

КОНКУРС БИЗНЕС-ПЛАНОВ «БУДЬ ПРЕДПРИИМЧИВЫМ»

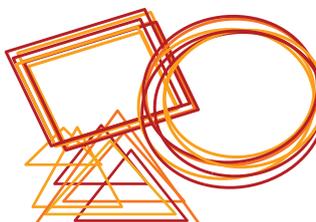


Выбрать нужное

Команда _____ «Magic Shop» _____
Возраст участников 14-16 лет _____
Количество участников 6 _____
Образовательное учреждение МБОУ «Гимназия № 12 с татарским языком обучения имени Ф. Г. Аитовой» Московского района г. Казань _____
Город Казань _____
Регион Татарстан _____
E-mail adelechka-ganeeva@mail.ru, tg-12@mail.ru _____

Для школьных/студенческих компаний

Полное название компании «Magic Shop» _____
Возраст участников 14-16 лет _____
Количество участников: 6 человек _____
Образовательное учреждение МБОУ «Гимназия № 12 с татарским языком обучения имени Ф. Г. Аитовой» Московского района г. Казань _____
Почтовый адрес 420034 г.Казань ул.Декабристов д.89а _____
индекс, область, город, адрес, телефон
Величина уставного капитала 11 привилегированных акций по 500 рублей _____
количество акций x стоимость одной акции (рублей)
Дата основания компании 24.09.2013 _____
Дата ликвидации компании 25 мая 2015 _____
Участие в проекте «Предприятие без границ» Да _____ Нет _____
В случае положительного ответа – дата регистрации на портале
<http://www.ja-russia.ru/ru/company/EWB/> 27.11.2013 _____
Контактная информация: 89673618604 (сот) (843) 562-25-43 (раб) _____
E-mail adelechka-ganeeva@mail.ru, tg-12@mail.ru _____



РАЗДЕЛ 1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ (РЕЗЮМЕ)

1.1 Описание бизнес-идеи

Изготовление и продажа украшений из бисера для желающих иметь, подарить или получить в подарок эксклюзивное украшение. Создание интернет-магазина «Magic Shop». Компания обучает сотрудников и предоставляет рабочие места детям с ограниченными возможностями, потому что для изготовления украшений из бисера не требуются специальные помещения и большие затраты.



1.2 Формулировка миссии/слоган

Красота спасет мир! Наши украшения именно для ВАС! / «Изящество девушки в изяществе ее украшений».

1.3 Краткое описание продукции

Украшения сплетены из бисера: бусы, колье, серьги, воротники. Бисер разного цвета, размера, формы, что позволяет, используя одну и ту же схему плетения, получать эксклюзивные изделия.

1.4 Рынок сбыта

В настоящее время потребителями являются учащиеся, родители и учителя гимназии, так как у нас учатся только девочки. В будущем мы расширим круг потребителей, которыми будут являться интернет - пользователи, интересующиеся украшениями из бисера.

1.5 Потребности и источники финансирования, прогнозируемый объем продаж и выручки от продаж, размер будущей прибыли, сроки окупаемости и прибыльность вложений.

Компания начинает свою деятельность, организовав открытое акционерное общество и выпустив первоначально 11 штук привилегированных акций по цене 500 руб. каждая, а затем простые акции по цене 50 руб. Начальная сумма 5500 руб. складывается из стоимости проданных привилегированных акций. Она направляется на закупку в оптовом магазине сырья для изготовления первой партии украшений, оформление уголка компании, фирменной одежды сотрудников компании (футболки с логотипом компании). Ассортимент сырья - бусины, бисер, леска, нитки, иголки, фурнитура (застежки и цепь). Из приобретенного сырья за первый месяц можно изготовить не менее 20 колье и 100 бус, которые будут проданы по цене 150 рублей и 100 руб. за штуку соответственно. Выручка может составить 13000 рублей, что окупит затраты (5500 руб.) и позволит приобрести сырье для изготовления следующей партии руками сотрудников компании. В дальнейшем планируется привлечение к изготовлению украшений учащихся гимназии с условием оплаты их труда после реализации продукции в денежной форме (20 рублей за 1 бусы и 70 рублей за колье) или оплата выдачей простых акций компании (2 акции за 5 бус или 6 акций за 4 колье). Оплата акциями предполагает

получение дивидендов на каждую акцию в размере не менее 20% в мае 2013г. Планируемые сроки окупаемости 1 месяц. Получение прибыли на 2-ой месяц работы компании. Полученная прибыль будет потрачена на выплату дивидендам по акциям, дальнейшее развитие бизнеса, благотворительность.

