Бизнес-план

По созданию собственного бизнеса: производство и реализация рыжикового масла и сопутствующих ему товаров

Участники проекта:

Айтуганова Алена Андреевна

Табышкина Анастасия Александровна

Фирсова Василина Павловна

Цель проекта: производство и реализации масел холодного отжима.

Миссия:

Наше качество - залог вашего здоровья и красоты.

Задача проекта:

Приблизить к потребителю выпускаемую продукцию для сохранения и укрепления здоровья, повышения качества жизни, используя натуральные, эффективные, качественные масла холодного отжима.

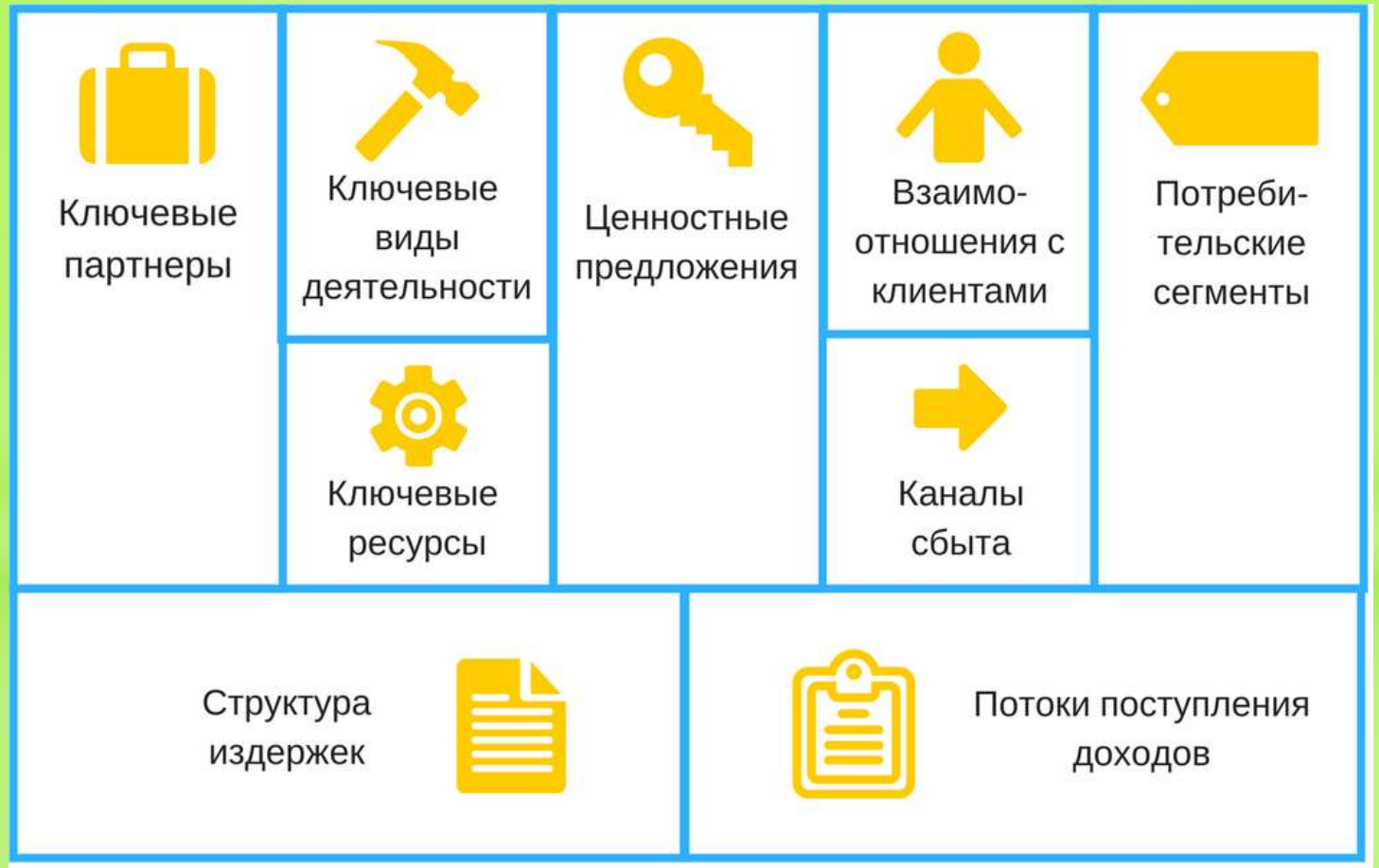
Актуальность данного направления обусловлена тем, что выпускаемая продукция является экологически чистой, является востребованной так как , что все большее количество людей ведут здоровый образ жизни, привержены здоровому питанию.

