Бизнес-концепция

# «Открытие собственного дела по производству и реализации предметов интерьера для дома и улицы(Handmade)»

2020 год

1. **Резюме**

На данный момент все больше людей старается заполнить свое домашнее пространство экологически чистыми вещами, которые не наносят вред здоровью детей, а также славятся своей долговечностью и эстетичностью.

Именно поэтому, наиболее востребованными и актуальными становятся изделия ручной работы: игрушки, предметы интерьера, кухонная утварь, а также мелкий декор для дома, которые изготовлены из натуральных пород древесины и обработаны экологически-чистыми восками и маслами.

При этом, в связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией в мире, вызванной распространением новой коронавирусной инфекции, еще большую востребованность и популярность получили онлайн-магазины, которые позволяют приобрести любую продукцию, не выходя из дома.

Представленная бизнес-концепция описывает создание и оборудование мастерской по производству handmade-изделий из дерева для дальнейшей реализации физическим и юридическим лицам через интернет (Instagram, Одноклассники, ВКонтакте и др.).



1. **Юридическая форма**

Для реализации производимой мною продукции, достаточно зарегистрироваться в качестве самозанятого гражданина. Постановка на учёт осуществляется в отделении ИФНС по месту постоянной регистрации или в любом налоговом органе.

1. **Описание продукции**

В качестве самозанятого гражданина я планирую производить и реализовывать предметы интерьера для дома и улицы, детские развивающие игрушки, кухонную утварь, реставрировать и делать некрупногабаритную мебель, а также проводить мастер-классы для взрослых и детей.

Моя продукция делится на несколько категорий:

* готовые изделия – это товары, уже имеющие определенные характеристики (размер, форму, область применения), изготовленные из сосны или бука. При этом покупатель сам может выбрать цвет, что не повлияет на конечную цену изделия;
* реставрация предметов интерьера – это выполнение работ по реставрации мебели, согласно плану заказчика. Расходы по материалам и сопутствующим товарам заказчик берет на себя;
* корпоративные заказы – это подарочные боксы, которые изготавливаются в определенном количестве, с определенным наполнением, согласно плану заказчика. На данную категорию продукции влияет фактор сезонности, так как спрос на подарки сильно возрастает именно в праздничный период;
* заказы по индивидуальному дизайну – группа товаров, которая изготавливается строго под заказ. Расходы по материалам и сопутствующим товарам исполнитель берет на себя;
* проведение мастер-классов – еженедельные мастер-классы для детей и их родителей (не более 2-х семей на одном МК) по изготовлению мелкого декора.

Примеры моих готовых изделий представлены ниже.

1. Декоративный портал



1. Полка для посуды 3. Ростомер для детской



1. Ящик для мелочей 5. Разделочная доска



1. Детская игрушка 7. Кашпо для сада



1. Интерьерная лесенка



1. **Техническое оснащение**

Для экономии денежных средств, я планирую организовать мастерскую в холодной пристройке к дому по адресу: (адрес), где будет установлено оборудование, необходимое для производства изделий и проведения мастер-классов. Это позволит существенно снизить затраты на начальном этапе, а также осуществлять реализацию продукции по индивидуальным заказам через интернет.

Для изготовления сувенирной продукции и мебели, в качестве основного материала я планирую использовать древесину различных пород.

Оригинальные изделия из натурального дерева сейчас особенно популярны при обустройстве дома, сада, офисного пространства, кафе и ресторанов.

Большой опыт работы с данным материалом, позволит мне создавать изделия по индивидуальным эскизам клиента, что существенно повысит спрос к моей продукции.

Одно из направлений, которое я планирую развивать в будущем – это сувенирная продукция для корпоративных клиентов. Бизнес-сувениры – это неотъемлемая часть имиджа не только крупных предприятий, но и небольших компаний.

Спрос на данную продукцию резко возрастает в период праздников.