РАЗДЕЛ 2. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКЕ КОНКУРСА

2.1 Опыт предпринимательской деятельности/деятельности, связанной с выбранным продуктом/ участия в программах или тренингах/ проектах предпринимательского образования

В гимназии проходили организованные нашей компанией благотворительные ярмарки, на которых продавались изделия из бисера, созданные руками учащихся кружка «Бисероплетение». В ходе ярмарок была получена прибыль в сумме 7000 рублей, которые были израсходованы на приобретение средств гигиены для детского дома и подарки пожилым людям, участникам и ветеранам ВОВ. Сейчас мы участвуем в обучающем семинаре «Школьные компании. Основы предпринимательства», организованным Казанским центром «Достижения молодых» при поддержке Министерства Экономики РТ и К(П)ФУ.

2.2 Причины, побудившие участвовать в конкурсе, степень уверенности в успехе проекта, отношение к предпринимательской деятельности в качестве профессионального выбора

Нам интересно попробовать свои силы в новом деле, получить необходимые для этого опыт и знания для воплощения нашей идеи в жизнь. Мы уверены, что у нас все получится и приобретенный опыт пригодится в дальнейшем.

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

3.1 Детальное описание продукции

Украшения из бисера сплетены по схемам, составленным нашим педагогом Корнишиной Т.В. или сотрудниками компании, и являются эксклюзивными. Колье плетется на леске, а замок с цепочкой позволяет регулировать его длину. Бусы могут быть нанизаны на одну, две или три нити.

3.2 Конкурентоспособность продукции

Нашими конкурентами являются магазины, торгующие дешевыми китайскими украшениями из пластмассовых бусин. Мы не конкурируем с магазинами, торгующими дорогими украшениями из драгоценных металлов и камней, потому что потребители нашего товара молодые люди в возрасте от 7 до 20 лет. Наши изделия доступны им по своей цене: от 100 до 500 рублей.

3.3 Планы производства и реализации, контроль качества

- Производственный план
 - Закупка в оптовом магазине сырья для изготовления первой партии украшений. Ассортимент сырья - бусины, бисер, леска, нитки, иголки, фурнитура (застежки и цепь).
 - Из приобретенного сырья за первый месяц можно изготовить не менее 20 колье и 100 бус. во внеурочное время, для чего используются два кабинета: информатики и технологии без арендной платы;
 - Контроль качества украшений
 - Продажа колье и бус по цене 150 рублей и 100 руб. за штуку соответственно.
 - Закупка в оптовом магазине сырья для изготовления следующей партии украшений.

- Анализ изготавливаемого ассортимента украшений
- Выпуск новой коллекции украшений
- Маркетинговый план
 - Опрос общественного мнения в гимназии и социальных сетях о потребности украшений из бисера
 - PR продукции: объявление по громкой связи, видео в телевизоре холла, фото изделий на стенде компании в гимназии; публикация записей и фото изделий в группах социальных сетей и на сайте гимназии, интернет-магазин.
 - Оформление стенда компании: прайс-лист продукции, дата продаж.
 - Организация продаж: в гимназии, среди родственников и знакомых, интернет-магазин.
 - Продажа украшений в фирменной одежде (футболки с логотипом компании)
 - Продажа украшений с использованием фирменной бирки с логотипом компании
 - Выпуск коллекций к праздникам (День Учителя, Новый год, День влюбленных, 8 марта)

РАЗДЕЛ 4. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА

4.1 Целевые группы потребителей

Вначале учащиеся, родители и учителя гимназии, в дальнейшем и интернет-пользователи молодые люди в возрасте от 7 до 30 лет, а также желающие иметь, подарить или получить в подарок эксклюзивное украшение.

4.2 Потребности рынка и целевых групп

Потребность в эксклюзивных («не как у других») качественных украшениях учащейся молодежи (юные девушки, ребята), удовлетворение потребности в необычных подарках близким, учителям и т.д.

4.3 Перспективность рыночного сегмента

Желание выглядеть красиво, оригинально, необычно будет у молодежи всегда! Желание делать хорошие подарки – вечно!!!

