Бизнес- проект

Создание ИП «С дымком»

Инициаторы проекта:
Хаустова Марина Александровна
Рычагова Юлия Александровна
Тел 8-915-564-18-92
8-951-766-07-29
E-mail: haustovamarina893@gmail.com

Первоначальные инвестиции, необходимые для открытия коптильни

Источники финансирования

Заемные средства
(кредит, 14,625 %) –
по программе поддержки
малого и среднего бизнеса
200000 руб.

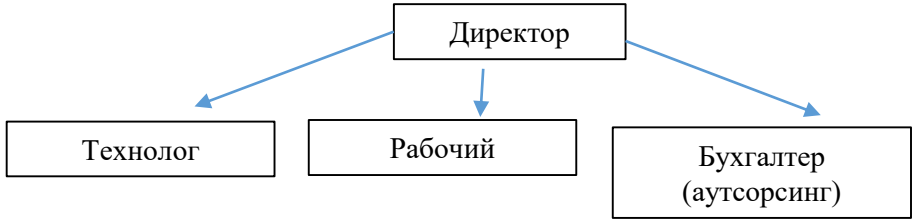
Собственные средства
110300 руб.

стартовый капитал	310300 руб.
ставка дисконтирования	20%
сумма кредита	200000 руб.
кредитная ставка	14,63%

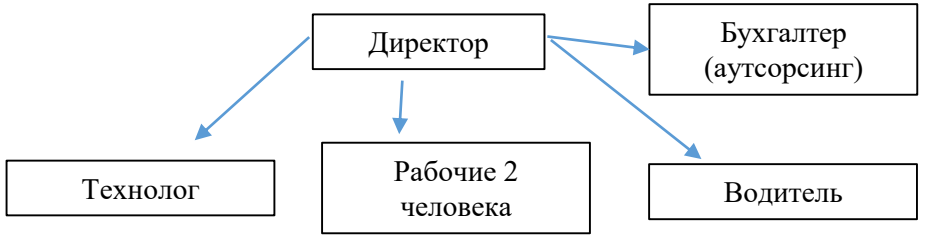
310300 руб.

ОКВЭД 10.13.1 - Производство соленого, вареного, запеченного, копченого, вяленого и прочего мяса

Организационная структура на этапе запуска



Организационная структура на этапе устойчивого развития



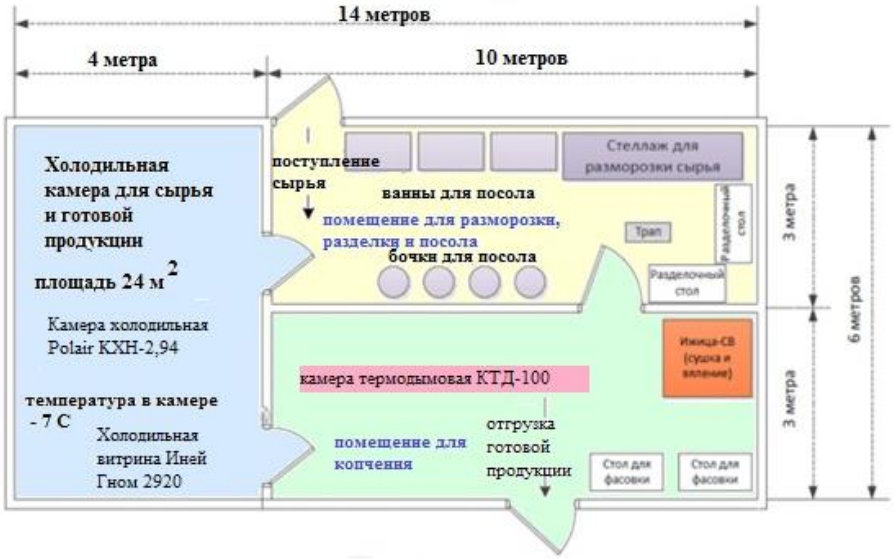


Схема цеха для копчения продукции ИП «С DЫМКОМ», размер 14х6 м (84 м²)

Дорожная карта запуска проекта открытие ИП «С DЫМКОМ» (график Ганта)

Этапы	2022 год					
	1	2	3	4	5	6
Разработка бизнес-плана						
Регистрация ИП						
Заключение договора аренды помещения						
Ремонтные работы						
Приобретение / сборка оборудования и инвентаря						
Изготовление и установка вывески и штендера						
Рекламные мероприятия						
Запуск проекта						

МОДЕЛЬ ОСТЕЛЬВАРДЕРА

Ключевые партнеры
КФХ, ЛПХ, специализирующие на выращивании с/х животных и птицы

Ключевые виды деятельности
Производство продуктов горячего и холодного копчения из мяса с/х животных

Ключевые ресурсы
Доступное сырье, квалифицированные кадры, необходимое оборудование, финансовые ресурсы

Ценностное предложение
Продукт – мясо копченое: высокое качество, своевременность поставки, экологичность производства соблюдение графика, качество производимой продукции