1. Праздничный бокс 2. Набор для самостоятельного творчества



Перечень оборудования, которое необходимо для оснащения мастерской по производству изделий из натурального дерева высокого качества, а также стоимость сырья и материалов для их изготовления представлен ниже.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Кол-во, шт** | **Цена, руб.** | **Итого, руб** |
| 1 | Фрезер, 2100 Вт | 1 | 25 400 | 25 400 |
| 2 | Лобзиковый станок, 90 Вт | 1 | 11 250 | 11 250 |
| 3 | Шуруповерт, аккумуляторный | 2 | 8 500 | 17 000 |
| 4 | Пылесос, строительный | 1 | 14 990 | 14 990 |
| 5 | Dremel, многофункциональный | 1 | 14 000 | 14 000 |
| 6 | Дельташлифмашина | 1 | 5 000 | 5 000 |
| 7 | Вибрационная шлифмашина | 1 | 6 700 | 6 700 |
| 8 | Эксцентриковая шлифмашина | 1 | 6 000 | 6 000 |
| 9 | Гвоздезабиватель, аккумуляторный | 1 | 22 000 | 22 000 |
| 10 | Приспособление для соединения саморезами | 1 | 9 000 | 9 000 |
| 11 | Шурупы с мелким шагом | 1 | 3 000 | 3 000 |
| 12 | Перфоратор, строительный | 1 | 9 400 | 9 400 |
| 13 | Распиловочный станок | 1 | 60000 | 60 000 |
| 14 | Струбцина, быстрозажимная | 10 | 1 000 | 10 000 |
| 15 | Лист шлифовальный | 10 | 40,6 | 406 |
| 16 | Шлифлист | 10 | 52,2 | 522 |
| 17 | Гвозди, 30мм, 5 000 шт | 1 | 788 | 788 |
| 18 | Диск для торцовочной пилы | 2 | 1800 | 3600 |
| 19 | Рулетка, 5 м | 1 | 211 | 211 |
| 20 | Уровень, 800 мм | 1 | 642 | 642 |
| 21 | Очки защитные | 10 | 56 | 560 |
| 22 | Фартук защитный | 9 | 203 | 1827 |
| 23 | Длинногубцы, 160 мм | 1 | 325 | 325 |
| 24 | Плоскогубцы, 180 мм | 1 | 338 | 338 |
| 25 | Ножницы по металлу | 1 | 470 | 470 |
| 26 | Стеллаж, металлический | 3 | 2218 | 6654 |
| 27 | Угольник | 1 | 323 | 323 |
| 28 | Нож, строительный | 1 | 489 | 489 |
| 29 | Деревянный молоток | 1 | 308 | 308 |
| 30 | Столярный верстак | 1 | 16200 | 16200 |
| 31 | Огнетушитель углекислотный | 1 | 2365 | 2365 |
| 32 | Наушники, противошумные | 1 | 232 | 232 |
|  | **ИТОГО** | **87** | **х** | **250000** |

1. **Рынок сбыта**

Для реализации всех категорий продукции я планирую использовать интернет-площадки: Instagram, Одноклассники, ВКонтакте, Авито и др. По состоянию на 01 декабря 2020 года на моей странице в Instagram уже имеется собственная клиентская база, в размере более 9 тысяч человек. Дополнительно я сотрудничаю с интернет-магазинами со схожей тематикой, которые направляют мне клиентов для изготовления индивидуальных заказов. Это позволяет существенно расширить территорию сбыта, производимых мною изделий.

Также я активно сотрудничаю с предприятиями сферы общественного питания и торговли на территории Липецка и области, для которых произвожу стилизованные предметы интерьера и мелкий декор.

