
лет_____

Количество участников: 6 человек_____

Образовательное учреждение: МОУ «Средняя школа
№29 имени А.А.

Попова_____

Город: Вологда_____

Регион: Вологодская
область_____

E-mail: vseo@rambler.ru_____

Почтовый адрес: 160013 Вологодская область г.Вологда
ул. Болонина
25_____

Величина уставного капитала: 100*50=5000
рублей_____

Дата основания компании: Ноябрь

2016

РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ (РЕЗЮМЕ)

1.1 Описание бизнес - идеи

До сегодняшнего времени ситуация с неорганическими отходами в Вологде не очень сильно отличается от того, что происходит в большинстве городов России: мусор собирается повсеместно, но без разделения на пластик, бумагу, металл и органику и т. д. Затем мусор свозится на полигоны, год от года увеличивая городские зоны отчуждения, пригодные лишь для сбора отходов. Мы хотим запустить программу экологической грамотности, которая повысит культуру сортировки мусора, поможет наладить более масштабную утилизацию пластика и других отходов.

**Наши шаги по
её
реализации**

1 . Проведение бесед с показом видеороликов о вреде и опасности бытового и промышленного мусора, а также информация о путях его переработки и создании «своего дела»

**2 . Письменное обращение в
городскую Думу и
администрацию города о
предоставлении специальной
тары сортировки мусора в
рамках пилотного проекта в
микрорайоне школы**

3 . Пропаганда идей вторичного использования сырья.

4 . Одна из наших идей состоит в том, чтобы закупать по символической цене на текстильной и швейной фабриках нашего города отходы производственной деятельности (лоскутки, нити) и организовать пошив упаковочных сумок-пакетов, которые будут сбываться в супермаркетах, чтобы они использовали их вместо полиэтиленовых пакетов, которые разлагаются в почве более 100 лет. Мы готовы на такие сумки-пакеты наносить логотипы фирм, которые примут участие в нашем проекте.

5 . Другая идея состоит в утилизации многочисленных пластиковых бутылок и изготовление из них продукции для дачи (метлы, сувениры, цветочные горшки и т.д.) Можно их использовать и в очень бедных районах жарких стран, используя их как светильники, встроенные в крышу жилищ.

1.2 Формулировка миссии \ слоган

Территория Земли -
территория чистоты

1.3 Краткое описание продукции

а) Упаковочные сумки-пакеты

Преимущество нашей продукции состоит в том, что она является экологически чистой и достаточно не дорогой, т.к. используются отходы промышленного производства

б) Сборник бесед и видеороликов по программе экологической грамотности

1.4 Рынок сбыта

Супермаркеты, фирменные
магазины. население города

1.5 Потребности и источники финансирования, прогнозируемый объем продаж и выручки от продаж, размер будущей прибыли, сроки окупаемости и прибыльность вложений. (Расчет по одному продукту-упаковочная сумка-пакет)

**Объем продаж (в период
пилотного варианта) 1000
штук**

**Выручка от продаж 7000
рублей**

**Прогнозируемая прибыль
1000 рублей**

Срок окупаемости 5 месяцев

Раздел 2. Краткая информация об участнике конкурса

2.1 Мы занимались по программе «JA- больше чем деньги» в прошлом учебном году

2.2 Мы хотим, чтобы наша планета стала чистой. Мы думаем, что наш проект воплотится в жизнь, ведь от этого жизнь всех людей станет намного лучше, а наша планета-чище!

РАЗДЕЛ 3.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

3.1 Детальное описание продукции

а) Первая продукция - Упаковочная сумка-пакет из льняных лоскутков. Применяется для упаковки и переноски продуктов из магазинов. Среди возможных модификаций можно выделить различный дизайн и размеры пакетов. На сумках могут быть размещены различные логотипы. Сумки безопасны и экологичны, т.к. выполнены из льняных лоскутков. Сумки будут шить надомницы, женщины,-домохозяйки, инвалиды. Условия поставок будут регулироваться договором. Минимальная партия – 1000 сумок-пакетов. Предполагаемая цена за 1 пакет - 7 рублей.

б) Продвижение - Сборник бесед по

Конкурентноспособность продукции

а) Исследования рынка показали, что в городе не используются экологически чистые пакеты в продуктовых магазинах и лишь в фирменном магазине парфюмерии и косметики И в Роше, мы нашли экологически чистые пакеты, в других магазинах используются в основном — полиэтиленовые. Стоимость полиэтиленовых пакетов колеблется от 1 рубля до 10 рублей за пакет.

б) Основные конкуренты - поставщики полиэтиленовых пакетов . Их пакеты одноразовые, после употребления могут быть вторично использованы как пакеты для мусорных ведер, а затем они попадают в контейнеры и вывозятся на свалки (полигоны). Наши сумки-пакеты могут использоваться несколько раз. Они портативны. Легко стираются, хорошо утилизируются. Их цена конкурентна с аналогичной полиэтиленовой продукцией. Емкость рынка остается

3.3 Планы производства и реализации, контроль качества

- 1 - Производственный план выпуск не менее 1000 штук в месяц
- 2 - Маркетинговый план — беседы в школах, рекламные ролики

3.3.1 Производственный план

Процесс может быть организован на уроках труда в школе, т. к. технология очень проста. По заданному образцу аналогичную продукцию могут выполнять надомницы и инвалиды. Тем самым решается еще одна социальная проблема- снижение уровня безработицы в регионе и в стране.