Рыжиковое масло

ООО «Живительное масло»

Для разработки бизнес-плана мы использовали современное направление в области бизнес-планирования, разработанное швейцарским учёным Александром Остервальдером.

Особенности разработки бизнес модели по Остервальдеру в наглядности и модульности процесса разработки плана.



Ценность предложения

Описание продукта

Согласно теории маркетинга, потребитель приобретает товар в случае, когда его ценность выше ценности денег.

Рыжиковое масло - растительное масло, получаемое из семян масличной культуры - рыжика посевного.

Основная ценность рыжикового масла заключается в высоком содержании ненасыщенных жирных кислот, которое достигает 91%, из них полиненасыщенных – около 60%.

Нарушение липидного обмена ведет к самой высокой смертности и инвалидности населения земного шара, особенно среди жителей больших городов.

Рыжиковое масло широко применяется:

- В кулинарии;
- В косметологии;
- В народной медицине;

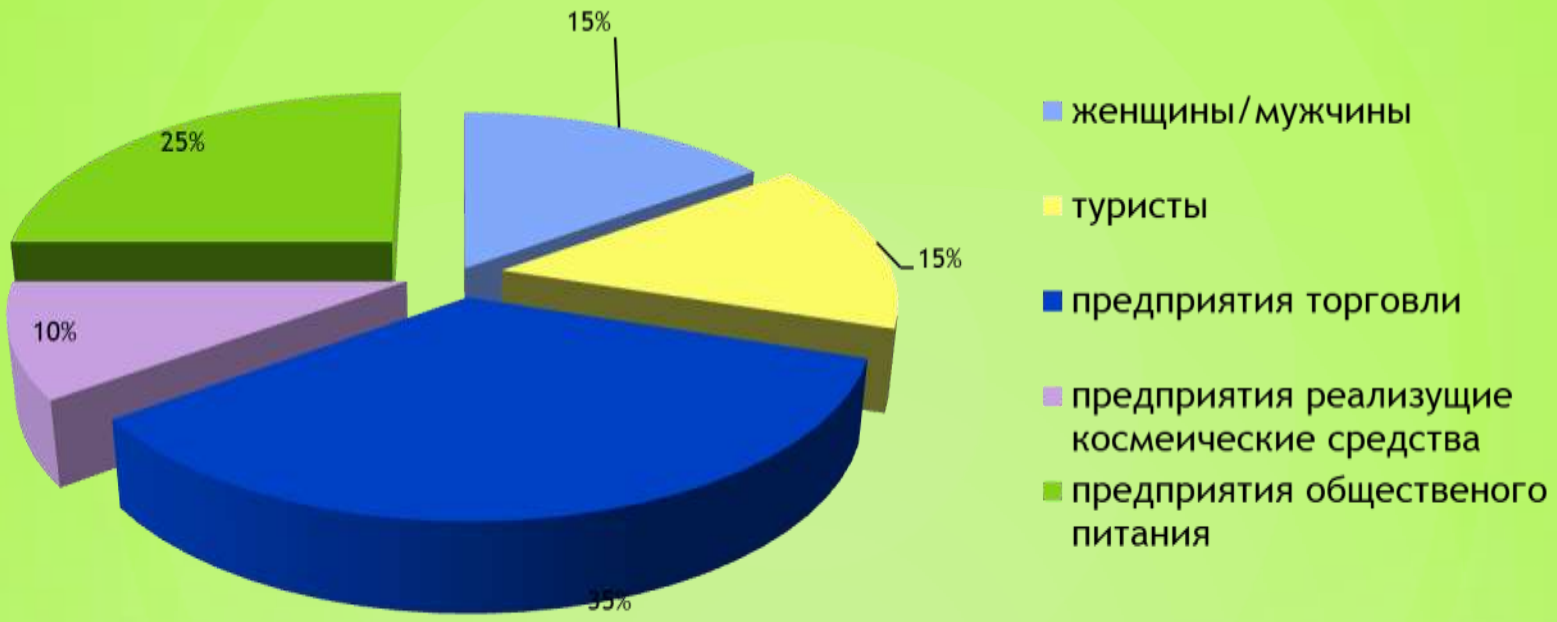
Потребительские сегменты

В рамках составления маркетингового плана, проведен анализ целевой аудитории по модели Шеррингтона согласно данной модели необходимо ответить на вопросы:

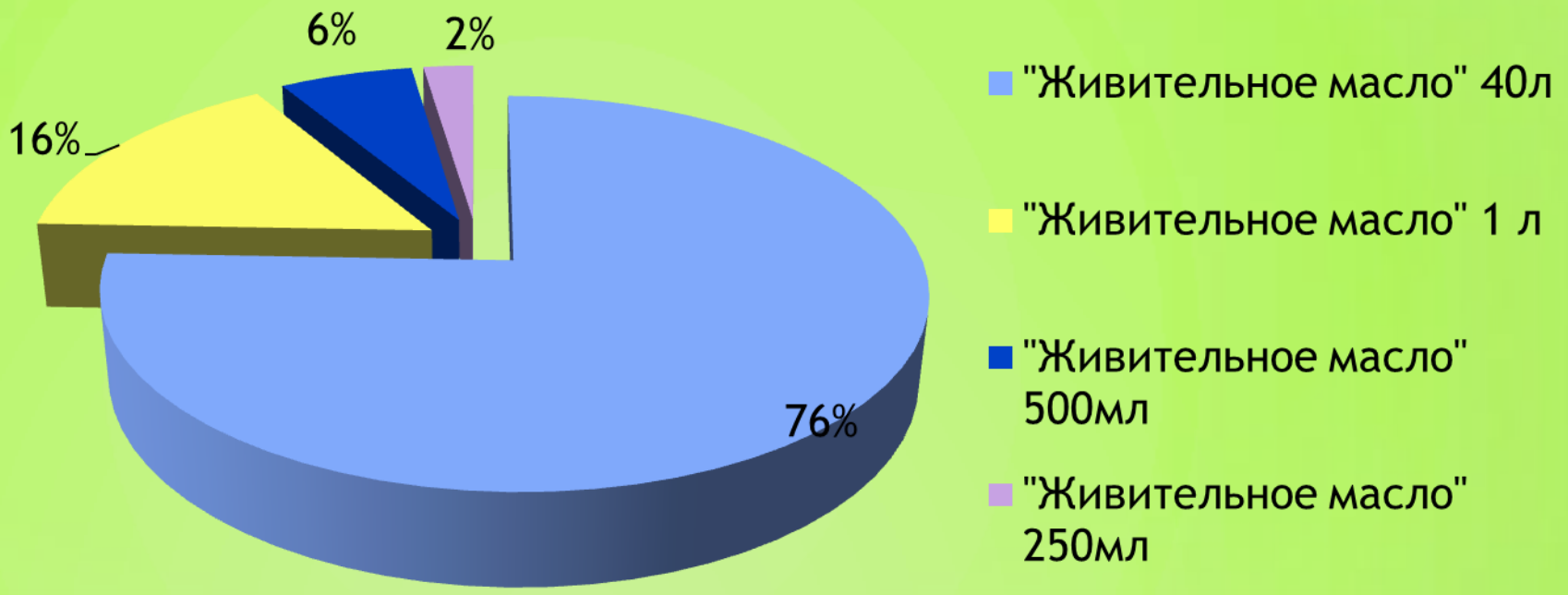
- Что?
- Кому?
- Когда?
- Где?
- Почему?

