## СОДЕРЖАНИЕ

1. Описание фирмы.

2. Обоснование цели открытия.

3. Тип рынка.

4. Конкуренты.

5. Потребители.

6. Выбор носителей, и типа рекламного обращения.

7. Бюджет коммуникации.

8. Расчет эффективности.

## ОПИСАНИЕ ФИРМЫ

Фирма «УЮТ» будет занимается продажей мебели. Продажа мебели на сегодняшний момент является перспективным и, в отличии от других производств, доходным делом. Важное место занимает услуга привоза мебели на заказ, возникшая в Украине не так уж давно. Перспективность и доходность продажи мягкой мебели объясняется большим количеством потенциальных покупателей из-за нехватки мягкой мебели в Украине в прежние времена. Необходимо отметить, что в связи с малым строительством нового жилья, а также в связи с низкими доходами населения, развитие отрасли несколько затруднено.

Продажа мягкой мебели будет развиваться по направлению предоставления наибольшего количества услуг покупателям (выбор варианта обивки, свободная комплектация, бесплатная доставка и т.д.). Многие мебельные фирмы участвуют в мебельных выставках, в целях нашей фирмы также будет также стоять задача попасть на эти мероприятия, со своей оригинальной продукцией…

В наше время возросло количество фирм, предлагающих свои услуги в сфере закупок готовой мебели по оптовым ценам, закупкой которых мы и будем заниматься.

Фирма «УЮТ» будет заниматься продажей сравнительно качественной и недорогой мебели. Так же будет принята стратегия привоза мебели на заказ, по каталогам взятых у фирм поставщиков. Так же будет бесплатная доставка на дом, вместе с бесплатной сборкой и заносом на дому.

Фирма будет состоять из: сборочного цеха, где собственно и будет происходить сама сборка мебели; магазина, где будет проводиться продажа готовой мебели и приниматься заявки на заказ; и в этом же здании, конечно же, офисные кабинеты.

## ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛИ ОТКРЫТИЯ

Главной целью фирмы «УЮТ» является предоставление людям недорогой удобной, комфортной, красивой мягкой мебели, подходящей также и для малометражных квартир.

Предприятие «УЮТ» ориентировано на рост. Фирма предполагает выйти на новый рынок, а именно, открыть магазин-салон поближе к центру города. Открытие нового магазина-салона позволит фирме увеличить свой объем продаж на 1/3.

Для завоевания нового рынка фирме необходимо провести рекламную компанию, на местах продаж сделать гибкую систему скидок, улучшить сферу услуг, для того чтобы завоевать преимущество над конкурентами, а также рассмотреть возможность продажи мебели в кредит.

## ТИП РЫНКА

ООО «УЮТ» закупает мягкую мебель, которую она будет реализовывать через свой магазин-салон, находящийся недалеко от центра города, где большая проходимость людей. В этом салоне покупатель может выбрать вид материала обивки, а также цвет обивки. Покупатель может заказать мебель в любой комплектации. Реклама магазина будет представлена в бесплатных газетах: «Вечерний город», «Главный Проспект», «Удача», и др., а также на электронной рекламной панели находящаяся на площади Советской в центре города.

Благодаря большой проходимости людей посещать магазин, ежедневно будет большая масса населения (живая реклама).

Выбор места объясняется тем, что данный район, хоть и освоен конкурентами, но имеет большую массу людей, это дает возможность выиграть на здоровой конкуренции, за счет предоставлении больших услуг, и низких цен. В данном районе мебелью занимаются: мебельный салон «Plaza» находящаяся на улице Козлова (Китай), на улице Маяковского, пр. Кирова «Галичанка» (Итальянская мебель и Украинская).

Специалисты «Фабрики НИК» подсчитали, что в среднем обеспеченные покупатели меняют диваны и кресла раз в 3-4 года. По их же оценкам, доля отечественной мягкой мебели на нашем рынке составляет 70%, при этом 60% рынка занимает продукция среднего ценового диапазона. Самым большим спросом пользуется мягкая мебель с механизмом трансформации «евро-книжка» и «дельфин». При этом в последние годы изменился спрос на цветовые гаммы: коричневый и серый оттенки обивки сменили более яркие, радостные тона.