Основное сырье и материалы- отходы швейного и текстильного производств

Издержки - стоимость материалов – 1000 рублей

заработная плата работников- 3000 рублей

себестоимость – 4000рублей (с учетом издержек на зар. плату)

Количество выпущенного товара – 1000 штук

Контроль качества осуществляется при сдаче готовых изделий (проверка на эстетичность, соответствие размерам,

3.3.2 Маркетинговый план

Каналы реализации – торговые супермаркеты, продуктовые магазины, рынки

Объем реализации в месяц первоначально составляет 1 тысячу штук (пробная партия). В перспективе увеличение до 5 тысяч штук.

Ценовая политика - низкая цена, высокое качество.

Доставка товара в супермаркеты осуществляется при помощи общественного и личного транспорта (груз не очень обмен)

РАЗДЕЛ 4.

ИССЛЕДОВАНИЕ

РЫНКА

4.1 Целевые группы потребителей: покупатели супермаркетов, покупатели преимущественно женщины, среднего уровня доходов, обращающее внимание на экологичность покупок и упаковки

4.2 Потребности рынка и целевых групп: ежемесячная потребность не менее 1000 штук. Данная группа покупателей заботится о своем здоровье, предпочитает экологически чистые продукты, им небезразличны вопросы охраны окружающей среды

4.3 Перспективность рыночного сегмента: потребность рынка достаточно высока, т.к. если пакеты будут востребованы, то она составит более 5000 штук. Сегмент достаточно перспективен, т.к. продукты покупаются населением ежедневно. С увеличением продаж в супермаркетах будет происходить увеличение спроса на сумки-пакеты.

РАЗДЕЛ 5.

СОЦИАЛЬНАЯ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

5.1 Оценка возможных последствий производства продукции, меры по предотвращению негативных последствий: Риск состоит в том, что наша идея может быть применена другими фирмами и сетями.

5.2 Планы в сфере социальной ответственности

а) Работу по пошиву сумок -пакетов могут выполнять надомницы, инвалиды, тем самым решается социальная проблема- **снижение уровня безработицы**

б) программа экологической грамотности, повысит **экологическую культуру населения** (сортировки мусора, поможет наладить более масштабную утилизацию пластика, бумаги и других промышленных и бытовых отходов.)

А если всю экологическую программу запустить в слаборазвитых жарких странах, то можно эффективно использовать даже пластиковые бутылки для освещения, изготавливать метлы для уборки помещений и т.д.

РАЗДЕЛ 6.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ

ПЛАН

6.1 Форма собственности, организационно-правовая форма:

Акционерная форма собственности, школьная компания

6.2 Местоположение и ресурсы: необходимые для открытия бизнеса

Местоположения- Школа

Ресурсы: отходы промышленного производства (швейного и текстильного)

Оборудование - школьные мастерские, швейные машинки надомниц

6.3 Административный и производственный персонал:

президент ШК и вице-президенты по персоналу, маркетингу, производству, финансам, ИКТ, наемные работники

6.4 Прочие потребности

Члены Школьной компании(президент и вице-президенты по персоналу, маркетингу, производству, финансам, ИКТ), привлеченные работники

Эмиссия акций — 100 штук по 50 рублей (5000 рублей)

РАЗДЕЛ 7.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1 Планируемый объем продаж в установленный период, планируемая выручка от реализации, прогнозируемая прибыль учетного периода, сроки окупаемости.

Объем продаж (в период пилотного варианта) 1000 штук

Выручка от продаж 7000 рублей

Прогнозируемая прибыль 1000 рублей

Срок окупаемости 5 месяцев

7.2 Потребности и источники финансирования на открытие бизнеса
не менее 1500 рублей на первичную закупку сырья и маркетинг.

7.3 Баланс денежных потоков

А. Доход от реализованной продукции

1 месяц		7000	руб.
_____	+	_____	руб.
_____	+	_____	руб.
Подитог		7000	= _____ руб.

Б. Себестоимость реализованной продукции

материалы и сырье	_	1000	руб.
			_____ руб.
Подитог		1000	= _____ руб.

Валовая прибыль (А - Б) 6000 = руб.

В. Операционные затраты

**Денежные средства на открытие бизнеса 5000рублей
будут использованы следующим образом:**

1 - Закупка сырья 1000 руб.

2 - Маркетинг 500 руб.

**3 - Открытие счета,оформление документов — 3500
рублей**

ИТОГО: 5000 руб.

Составляющие нашей школьной компании

Президент нашей компании – Дмитрий Кудряшов



**Вице-
президент
по
маркетингу –
Ирина
попова**



**Вице-
президент по
финансам –
Анастасия
Махина**



**Вице-президент
по
производству –
Ульяна
Золотова**



**Вице-президент
по персоналу –
Анастасия
Киселёва**





**Спасибо за
внимание!**