Информация сведена в таблице

Характеристика	Физические лица		Юридические лица		
Статус	Женщины/мужчины	Иностранные и российские туристы	Предприятия торговли	Реализующие косметические средства, в том числе солоны красоты	Предприятия общественного питания
% целевой аудитории	15	15	35	10	25
Возраст	От18	От18			
Пол	Женщины и мужчины	Женщины и мужчины			
Уровень образования	Не важен	Не важен			
Уровень дохода	Выше среднего	Выше среднего			
Причины и мотиваторы покупки данного товара	Приобретение в качестве подарка, замена обычного наскучившего масла, использование при определённой проблем со здоровьем или для профилактики, альтернатива синтетическим лекарственным препаратам	Приобретение в качестве сувенира и подарка, а также при определённой проблемы со здоровьем или для профилактики	Удовлетворение потребностей клиентов стремящихся к здоровому образу жизни, здоровому питанию, приобретение масла в качестве сувенира	Удовлетворение потребностей клиентов пользующиеся натуральной косметикой	Удовлетворение потребностей клиентов стремящихся к здоровому образу жизни
Требования клиентов к услуге	Качество и полезные свойства продукта, цена, удобство использования.				
Способ продвижения услуг	Прямые продажи, сайт, СМИ, «сарафанное радио», SMM продвижение		Прямые продажи, интернет, информация через партнерские продажи, сайт, СМИ, SMM продвижение		



Анализ показал портрет потенциальных потребителей продукции



На основании маркетингового исследования, проведенного среди потенциальных потребителей, сформирован ассортимент выпускаемой продукции на 1 этапе

Взаимоотношения с клиентами

- SMM продвижение
- Создание Web-сайта
- Продвижение через социальные сети
- Участие в выставках и ярмарках
- Дегустации в супермаркетах, предприятиях общественного питания
- Ведение тематической колонки в газетах, журналах

* В связи с тем, что рыжиковое масло не известно широкому кругу потребителей, мы будем применять следующие рекламные модели:
* **DAGMAR- для привлечения новых покупателей**
* 1) узнавание марки (бренда) товара; 2) ассимиляция — осведомление адресата о качестве товара: 3) убеждение — психологическое предрасположение к покупке; 4) действие совершение покупки адресатом рекламы.

* **AIDA - для потребителей, которые уже знакомы с продукцией.**
* 1) внимание — 2) интерес — 3)желание —4) действие).

Затраты на маркетинг

Период	1 год	2 год	3 год
Затраты на маркетинг*, руб.:	15000	30000	100000
Наружная реклама, руб.	5000	20000	45000
Полиграфия, руб.	5000	5000	20000
SEO продвижение, руб.	5000	5000	35000
Процент от выручки, %	2,3	1,8	4,7