1. Пример предложения о сотрудничестве

****

1. **Структура выручки и себестоимости от реализации продукции**

Расчетный период 1 месяц

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Кол-во, шт.** | **Себестоимость 1 изделия, руб.** | **Общая себестоимость, руб.** | **Цена реализации, 1 шт.** | **Выручка, руб.** |
| **1.** | **Готовые изделия** |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Набор для самостоятельного творчества | 10 | 500 | 5000 | 1500 | 15000 |
| 1.2. | Поднос интерьерный, сосна | 5 | 300 | 1500 | 1000 | 5000 |
| 1.1. | Детская игрушка, бук | 10 | 100 | 1000 | 400 | 4000 |
| 1.2. | Ящик интерьерный, сосна | 5 | 300 | 1500 | 1000 | 5000 |
| 1.3. | Разделочная доска, бук | 10 | 450 | 4500 | 1000 | 10000 |
| 1.4. | Садовое кашпо, сосна | 1 | 500 | 500 | 1500 | 1500 |
| 1.5. | Этажерка для кондитерской продукции, сосна | 5 | 400 | 2000 | 1200 | 6000 |
| **2.** | **Реставрация предметов интерьера** |  |  |  |  |  |
| 2.1. | Перекраска мебели | 1 | 1000 | 1000 | 10000 | 10000 |
| **3.** | **Корпоративные заказы** |  |  |  |  |  |
| 3.1. | Подарочный бокс с наполнением | 0 | 700 | 0 | 1500 | 0 |
| **4.** | **Заказы по индивидуальному дизайну** |  |  |  |  |  |
| 4.1. | Мелкогабаритная мебель | 2 | 2000 | 4000 | 4000 | 8000 |
| 4.2. | Фотофон, комбинированный | 5 | 500 | 2500 | 800 | 4000 |
| 4.4. | Ростомеры, сосна | 5 | 350 | 1750 | 1000 | 5000 |
| **5.** | **Проведение мастер-классов** |  |  |  |  |  |
| 5.1. | Еженедельный мастер-класс, 2 семьи | 3 | 600 | 1800 | 1200 | 3600 |
|  | **ИТОГО** | **62** | **х** | **27050** | **х** | **77100** |

В расчетном периоде выручка от реализации производимой мною продукции составит 77 100 рублей. Себестоимость 27 050 рублей, в том числе переменные расходы (материалы) 27 050 рублей.

1. **Постоянные расходы**

К постоянным расходам я отнесла связь, интернет и коммунальные услуги.

Расчетный период 1 месяц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| 1. | Телефон | 500 |
| 2. | Реклама | 20 000 |
| 3. | Водоснабжение | 420 |
| 4. | Отопление | 600 |
| 5. | Вывоз ТБО | 1 000 |
| 6. | Электроэнергия | 2 500 |
| 7. | Интернет | 780 |
|  | **ИТОГО** | 25 800 |

1. **Сумма налоговых платежей в бюджет**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Вид налога** | **Сумма дохода, руб** | **Сумма налога, руб** |
| 1. | НПД от реализации товаров ФЛ | Сумма дохода\*4% | **3084** |
| 2. | НПД от реализации товаров ЮЛ | Сумма дохода\*6% | **х** |

1. **Финансовый результат от реализации продукции**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№п/п** | **Наименование** | **Величина показателя, руб.** | |
| за месяц | за год |
| **1.** | **Выручка** | **77 100** | **925200** |
| **2.** | **Себестоимость** | **55934** | **671208** |
| 2.1. | Постоянные расходы | 25 800 | 309600 |
| 2.2. | Переменные расходы | 27 050 | 324600 |
| 2.3. | НПД (4 %) | 3084 | 37008 |
| **3.** | **Чистая прибыль** | **21166** | **253 992** |

1. **Эффективность проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| 1. | Затраты на реализацию проекта | **250 000** |
| 2. | Среднемесячный доход | 77100 |
| 3. | Среднемесячный расход | 55 934 |
| 4. | Чистая прибыль в месяц | **21 166** |
| 5. | Рентабельность проекта, % | **8,5** |
| 6. | Срок окупаемости, мес. | **11,8** |

Срок реализации моей бизнес-концепции по производству и реализации предметов интерьера для дома и улицы составит 11,8 месяцев, что говорит об экономической эффективности данной концепции.

Спасибо за внимание!