**Федеральное агентство по образованию Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева**

Кафедра

Производство двигателей летательных аппаратов

***Бизнес- план***

***индивидуального предприятия по пошиву и ремонту одежды***

***“Диана”***

 **Выполнила:**студентка

 группы 2411 Масина А.С.

 **Проверил:** преподаватель

 Ивченко А.В.

Самара 2007

***Содержание***

1. Резюме
2. Описание бизнеса

 3. План маркетинга

 4. План инноваций

 5. Производство продукции

 6. План управления

 7. Персонал

 8. Риски и страхование

 9. Юридический план

 10. Издержки

 11. Финансовый план

1. ***Резюме***

Для составления бизнес - плана необходимо выполнить следующие задачи:

1. Определить конкретные направления деятельности фирмы и ее место на данном рынке.
2. Сформулировать цели фирмы, стратегии и тактики их достижения.
3. Выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предлагать фирмой потребителям.
4. Оценить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж.
5. Предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес – плана.
6. Определить кадровый состав и выявить возможность в получение прибыли.

Предприятие “Диана” специализируется на производстве различных изделий из тканей, а также оказания услуг по ремонту одежды. Предполагаемый товар, который будет производить предприятие,- это недорогая и качественная одежда из различных видов тканей и разнообразная по фасону, в зависимости от желания и предпочтений клиента. Надо отметить, что современная мода достаточно демократична, наши изделия могут носить люди любого возраста, а разнообразие моделей позволяет угодить самым разнообразным вкусам.

Большое значение в жизни людей имеет удобная, качественная и недорогая одежда, которая отвечала бы индивидуальным требованиям. Поэтому создание предприятия по пошиву одежды является актуальным в современном обществе.

Сегодня существует довольно большое количество магазинов, одежда которых соответствует современным потребностям людей, но цены, которых достаточно высоки, чтобы быть доступными большинству покупателей. Поэтому главной задачей предприятия является – сделать изделия доступным по цене, удовлетворяющими разнообразным запросам покупателей по фасону, качеству исполнения и подбору тканей.

Особенностью данного предприятия, которая отличала бы ее от других специализирующихся на производстве одежды, является использование компьютерных технологий в моделирование и проектирование одежды, а также использование услуг модельеров, помогающих клиентам выбрать нужный фасон одежды. Это позволит сделать мое предприятие серьезным конкурентом на рынке.

1. ***Описание бизнеса***

Предприятие “Диана” специализируется на производстве различных изделий из тканей, а также оказания услуг по ремонту одежды.

Предполагаемый товар, который будет производить предприятие,- это недорогая и качественная одежда из различных видов тканей и разнообразная по фасону, в зависимости от желания и предпочтений клиента.

Предполагаемый контингент покупателей и заказчиков – это люди со среднем достатком, которые не могут позволить себе приобретать одежду в дорогих салонах и магазинах одежды, но которые требовательны к качеству и ценящие индивидуальность в своем стиле.

Успешная деятельность предприятия зависит от многих факторов, одним из которых является удобное и выгодное местоположение. Район, в котором будет располагаться создаваемое ателье, будет молодой развивающейся район, где высокие темпы строительства жилых домов, что ведет к увеличению населения, а значит и потенциальных клиентов ателье.

Дом, в котором будет располагаться ателье, расположен недалеко от остановки, что также имеет большое значение для успешного развития предприятия. Желательно, чтобы рядом с ателье располагается много жилых домов; вероятнее всего недалеко будут дом быта, магазины и рынки, т.е. это места большого скопления народа. Также можно заметить, что поблизости не должно быть других ателье, рынков и магазинов одежды. Все эти факторы благоприятно повлияют на деятельность предприятия. Таким образом, необходимо выбрать очень выгодное место для образования предприятия.

Помещение для создания ателье – двухкомнатная квартира на первом этаже, общей площадью 60 кв. м. (рис.)

1. мастерская, кабинет, склад – 20 кв. м.
2. место для продажи и подбора тканей – 10 кв. м.
3. примерочная – 10 кв. м.
4. кабинет дизайнера – 10 кв. м.

Предприятие “Диана”, специализируется на производстве изделий из тканей: блузки, брюки, жакеты, жилеты, куртки, пальто, пиджаки, плащи, сарафаны, юбки и т.д., а также оказания услуг по ремонту одежды: установка кнопок и блочек, раскрой тканей, декоративные отделки одежды, машинная вышивка, оформление стразами, консультации и т.д. Все материалы, необходимые для производства, будут закупаться оптовыми партиями в торговой сети оптовой продажи.