Взаимоотношения с клиентами
Индивидуальная работа с клиентом
Поддержание коммуникации с клиентом в течение всего срока выполнения заказа в соответствии с условиями договора

Каналы коммуникаций и сбыта
Реклама: наружная , контекстная (создание и продвижение сайта), онлайн реклама в VK, OK, FB;СМС и E-mail рассылки

Потребительские сегменты
Физические лица, предприятия розничной торговли и общественного питания

Структура издержек
Приобретение оборудование, аренда помещения, маркетинг, заработная плата, социальные отчисления, налоги, расходы на текущую деятельность, прочие затраты

Потоки поступления доходов:
Реализация продукции (копченое мясо)

Антикризисный план

№ п.п.	Риск	Вероятность наступление	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Низкий поток покупателей	средняя	средняя	Проведение исследований рынка и разработка рекламы с учетом целевой аудитории
2	Штрафные санкции и выплаты санитарным службам	средняя	средняя	Наличие лицензии на оборудование, сертификатов и ветеринарных свидетельств, разрешения на торговлю, документов о регистрации ИП
3	Увеличение цен на сырье	средняя	средняя	Закупка больших партий сырья, увеличение запасов, поиск новых поставщиков
4	Рост конкуренции в городе	Средняя	низкая	Поддержание высокого качества продукции, рекламная кампания, расширение ассортимента (например, копчение сыров)

Вариант выхода из проекта

полная продажа оборудования и ликвидация ИП

Оценка конкурентных преимуществ ИП «С ДЫМКОМ» с помощью стратегического SWOT анализа

Перечень стратегических позиций	Оценка конкурентной позиции		
	Сильная (S)	Нейтральная (N)	Слабая (W)
1. Предприятие в целом			
Наличие стратегического развития	+		
Эффективность системы управления		+	
Широта специализации			+
2. Финансы			
Финансовое состояние		+	
Доступность кредитов	+		
Возможность привлечения инвестиций		+	
3. Производство			
Состояние материально-технической базы		+	
Технология производства	+		
Устойчивость производства		+	
Себестоимость			+
4. Кадры			
Обеспеченность квалифицированными кадрами	+		
Уровень оплаты труда			+
Действенность системы материальной заинтересованности		+	
5. Сбыт и снабжение			
Производство высококачественной продукции	+		
Умение работать на рынке			+
Наличие мощностей по хранению	+		
Наличие устойчивых связей с покупателями		+	
Наличие устойчивых связей с поставщиками	+		
Степень информированности о рыночной ситуации		+	

Маркетинговые стратегии

1. Ведение блога
2. Онлайн-маркетинг
3. Маркетинг событий
4. Реферальный маркетинг («рассказать другу»)

Цели маркетинга

1. Увеличение доли рынка за 2 года на 2,5 %
2. Достижение уровня выручки 2 млн. руб. в 3-й год
3. формирование благоприятного имиджа ИП «С DЫМКОМ», узнаваемости бренда за 2 года
4. увеличение прибыльности маркетинговой деятельности на 5,5 % ежегодно

МОДЕЛЬ 4 Р ИП «С ДЫМКОМ»

Элемент комплекса маркетинга	Цели и мероприятия для b2b	Цели и мероприятия для B2C
Product	Высокое качество продукции, своевременность поставки, экологичность производства	Использование натуральной щепы для копчения; внешний вид – продукт не упаковывается в вакуумные пленки; проверенные и известные поставщики рыбы и мяса; широкий ассортимент; возможность попробовать продукт перед покупкой
Price	Средний чек ниже чека конкурентов, предоставление гибкой системы скидок	Снижение себестоимости продукции за счет поиска поставщиков качественного сырья по доступным ценам Использование ценовых стратегий: прочного внедрения на рынок, издержки + прибыль с учетом психологических факторов ценообразования и вида продукции
Place	Предприятия розничной торговли (магазины г. Новый Оскол, п. Чернянка, п. Волоконовка, г. Бирюч и др. населенных пунктов Белгородской области; - предприятия общественного питания (кафе, рестораны и т.п.)	Физические лица – Новооскольского городского округа и жители других районов Белгородской области: - потребители готовой копченой продукции; - потребители, которым будут предоставляться услуги по копчению продукции из их сырья
Promotion	Реклама: наружная , контекстная (создание и продвижение сайта), онлайн реклама в VK, OK, FB;СМС и E-mail рассылки	Реклама: наружная, онлайн реклама в VK, OK, FB; Проведение дегустаций, мастер-классов по оформлению праздничных блюд из продукции коптильни ; Размещение в прессе PR-статей о качестве продукции ИП «С ДЫМКОМ»

ПОСТАВЩИКИ СЫРЬЯ: БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ

рыба (карп, толстолобик, щука, карась): рыбхозы «Шараповский», «Каменка», «Красногвардейский» и др.

мясо и сало: свинокомплексы Белгородской области: «Мясная классика», «Возрождение», «АПК Дон» , «Мираторг», «Красногвардейский» и др.