***Необходимо учитывать, соотношение объема продаж к затратам на маркетинг.**

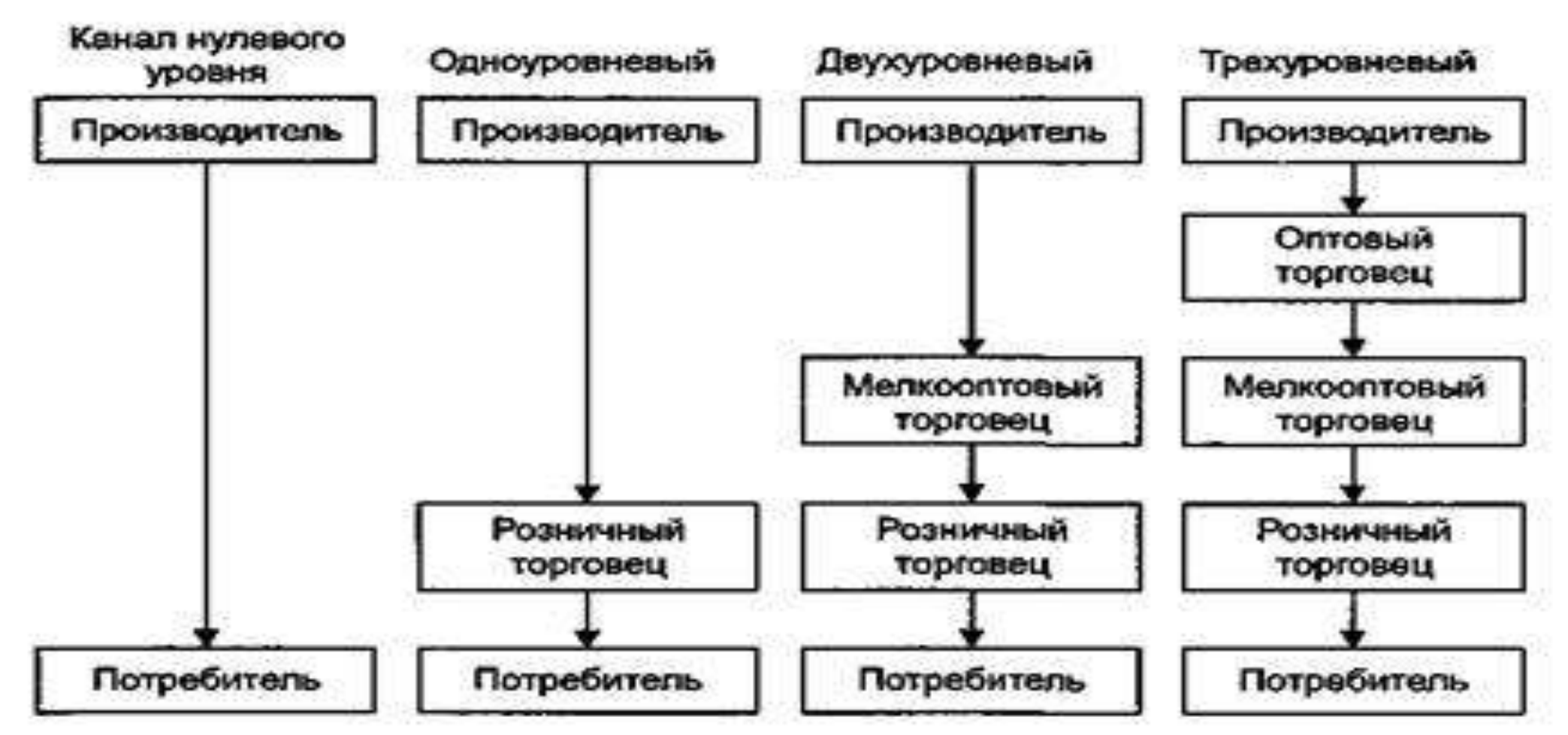
Анализ цен и товаров конкурентов

Конкуренты								
Продукция	«Живительное масло»	Цена в руб, от	ИП Клименьтьев	Цена в руб, от	«Король масла»	Цена в руб., от	«Супер-масло»	Цена в руб., от
	«Живительное масло» 40 л	2800	«Куйтунское» 500мл	98	«Рыжиковое масло» 350мл	213	«Масло рыжиков» 250мл	230
	«Живительное масло» 1л	150			«Рыжиковое масло» 250мл	126	«Oleo» 100мл	177
	«Живительное масло» 500мл	120			«Рыжиковое масло» 100мл	88	«Алтай» 100мл	150
	«Живительное масло» 250л	100						
Местоположение	Иркутск		п. Куйтун Иркутская область		Москва		Алтайский край, г. Бийск	

SWOT-анализ

Преимущества (S)	Недостатки (W)
1. Индивидуальный подход к потребителю; 2. Постоянное повышение квалификации в области производства; (участие в конференциях, семинарах) 3. Понимание потребностей клиентов (проведение опросов); 4. Высокая мотивация ведения деятельности	1. Низкий практический опыт предпринимательской деятельности; 2. Относительная неизвестность новой торговой марки
Возможности (O)	**Угрозы (T)**
1. Расширение рынка продаж продукции; 2. Расширение линейки выпускаемой продукции 3. Развитие дополнительных услуг 4. Выход на новые сегменты рынка	1. Появление конкурентов в месте осуществления деятельности; 2. Ужесточение действующего законодательства, относительно ведения предпринимательской деятельности; 3. Расторжение договора аренды

Каналы сбыта



Структура издержек
Производственный план

Для реализации данного бизнес-проекта будут взяты в аренду:

- помещение для офиса;
- производственное помещение;
- складское помещение, общей площадью 100 кв.м.;
- аренда земли.

Планируется приобрести оборудование, необходимое для осуществления деятельности.

Перечень оборудования и затраты на приобретение

Наименование		Кол-во/ ед.изм	Цена	Стоимость
Вычислительная техника	Компьютерная техника	1	25 680	25 680
	МФУ	1	8 000	8 000
Офисная и производственная мебель	Стол производственный	2	3 360	6 720
	Стол компьютерный	1	2 300	2 300
Оборудование	Трактор	1	30 000 Аренда в сезон	30 000
	Веялка для очистки зерна	1	18 000	18 000
	Маслопресс	1	65 000	65 000
	Сушка	1	200 000	200 000
	Сеялка	1	20 000 Аренда в сезон	20 000
	Зерноуборочный комбайн Iseki HB280	1	440 000	440 000
Итого:			812 340	815 700