Шитье производится на швейной машине известной французской фирмы Digital. Она выполняет моментально множество мелких необходимых функций благодаря механическому управлению. Самое главное то, что весь заказ выполняется в самые короткие сроки (с учетом высоких требований к качеству). Вид продукции напрямую зависит от требований и предложений заказчиков. Вид тканей определяет сам клиент. Модели и стили выполнения работы можно выбрать в фирменном каталоге предприятия. Несомненно, все модели имеют современный стильный дизайн, покрой производится исключительно с учетом затрат и количества тканей (ткань можно приобрести у нас на складе или же заказчик может предоставить свои расцветки и фасоны).

Для создания моделей одежды, подготовки чертежей и выкроек существуют различные системы автоматизированного проектирования одежды (САПР). Они обычно состоят из компьютера, принтера, плоттера, которые в сочетание с программным обеспеченьем позволяют автоматизировать этап проектирования и существенно сократить время на разработку моделей. На рынке современных программных средств имеются различные компьютерные справочники моделей одежды, энциклопедии моды и каталоги рисунков для вышивки.

Использование информационных технологий сделает наше предприятие одним из немногих в нашем городе, применяющих их для производства и моделирования одежды.

1. ***План маркетинга***

Основными конкурентами фирмы на рынке являются предприятия, которые специализируются на производстве аналогичных товаров; магазины одежд; рынки. Сравнительную характеристику нашего предприятия и конкурентов представим в виде таблицы.

Таблица 1 –

Описание конкурентных преимуществ и не6достатков представим

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии | Ателье “Диана” | Салоны и магазины одежды | Рынки | Ателье |
| Конкурентные преимущества | 1. хорошее качество;
2. предоставление скидок и гарантий;
3. разнообразие ассортимента;
4. услуга модельера и хорошее обслуживание;
5. невысокие цены;
 | 1. хорошее качество;
2. зарекомендован-ные марки товаров;
3. приобретение товара не занимает большого времени;
4. большой ассортимент;
5. хорошие условия обслуживания.
 | 1. низкие цены;
2. разнообразие
 | 1. недорогие цены;
2. разнообразие;
3. хорошее качество.
 |
| Конкурентные недостатки | 1. приобретение товара требует большого количества личного времени;
2. продукция не зарекомендовала себя на рынке.
 | 1. дорогие цены, которые делают товар недоступным для большинства людей. | * 1. низкое качество
	2. не всегда хорошие условия обслуживания
 | 1. приобретение товара требует большого количества личного времени;
2. отсутствие рекламы.
 |

Таким образом, можно сделать вывод, что одежда, производимая ателье “Диана” составит достойную конкуренцию на рынке.

Основными преимуществами, которые будут отличать предприятие от других, специализирующихся также на пошиве одежды:

 1) хороший сервис;

 2) активная рекламная деятельность;

 3) консультации модельера;

 4) использование современных компьютерных технологий;

 5) предоставление гарантий.

Важной задачей для предприятия является вызвать у потребителя желание приобрести товар. Средствами для этого являются:

1. Дизайн, функциональные и эстетические свойства товара;
2. Совершенствование ассортимента и услуг;
3. Торговое обслуживание – обходительность, вежливость персонала;
4. Размещение рекламы в специализированных печатных изданиях;
5. Регулярное участие в тематических выставках и показах;
6. Предоставление гарантий и скидок.

В современном бизнесе реклама – одно из мощных орудий маркетинга.

Разработка рекламы для нашего ателье будет проходить ряд этапов:

1. Определение цели и объекта рекламы.

Целью рекламы является донести до потенциальных потребителей преимущества, ателье “Диана”, по сравнению с другими конкурентными ателье. Т.е. указать на невысокие цены; качество предоставления услуг; уникальность, то, что отличает его от других. Необходимо правильно определить побудительный мотив потребителя, который связан с выгодой, обеспечиваемой данным товаром по сравнению с товарами конкурентов.

1. На втором этапе необходимо проанализировать рекламную практику конкурентов.

Проводя данный анализ можно заметить, что другие ателье не проводят активную рекламную деятельность, чем и объясняется непопулярность данной услуги среди населения. Поэтому нашей задачей будет являться проведение активной рекламной компании с целью привлечения большего количества клиентов.

1. На третьем этапе необходима разработка общего творческого подхода и формирования идеи обращения;

Для эффективности рекламной деятельности будем использовать следующие виды рекламы: вывеска фирмы; рекламные листовки; рекламные объявления в районе, где расположено ателье. Ежемесячно на рекламу будут выделяться средства в размере 5 000 т.р. Рекламу на щитах и в средствах массовой информации использовать не будем, т.к. это достаточно дорогостоящее дело для небольшого по размерам предприятия.

1. На четвертом этапе идет разработка самой рекламы.