РАЗДЕЛ 5. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

5.1 Оценка возможных последствий производства продукции, меры по предотвращению негативных последствий

Плетение украшений из бисера учащимися и детьми с ограниченными возможностями развивает мелкую моторику рук, что способствует их умственному развитию. Украшения плетутся на прочной леске и нитки, что исключает их порчу (разрыв). Они экологически безвредны, не съедобны, не предназначены для детей дошкольного возраста.

5.2 Планы в сфере социальной ответственности

Компания планирует продолжение организации благотворительных ярмарок, создание рабочих мест для детей с ограниченными возможностями, что позволит им приобрести рабочие навыки для их социальной реабилитации, оказание помощи учащейся 2В класса Бадрутдиновой Ренате (диагноз ДЦП).

РАЗДЕЛ 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1 Форма собственности, организационно-правовая форма, для школьных/студенческих компаний: организационная структура, список

руководящего состава, сведения об эмиссии «акций» компании
Школьная бизнес-компания - открытое акционерное общество. Держатели привилегированных акций – учредители компании и дирекция.

Учредители:

– Темиркаева И.А. – директор гимназии

– Корнишина Т.В. – зам. директора по ИКТ, учитель информатики и ИКТ высшей кв. кат.

Президент – Поликарпова Юлия, 10 класс

Вице-президент по финансам – Ганеева Аделя, 10 класс

Вице-президент по производству – Валитова Алина, 10 класс

Вице-президент по маркетингу – Галлямова Мадина, 10 класс

Вице-президент по персоналу – Рашидова Диера, 8 класс

Вице-президент по ИКТ – Файрушина Ильвина, 8 класс

6.2 Местоположение и ресурсы, необходимые для открытия бизнеса

Компания основана в МБОУ «Гимназия № 12 с татарским языком обучения имени Ф. Г. Аитовой» Московского района г. Казань ул. Декабристов д. 89А. Ресурсы, необходимые для открытия бизнеса – деньги, полученные от продажи 11 штук привилегированных акций по цене 500 руб. каждая; **сырье**, купленное в оптовом магазине; **схемы**, составленные нашим педагогом Корнишиной Т.В. или сотрудниками компании; **маркетинг** - фирменная одежда (футболки с логотипом компании) и фирменные бирки с логотипом компании

6.3 Административный и производственный персонал

Это **обученный персонал** – сотрудники компании и учащиеся гимназии;

6.4 Прочие потребности

РАЗДЕЛ 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1 Планируемый объем продаж в установленный период, планируемая выручка от реализации, прогнозируемая прибыль учетного периода, сроки окупаемости.

Ежемесячно планируется продать 100 штук бус и 20 штук колье на сумму 13000 рублей. Прогнозируемая прибыль 1100 рублей. Сроки окупаемости-1 месяц. За 4 месяца работы компании в этом учебном году планируется получить, за вычетом расходов на сырье, заработную плату, дивидендов по акциям минимальную прибыль 4400 рублей. Прибыль может быть увеличена за счет экономии сырья и выпуска большего количества продукции, повышения стоимости продукции (новая коллекция).

7.2 Потребности и источники финансирования на открытие бизнеса.

Начальный капитал, за счет организации акционерного общества. Выпуск 11 штук привилегированных акций по цене 500 рублей. Выпуск простых акций по цене 50 рублей для альтернативной оплаты труда сотрудников.

7.3 Баланс денежных потоков

А. Доход от реализованной продукции

Бусы (100 руб.*400 шт)	40000 руб.
Колье(150 руб.*80 шт.)	+ 12000руб.
Подитог	= 52000 руб.

Б. Себестоимость реализованной продукции

Бусы ((33+20)*400 шт.)		32000 руб.
Колье ((22+70)*80шт.)	+	7360 руб.
Подитог	=	39360 руб.

Валовая прибыль (А - Б) = 12640руб.

В. Операционные затраты

Оплата труда персонала		0руб.
Аренда, эксплуатационные расходы, коммунальные платежи	+	0 руб.
Расходы на маркетинг и сбыт	+	1100 руб.
Административно-управленческие расходы		
	+	0 руб.
Иные текущие расходы	+	500 руб.
Возврат финансирования на открытие бизнеса		
	+	6600 руб.
Подитог	=	8200 руб.

Чистая прибыль до налогообложения = 4400 руб.
(Валовая прибыль – Операционные затраты)

Денежные средства на открытие бизнеса _____
будут использованы следующим образом:

1. Закупка сырья + 4400 руб.
2. Маркетинг + 1100 руб.
3. _____ + _____ руб.

ИТОГО: _____ 5500 _____ руб.