## КОНКУРЕНТЫ

## Мебельный салон «Plaza»

Находится на улице Козлова, на рынке продажи мебели, уже очень давно. Из услуг предоставляет: бесплатная доставка к дому, привоз изделия под заказ по каталогам. Выбор тканей обивки не практикует. Кредитную систему не поддерживает.

## Мебельный салон «Галичанка»

Находится на улице Кирова, на рынке продажи мебели, давно, но особой популярностью не пользуется. Из услуг предоставляет: бесплатная доставка к дому, привоз изделия под заказ по каталогам отсутствует. Выбор тканей обивки не практикует. Кредитную систему не поддерживает.

## Мебельный салон на Маяковского

Находится на улице Маяковского, на рынке продажи мебели, уже очень давно. Из услуг предоставляет: бесплатная доставка к дому, привоз изделия под заказ по каталогам. Выбор тканей на заказ по желанию клиента, плюс цветовая гамма. Кредитную систему не поддерживает.

Наш будущий мебельный салон «УЮТ», будет находиться тоже не подалеку от цента города, тем самым на первых фазах, давая о себе знать за счёт своего местонахождения, где ежедневно проходит много потенциальных потребителей. Из услуг мы будем предоставлять не только бесплатную доставку на дом, но ещё и бесплатный занос непосредственно в дом, и сборка на месте – абсолютно бесплатно. Так же будет профилироваться: привоз изделия под заказ по каталогам. Выбор тканей на заказ по желанию клиента, плюс цветовая гамма. Кредитная система, связанная договорами, как с банками, так и без них.

## ПОТРЕБИТЕЛИ

Потребителями продукции являются люди, имеющие средний достаток, проживающие в кварталах как высокой так нормальной и малой метражности. Продукция предназначена для покупателей всех возрастов (детские кровати от 6 лет). Сборка Стеклянной мебели. Так же возможно сотрудничество с пансионатами, домами отдыха, и офисов в своем городе.

## ВЫБОР НОСИТЕЛЕЙ И ТИПА РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Газеты и журналы:

Теле-радио вещание

Наружная реклама

Форма для персонала

Реклама на машинах

Газеты и журналы:

Для начала мы воспользуемся бесплатными объявлениями в газетах: «Вечерний город», «Главный проспект», «Удача».

Тираж которых около 500 000 экземпляров в неделю, они доставляются потребителю бесплатно на дом, или раздаются бесплатно на улицах города.

Газета «Сорока», платная газета, тираж которой тоже очень велик.

Газета «Все для Всех», наверное на данный момент самая популярная газета в Крыму, для людей которые что-либо ищут.

Теле-радиовещание.

Телевидение, украинские каналы, такие как Черноморка, Жисса, Ут-1, почему именно эти каналы, потому что реклама в них сравнительно низкая, чем в других более рейтинговых каналах.

Что касается радио, вполне возможно было бы дать объявления по радио, таких как «Русское радио», «Европа плюс», или «Шансон», так как именно эти частоты пользуются наибольшей популярностью. Почему радио необходимо, так как ежедневно много людей нежилая этого получают новую информацию по радио, например, в маршрутном такси, где постоянно играет одна из выше перечисленных частот.

Наружная реклама

Бигборды – в районе центра, пользуются наибольшей популярностью, по притяжению клиентов.

Объявления – В округе можно расклеить рекламные обращения к людям, с целью улучшения посещаемости нашего магазина.

Электронное табло – находится на площади Советской, ежедневно тысячи людей проходящих либо проезжающих мимо как в общественном, так и в личном транспорте, обращают внимание на неё.

Форма для персонала.

Разработка униформы как для реализаторов, так и для службы доставки, и даже работников цеха, с названием фирмы, и адреса.

Реклама на машинах.

Машина службы доставки, должна быть оснащена подробной рекламной информацией о фирме в целом.

