

БИЗНЕС-ПЛАН

ПО ПРОИЗВОДСТВУ И РЕАЛИЗАЦИИ САДОВЫХ ФИГУР, СКУЛЬПТУР И МАЛЫХ АРХИТЕКТУРНЫХ СООРУЖЕНИЙ



Основным видом деятельности является производство садовых фигур, скульптур, детских сказочных домиков, оформление фасадов зданий, памятники на могилу (индивидуальный дизайн), садовые дорожки.

Финансирование проекта осуществляется за счет собственных средств.

Содержание

1.Резюме.....	3
2.Описание вида деятельности.....	5
3.Исследование и анализ рынка.....	6
4.План маркетинга.....	6
5.Организационный план.....	7
6.Производственный план.....	7



Резюме

Организация производственного цеха по серийному производству садовых фигур с последующей продажей потребителям напрямую и через средства информации.

Главной целью настоящего бизнес-плана является получение прибыли за счет производства и реализации садовых фигур и малых архитектурных сооружений.

Анализ рынка данной продукции показал, что недостатков в клиентах не наблюдается так как продукция всегда является востребованной и имеет постоянный спрос из года в год. А в ситуации увеличения курса доллара и роста цен на импортные товары, прослеживается сильный спрос на садовые фигуры и сувениры отечественных производителей.

Для реализации данного проекта требуется помещение 50-100 кв. которое нужно будет разделить на несколько рабочих зон. (Можно начать и с 30 кв м). Для осуществления проекта потребуется освоить технологию производства арт бетона, навыки скульптора, покраски фигур и их обработки. Данной технологии можно обучиться.

Так же при минимальной старте производства потребуется оборудование на сумму 15 000 грн и материал на сумму 10 000 грн .

Клиентами, покупателями данной продукции являются:
Базы отдыха, кафе, рестораны, магазины (рекламная продукция), а так же частные лица для оформления своего участка.

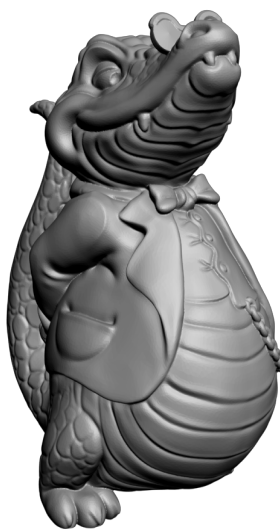
Для осуществления данного проекта необходимо минимальные инвестиции в размере 30 000 грн.

Несмотря на обилие продукции по данному виду деятельности в ряде регионов , востребованность находится на высоком уровне , поэтому открытие дела по производству садового декора , это очень успешное вложение средств.

Срок окупаемости предлагаемого бизнес-плана составит 6 месяцев



Описание вида деятельности



В настоящее время рынок данной продукции находится в стадии сильного спроса. Интенсивному прогрессу в этой области ничего не препятствует. Поэтому данной технологии вы можете обучиться сами.

Технологический процесс производства изделий состоит:

1. Изготовление изделий. Время изготовления одного изделия от 3 часов.
2. Сушка изделий. Время сушки до 3 дней.
3. Пропитка. Время обработки одного изделия-10 минут.
4. Покраска изделий. Время на покраску одного изделия от 15 минут.
5. Обработка специальным лаком. Время -10 минут

Исследование и анализ рынка

При анализе рынка стоит обратить внимание на то продается ли подобная продукция в вашем регионе.

Для анализа прибыльности можно сравнить цены продаж в магазинах. Для владельцев магазинов нормально наценка 1,5-1,8 раза, исходя из этого вы можете определить и понять какие цены им будут интересны.

План маркетинга

План маркетинга - это план мероприятий по достижению намеченного объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей.

План маркетинговых действий охватывает комплекс мероприятий должен включать активный контакт с потенциальными клиентами, собственный сайт, бесплатные порталы.

Целевая аудитория. Открывая собственное дело, надо быть уверенным в успехе своего проекта. Этот бизнес направлен на продажи садовых фигур, для маленьких и больших магазинов, отделов торгующих товаром для сада, интерьера, строительных магазинов, фирм занимающихся ландшафтным дизайном. Так же возможно открытие собственных точек продаж.

Работая с этой группой клиентов, упор надо делать на соотношение цены и качества. А для поддержания приверженности клиентов предлагать дополнительные услуги:

- организацию доставки продукции заказчику
- товарный кредит на срок до 2 недель для постоянных партнеров.

Ценообразование. Стратегия ценообразования включает в себя краткосрочные и долгосрочные цели и базируется на издержках производства и спросе на товар или услуги. Ценовая стратегия предусматривает в перспективе: использовать стратегию «средней цены», включающую высокое качество производимой продукции при средней цене.

Продвижение услуг и стимулирование сбыта. Продвижение изделий желательно так же планировать за счет Интернет-ресурсов (это собственный сайт, ссылки с сайтов партнеров- ландшафтных фирм, бесплатные порталы), выставок, активной работы менеджеров по поиску клиентов, продажа продукции потребителям на ярмарках, проходящих в выходные дни.

Сбыт продукции обеспечивается, качеством производимой продукции, грамотной рекламной кампанией, а также внимательным отношением к клиентам.

С целью снижения влияния сезонности переводить производство в зимнее - новогодний период на новогодний ассортимент (сувенирная продукция).

Организационный план

План оперативных мероприятий по подготовке к открытию дела:

1. обучение технологии
2. приобретение профессионального оборудования и инструментов.
3. регистрация предприятия(в моём случае не нужно).
4. изготовление и размещение рекламы и поиск потенциальных клиентов.

Производственный план

Для реализации данного бизнес –плана необходимо следующее оборудование : бетономешалка, компрессор, сварочный аппарат.

А также материальные ресурсы: цемент, песок, прут 6мм, штукатурная

сетка, краски, лак, добавки для бетона. Технология производства включает в себя :

- технология производства скульптуры

▣ технология сушки

▣ технология покраски изделий

▣ технология обработки изделия для повышения атмосферостойкости

Удалить Водяной Знак

Wondershare
PDFelement

Весь технологический процесс вы можете увидеть на ютуб каналах: - СКАЗОЧНАЯ МАСТЕРСКАЯ КОЛЕСНИКОВА И ШКОЛА ЕЛЕНА КОЛЕСНИКОВОЙ

При реализации данного бизнес-плана следует учитывать следующие:

1. Желательно самим уметь делать скульптуры.
2. Креативное изделие – является залогом качества продукции и высокой производительности.
3. Чтобы выделяться среди конкурентов лучше делать изделия которые более прочные и лучше стоят на улице.
4. Необходимо постоянно заниматься маркетингом.

!!! Так как себестоимость продукции 30-40%, то данные инвестиции вы точно, вернете в течении нескольких месяцев, после чего эти инвестиции будут давать чистую прибыль.

Примеры видов работ





заборы, оформление внутреннего двора



беседки с внутренней и наружной отделкой с камином



бассейны, фонтаны