домашняя птица, мясо, сало (физические лица)

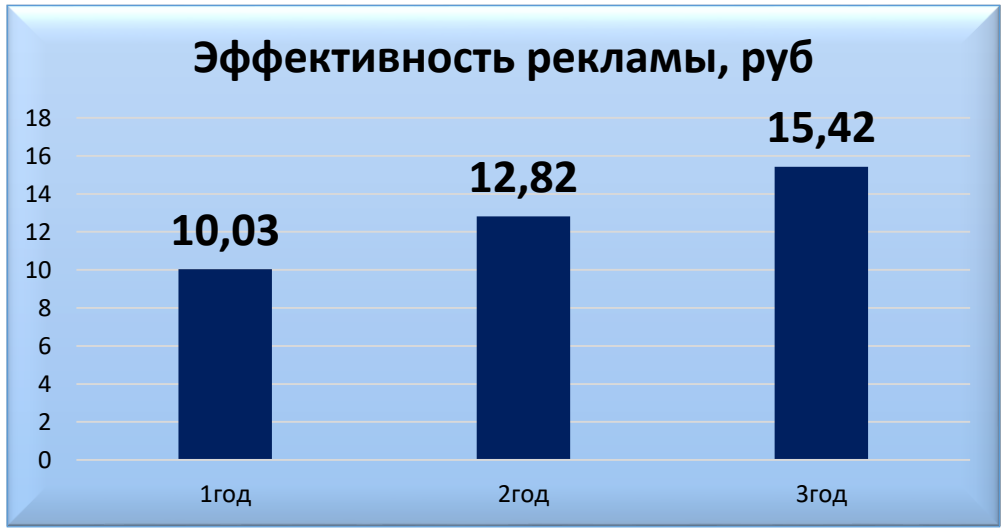
План маркетинга: используемые методы продвижения и затраты на их применение

Наименование мероприятия	Тип канала продвижения	Затраты, руб.		
		Первый год	Второй год	Третий год
Листовки	печатная реклама	1500	500	500
Баннер, оформление интерьера	наружная реклама	4000	1000	1000
Проведение дегустаций, мастер-классов по оформлению праздничных блюд из продукции коптильни	событийный маркетинг	7500	7500	6000
Реклама в сети ИНТЕРНЕТ (ведение блога, соц.сети, СМС и E-mail рассылки)	онлайн - маркетинг	1000	1000	1000
Предоставление скидок покупателям, которые приведут своих друзей, знакомых	реферальный маркетинг	2000	1500	1500
Итого:		**16000**	**11500**	**10000**

При создании рекламного обращения мы использовали модель **DAGMAR**.

ЗАДАЧИ РЕКЛАМЫ:

1. способствовать узнаванию марки (бренда) товара;
2. проинформировать покупателя о качестве товара и предрасположить к покупке;
3. убедить покупателя совершить покупку.



Для получения информации о потенциальных покупателях проведен онлайн опрос (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfV51XSKxYRJFuDjWYnaZFaAY3LfTbYU3380jNqClg7tk8m9Q/viewform)

Бюджет доходов и расходов (БДР), руб.

Показатели	Бюджетный период			
	4 кв. 2020	2021	2022	2023
Доходы		1 980 000,00р.	2 000 000,00р.	2 015 500,00р.
Расходы		1 674 647,33 ₽	1 689 101,33 ₽	1 704 523,23 ₽
Чистый доход		305 352,67 ₽	310 898,67 ₽	310 976,77 ₽
Доход с нарастающим итогом	-310300	- 4 947,33 ₽	305 951,35 ₽	616 928,12 ₽

Срок окупаемости (PP)

PP= 1 год

Период, T (год)	Первоначальные затраты, IC	Денежный поток, CF	Денежный поток нарастающим итогом
4 кв.2020	310 300,00 ₽		
2021	310 300,00 ₽	305 352,67 ₽	-4 947,33 ₽
2022	310 300,00 ₽	310 898,67 ₽	305 951,34 ₽
2023	310 300,00 ₽	310 976,77 ₽	616 928,11 ₽

Расчет NPV,IRR, PI

Первоначальные затраты, IC	Денежный доход	Денежный расход	Денежный поток, CF	Десконтированный денежный поток, DCF
310 300,00 ₽				
	1 980 000,00 ₽	1 674 647,33 ₽	305 352,67 ₽	254 460,56 ₽
	2 000 000,00 ₽	1 689 101,33 ₽	310 898,67 ₽	215 901,85 ₽
	2 015 500,00 ₽	1 704 523,23 ₽	310 976,77 ₽	179 963,41 ₽
			NPV	340 025,82 ₽
			IRR	83%
			PI	2,095
			DPP	1 год

ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Система налогообложения		
Общая система налого-обложения (ОСН 20%)	Упрощенная система налого-обложения (УСН доходы 6%)	Упрощенная система налогообложения (УСН 15%)
	19 490,60	
64968,65		48726,49

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