

Бизнес-проект

«Secret Way To Fly»

Содержание:

1. Введение
 1. Актуальность проекта. Социальная и практическая значимость
 2. Экономическая обоснованность
 3. Цели и задачи
 4. Целевая аудитория
 5. Точки реализации продукта
2. Экономическая часть. Бизнес-план
 1. Резюме бизнес-плана
 2. Риски
 3. Организационный план
 4. Финансовый план
 5. Маркетинговый анализ
 6. Социологический опрос – маркетинговое исследование
3. Реклама
4. Команда проекта
5. Эффективность проекта
6. Заключение
7. Приложение



Основные принципы работы над бизнес-проектом:

- незначительность вложений;
- занятость от 30 минут до 4 часов в день;
- доступность;
- бесплатное обучение;
- легкость освоения;
- креативность;
- рентабельность;
- получение дохода

Цели деятельности:

- Увеличение прибыли
- Установление партнёрских отношений с корпоративными клиентами
- Снижение накладных расходов
- Расширение региона сбыта наших товаров
- Создание дилерской сети в регионах

Задачи проекта:

- Образование команды способной придумать, реализовать, модернизировать идею
- Формулирование и создание идеи
- Создание конечного продукта в виде деревянных аксессуаров, продвижение и реализация продукта
- Получение прибыли

Точки реализации продукта:

- г. Пенза, ТРЦ "Высшая Лига"
- г. Пенза, ТЦ "Перспект"
- г. Пенза, ТЦ "Красные Холмы"
- г. Пенза, ТРЦ "Коллаж"
- г. Пенза, ТЦ "Сан-Март«

Резюме бизнес-плана

Наименование бизнес-плана:

Предприятие: ИП «Secret Way To Fly»

Сведения об организации, представляющей проект:

Индивидуальный предприниматель:

Другашов А.С. Жаворонкин А.О

Организационно-правовая форма:

индивидуальный предприниматель.

Вид деятельности: производство

Риски

Наименование риска проекта	Ожидаемые последствия наступления риска	Мероприятия по предупреждению наступления риска
Отсутствие финансирования проекта	Невозможность проведения мероприятий проекта	Привлечение к софинансированию лиц, заинтересованных в его реализации
Поломка оборудования с невозможностью ремонта	Отсутствие места для производства изделий	Привлечение различных ЦМИТов города Пенза; аренда станков для производства
Изменение предпочтений клиентов	Упадок спроса	Разработка новых видов продукции
Рост конкуренции	Упадок спроса	Разработка дизайна с применением новых элементов Разработка новых образцов продукции

Организационный план

Организационно-правовая форма:

индивидуальный предприниматель

Количество сотрудников: 5 (по договору подряда)

Адрес производства: улица Строителей, 2

Расходы на аренду и коммунальные услуги: 14 200 р/мес

Наименование должности	Количество , чел.	Заработная плата в месяц, руб.
Директор	1	18 000
Швея	2	11 000
Мастер	2	14 000
Итого	3	68 000

Потенциальные конкуренты:

- «Twins bow ties» (25% рынка)
- «TwinsWood» (10% рынка)
- «Wood Look»
- «Boorantino»
- «Unique Lines»
- «Топор»
- «TwoGuysBowTies»
- - «Batwing Wood Bow Ties»
- - «Neck Wood»
- - «The Victory Bow Tie»





SWOT – анализ

Сильные стороны:

1. Удобное месторасположение точек реализации продукта
2. Оригинальный дизайн
3. Доступные цены
4. Ручная работа
5. Использование современных технологий

Возможности:

1. Расширение выбора дизайна продукта
2. Повышение качество продукта
3. Возможность привлечения инвестиций

Слабые стороны:

1. Отсутствие некоторых материалов
2. Слабая рекламная деятельность
3. Небольшие темпы производства

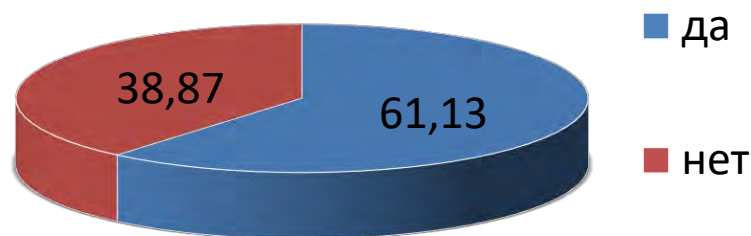
Угрозы:

1. Рост конкуренции
2. Упадок спроса

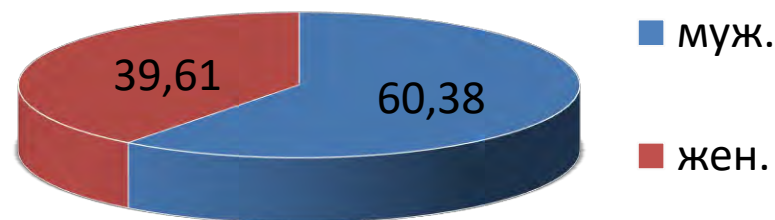
Социологический опрос – маркетинговое исследование

Декабрь 2015 год

**Готовы ли вы купить
галстук-бабочку?**



**Сегмент опрошенных,
готовых купить галстук-
бабочку**



Число респондентов по городу Пенза: 251

География проводимого исследования:

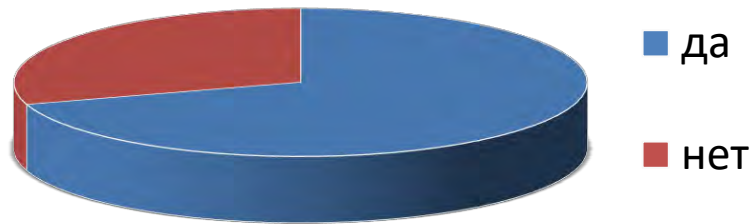
центр, микрорайон Арбеково, район Гидростроя, район Севера

Метод проведения исследования: проведения опроса

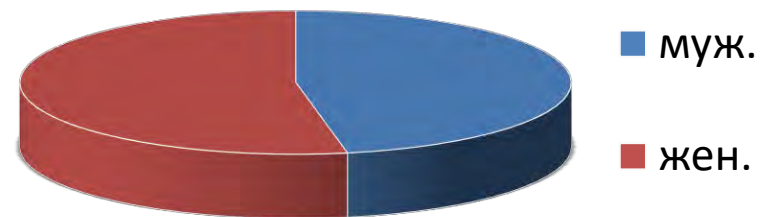
Средство проведения исследования: опросные листы

Декабрь 2016 год – январь 2017

**Готовы ли вы купить
галстук-бабочку?**



**Сегмент опрошенных,
готовых купить
галстук-бабочку**



Число респондентов по городу Пенза: 196

География проводимого исследования:

центр города, ПГУАС, ПГУ, гимназия №13

Метод проведения исследования: проведения опроса

Средство проведения исследования: опросные листы

Предполагается привлечь клиентов следующим образом:

- высокое качество продукта
- ручная работа
- оригинальность изделия
- индивидуальный подход к каждому клиенту
- возможность создания собственного варианта дизайна
- доступная цена
- небольшой срок выполнения заказа



Команда проекта:

№ п/п	ФИ участника команды	Возраст/клас с	Статус в команде
1	Другашов Александр,	16/10	Капитан команды
2	Жаворонкин Алексей,	16/10	Член команды
3	БогонинаДиана,	16/10	Член команды
4	Соболева Дарья,	16/10	Член команды
5	Кочергина София,	16/10	Член команды
6	Лебедянцев Дмитрий	16/10	Член команды