 Для разработки рекламы будем использовать услуги рекламных агентов. Основные требования к рекламе: адресность; лозунговость текста; правдивость; сообщать потребителю то, что он желает услышать или увидеть; не утомлять потребителей рекламой своей продукции, не делать ее слишком назойливой; создавать вокруг предприятия и его изделий атмосферу широкой гласности; не убирать рекламу до тех пор, пока она полностью не исчерпала свой потенциал.

На ближайшее время предпочтительно принять следующую стратегию ценообразования: средняя цена и дальнейшее повышение цены в соответствие со спросом.

Стратегия умеренных цен избирается, когда фирма пытается создать себе имидж стабильного производителя, и в результате использования умеренных цен достигается уверенное стабильное развитие предприятия.

Спрос на продукцию будет варьироваться, и цена не должна существенно влиять на число заказчиков, хотя будет средней и доступной для всех слоев населения. Причем для неимущих и многодетных семей предлагается скидка 10%, а для постоянных клиентов – 5% от стоимости заказа свыше 800 рублей.

1. ***План инноваций***

Для поддержания высокого технологического и организационного уровня предприятия будут выполняться следующие работы:

* улучшение качества изделий и создание новых моделей;
* обновление основных производственных фондов за счет амортизационных отчислений.

***5. Производство продукции***

Для того чтобы начать производство и обеспечить бесперебойную работу в течение месяца, необходимо закупить нужное количество тканей фурнитуры, мебели и т.д.

 Таблица 2

Необходимое оборудование

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Количество (шт.) | Стоимость  |
| Швейные машины | 3 | 40 000  |
| Стеллажи для тканей | 3 | 24 000 |
| Столы, стулья | 7, 7 | 45 000 |
| Компьютеры | 2 | 55 000 |
| Диваны  | 2 | 30 000 |
| Зеркала (2/1.5), лампы | 2, 7 | 10 000 |
| Ткани |  | 60 000 |
| Швейные принадлежности |  | 10 000 |
| Итого: | 274 000 |

Покупка двухкомнатной квартиры площадью 60 кв. м.: 1 000 000 т.р.

Ремонт: 100 000 т.р.

Презентация: 5 000 т.р.

Общее количество затрат: 274 000 + 1 000 000 + 100 000 +5 000 = 1 379 000

Таким образом, можно сказать, что общая стоимость проекта составляет сумму в размере 1 379 000 рублей. Данную сумму предполагается взять в кредит. В качестве заемных средств выступает кредит банка “Газбанк” под 1,5% в месяц или 18% годовых.

Наименование товаров и услуг, которые будет предоставлять наша фирма, представлено в таблице 3.

Таблица 3

Наименование товаров и услуг

|  |  |
| --- | --- |
| № | Наименование товаров и услуг |
| 1 | Вышивка машинная |
| 2 | Заточка инструментов |
| 3 | Изготовление богена (м) |
| 4 | Изготовление кольца (м) |
| 5  | Изготовление ламбригена |
| 6 | Консультация модельера |
| 7 | Настрачивание тесьмы |
| 8 | Обработка на оверлоке |
| 9 | Оформление стразами |
| 10 | Жакет женский |
| 11 | Жилет женский |
| 12 | Куртка с утеплителем |
| 13 | Пальто зимнее |
| 14 | Пиджак мужской |
| 15 | Платье |
| 16 | Платье свадебное |
| 17 | Сарафан |
| 18 | Шорты |
| 19 | Юбка |
| 20  | Брюки |
| 21 | Ремонт |
| 22 | Раскрой |
| 23 | Установка кнопок (шт) |

На основании предоставляемых товаров и услуг сделаем прогноз на размер средней выручки в месяц (таблица 4).

Таблица 4

Расчет средней выручки за месяц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ремонт одежды | Пошив одежды |
| Количество человек в день | 9 человек | 3 человека |
| Количество человек в месяц | 270 человек | 90 человек |
| Минимальная цена | 10 р. | 400 р. |
| Максимальная цена | 150 р. | 2 000 р. |
| Средняя стоимость | 80 р. | 1 200 р. |
|  Выручка в день | 720 р. | 3 600 |
|  Выручка в месяц | 21 600 | 108 000 |
| Общая выручка в месяц | 130 000 |

***6. План управления***

Организационно – правовая форма предприятия – индивидуальное предприятие, деятельность которого осуществляется с применением наемного труда.

Индивидуальный предприниматель осуществляет свою деятельность исключительно за свой счет и единолично принимает решения. Основными преимуществами данной организационно правовой формы является:

* оперативность реагирования при изменении конъюнктуры;
* ответственность за свои поступки предприниматель несет сам;
* свобода в принятие решений.

Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели или целей. Каждый работник предприятия имеет свои цели, которые непосредственно взаимосвязаны между собой.

В поддержании положительного имиджа фирмы огромную роль играют сотрудники: их образование, поведение, умение организовывать деловые контакты. Поэтому необходимо серьезно подойти к выбору будущего персонала.