## БЮДЖЕТ КОММУНИКАЦИИ

Персонал:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Занимаемая должность | Количество чел. | З/П | Всего затрат |
| 1. | Директор | 1 | 5000 | 5000 |
| 3. | Главный бухгалтер | 1 | 2500 | 2500 |
| 5. | Менеджер по рекламе | 1 | 2500 | 2500 |
| 6. | Водитель | 1 | 2500 | 2500 |
| 8. | Менеджер закупки/продажи | 1 | 2000 | 2000 |
| 13 | Работники по сборке мебели | 2 | 2000 | 4000 |
| 14 | Реализатор | 1 | 1500 | 1500 |
| 15 | Экспедитор-грузчик | 2 | 1500 | 3000 |

Итого: 10 человек. Сумма к оплате: 23000

Закупка мебели составит (производство Китай):

Кровати – 10 единиц, закупочная стоимость – по 1500, итого – 15000

Столы – 15 единиц, закупочная стоимость – по 250, итого – 3750

Диваны – 10 единиц, закупочная стоимость – 1750, итого – 17500

Стеклянные столики – 10 единиц, закупочная стоимость - 150, итого 1500

Спальни – набор – 5 единиц, закупочная стоимость – 3500, итого 17500

Мебель для гостиных – 6 единиц, закупочная стоимость – 1000, итого 6000

Кресла – 3 единицы, закупочная стоимость – 200, итого 600

И другая мягкая мебель закупочная стоимость в сумме которой сотавит – 5000

Помещение будет примерно составлять 250-350 кв. м. (сам магазин) неподалеку от центра города, и стоимость аренды составит около – 15 000 грн.

Место сборки мебели будет происходить в том же здании где находиться сам магазин.

Реклама: Газеты средней стоимостью за тираж - 10 грн, в трёх источниках – 30 грн.

Бигборды – ул. Желябова – ул. Маяковского, 2Б (одна из крупнейших транспортных развязок города, рядом с торговым центром «Фуршет», «Фокстрот») 400 у. е за 5 месяцев

Баннер (дорожная растяжка) 450 грн. За 5 месяцев.

Радио – 10 у. е. в сутки, некоторое время можно использовать.

Реклама на машинах – 1 машина, примерно 600 грн.

Форма для персонала – 5 человек – по 150 грн за 1 шт., итого 750 грн.

Расходы по регистрации ЧП, плюс налоги составит примерно от 300 до 400 грн, включая единый налог.

Средства на подготовку помещения, составят приблизительно:

Компьютер – 3000 грн.

Сейф – 400 грн.

Отделка помещения – 2000 грн.

Шуруповерты 4 шт – 1200 грн.

Другие подобные инструменты – максимальная цена всего 1000 грн.

Вывеска – 1500 грн.

## РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Итого по курсу доллара 8.00:

з/п (23000грн) + аренда(15000грн) + реклама(5860грн) + налоги(400грн) + средства(9100грн) + закупка(66850грн) = 120210 грн. – первоначальный вложенный капитал.

Таковы результаты запуска проекта, если вычислить каковы же будут составлять ежемесячные расходы, то сумма приблизится к району – 39 310 грн… Расчет проводился с вычетом средств вложенных на подготовку помещения, реклама бигборда и баннера была рассчитана на 5 месяцев, поэтому считать их постоянно бессмысленно, так же не включена реклама на машине, форма для персонала и т.д.

Таким образом если ежемесячные расходы составляют порядка 39 310 грн. А рабочих дней в месяце 30, значит 39 310/30=1333 грн в день необходимо получать чистой прибыли, для того чтобы окупить ежемесячные расходы. На мебельные товары наценка распределяется в размере от 100 до 150%. То есть в сутки выручка в магазине должна составлять порядка 3000 грн, или 4000-5000 что будет знаком полной рентабельности. Взяв статистику мебельного салона «Plaza» находящийся на улице Козлова, можно увидеть что ежемесячный доход во время кризиса составляет 176 668 грн. То есть средняя дневная прибыль составляет 5888 грн, из них примерно 3000 чистой прибыли. При таком же раскладе в месяц чистой прибыли выходит на 90 000 грн, что уже покроет наш ежемесячный расход, если мы будем действовать по такой же схеме. Второй магазин «Plaza» находящийся на улице Дмитрия Ульянова, в месяц зарабатывает в среднем 126 000 грн, что тоже является рентабельным, смотря на то, что магазин не совсем хорошо обустроен, имеет низкий уровень проходимости людей, и не имея практически никакой рекламы.

То, глядя на эти показатели, можно представить, что наш салон, который будет находиться неподалеку от центра города, будет иметь большую проходимость населения, плюс ко всему средства вложенные в рекламу дадут о себе знать населению города, и 100% повлияет на репутацию торговой точки.