Рисунок 1 - Организационная структура управления

Таблица 5

График работы ателье

|  |  |
| --- | --- |
| Часы работы | Дни недели |
| с 9:00 до 19:00 | Будние дни |
| с 10:00 до 17:00 | Суббота |
| с 10:00 до 15:00  | Воскресенье |

Для увеличения объемов выпуска одежды, было принято воскресенье сделать рабочим днем, т.к. в выходной день клиентов значительно больше, чем в будний.

1. ***Персонал***

Основные требования к персоналу**:**

1. Опыт работы: - Бухгалтер – не менее 3-х лет;

- Швеи – не менее 5 лет.

2. Квалифицированность.

3. Инициативность – самостоятельность в пределах свое компетентности.

4. Организованность – умение рационально организовывать свое рабочее место, планировать распределение обязанностей по времени, обеспечить своевременное выполнение каждодневных операций.

5. Ответственность и пунктуальность.

Общая планируемая численность работников – 9 человек.

Список работников с требуемым образованием и соответствующим для них уровнем заработной платы представлен в таблице 6.

 Таблица 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Персонал | Образование | Оплата (тыс.) |
| Бухгалтер - кассир | Высшее | 6 000 |
| Модельер | Среднее специальное | 6 000 |
| Швея ( 2) | Среднее специальное | 10 000 |
| Швея (ремонт одежды) | Среднее специальное | 4 000 |
| Закройщица | Среднее специальное | 4 000 |
| Продавец тканей | Среднее специальное | 5 000 |
| Секретарь | Среднее специальное | 7 000 |
| Директор | Высшее | 10 000 |
| Итого: | 52 000 |

***8. Риски и страхование***

Коммерческая деятельность связана с довольно существенным риском. Риск предпринимателя количественно характеризуется субъективной оценкой вероятности получения максимального и планируемого дохода от вложения средств. Минимизация этого риска – одна из задач планирования. Рассмотрим основные возможности риска:

а) Риск отсутствия клиентуры – отсутствие сбыта товара: его вероятность невелика, однако чтобы еще больше уменьшить ее, следует провести маркетинговое исследование рынка.

б) Риск неплатежеспособности покупателей. Страховку от этого риска может обеспечить активный маркетинг, то есть расширение круга возможных покупателей.

***9. Юридический план***

Решение спорных вопросов в процессе деятельности предприятия, взыскание дебиторской задолженности, получение лицензии производство, решение конфликтных ситуаций с органами местного самоуправления (финансовый аспект данного пункта бизнес-плана указывается в сопроводительных документах).

***10. Издержки***

Наименование и величины статей расходов представим в виде таблицы 7.

Таблица 7

Количество расходов в месяц.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей расходов | Количество расходов |
| Заработная плата | 52 000 |
| Коммунальные расходы | 5 000 |
| Реклама | 5 000 |
| Ткани и швейные принадлежности | 20 000 |
| Кредит | 30 000 |
| Итого: | 112 000 |

Представление средней выручки за месяц освещено в таблице 4 (см. п. 5).

*Прибыль = общая выручка (месяц) - количество затрат (месяц)*

 130 000 – 112 000 = 18 000

### *Налоги:*

Вид деятельности предприятия – бытовые услуги, общая сумма налога примерно будет составлять = 1 200

### *Чистая прибыль:*

 18 000 – 1 200= 16 800

Общие результаты финансовой деятельности предприятия можно представить в следующей таблицы.

 Таблица 8

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей расходов и доходов предприятия | Количество в рублях |
| Количество расходов в месяц | 108 000 |
| Общая выручка в месяц | 130 000 |
| Прибыль в месяц | 18 000 |
|  Чистая прибыль в месяц | 16 800 |

*Рентабельность* – показатель, характеризующий эффективность работы предприятия. Рентабельность является основным показателем работы предприятия. Рентабельность вычисляется, как отношение прибыли к затратам: Р = П/З \* 100%

Р = 16 800/ 112 000 \*100%

Р = 15%

Таким образом можно сказать, что прибыль предприятия превышает затраты на 15%.

***12. Финансовый план***

Общая стоимость проекта составляет сумму в размере 1 379 000 рублей. Данную сумму предполагается взять в кредит. В качестве заемных средств выступает кредит банка “Газбанк” под 1,5% в месяц или 18% годовых. *Погашение кредита****.*** 1 400 000 – сумма к погашению. Каждый месяц часть чистой прибыли идет не на потребление, а перечисляется на специальный расчетный счет в банке до тех пор, пока не накопится величина в 1 400 000 рублей для того, чтобы погасить кредит. Т.к. первый месяц предприятие только открылось, не отчисляется сумма на погашение кредита. Произведя необходимые расчеты, можно сказать, что кредит будет погашен через 6 лет.