Трактор для вспашки полей

Зерноуборочный комбайн Iseki HB280

Оборудование веялка

Маслопресс

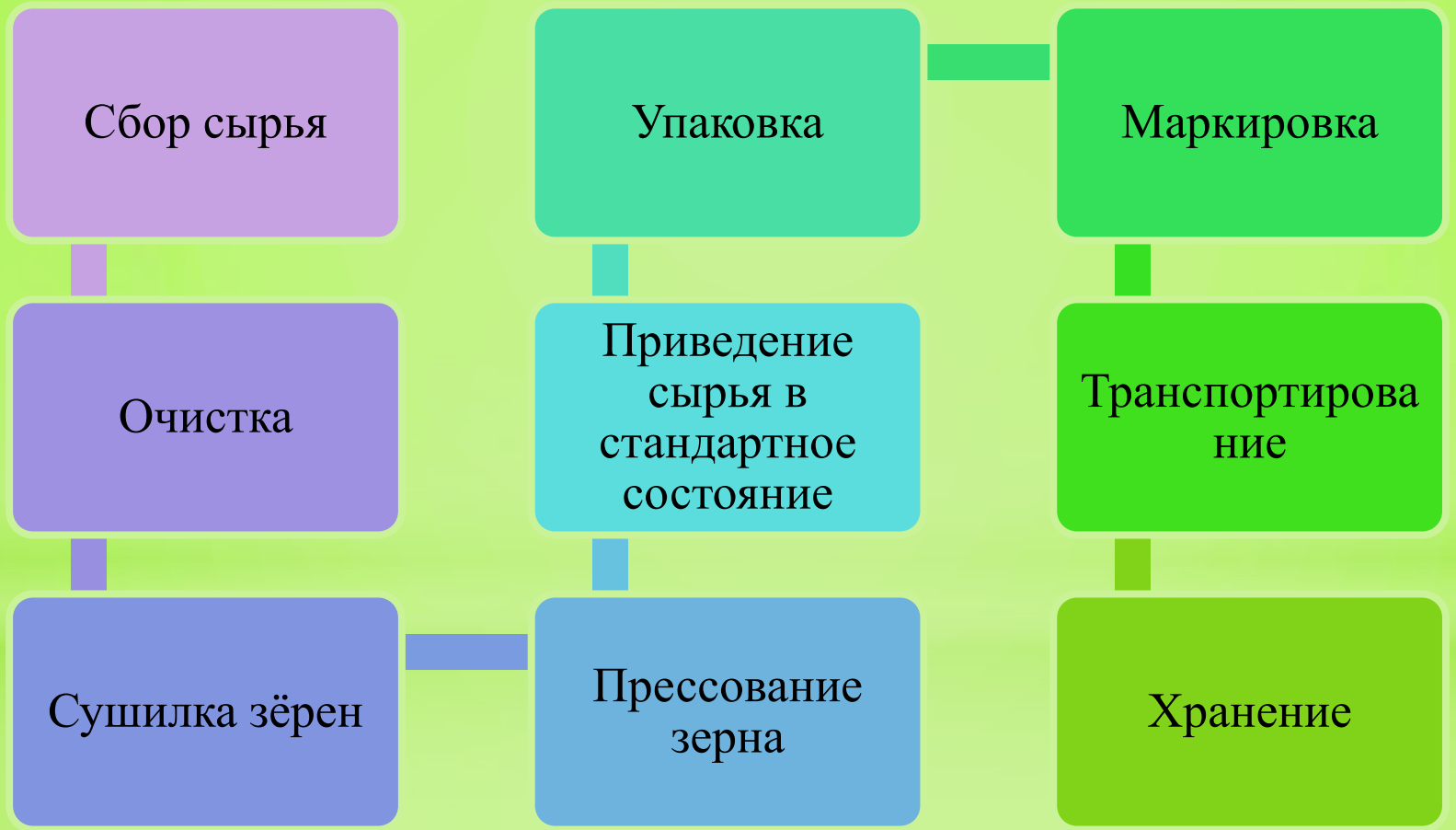
Термовакуумная сушка

Основные бизнес процессы

1. Процесс выращивания сырья для производства масла.

Вспашка почвы (удобрение) → Посев → Уборка урожая

2. Процесс производства продукции

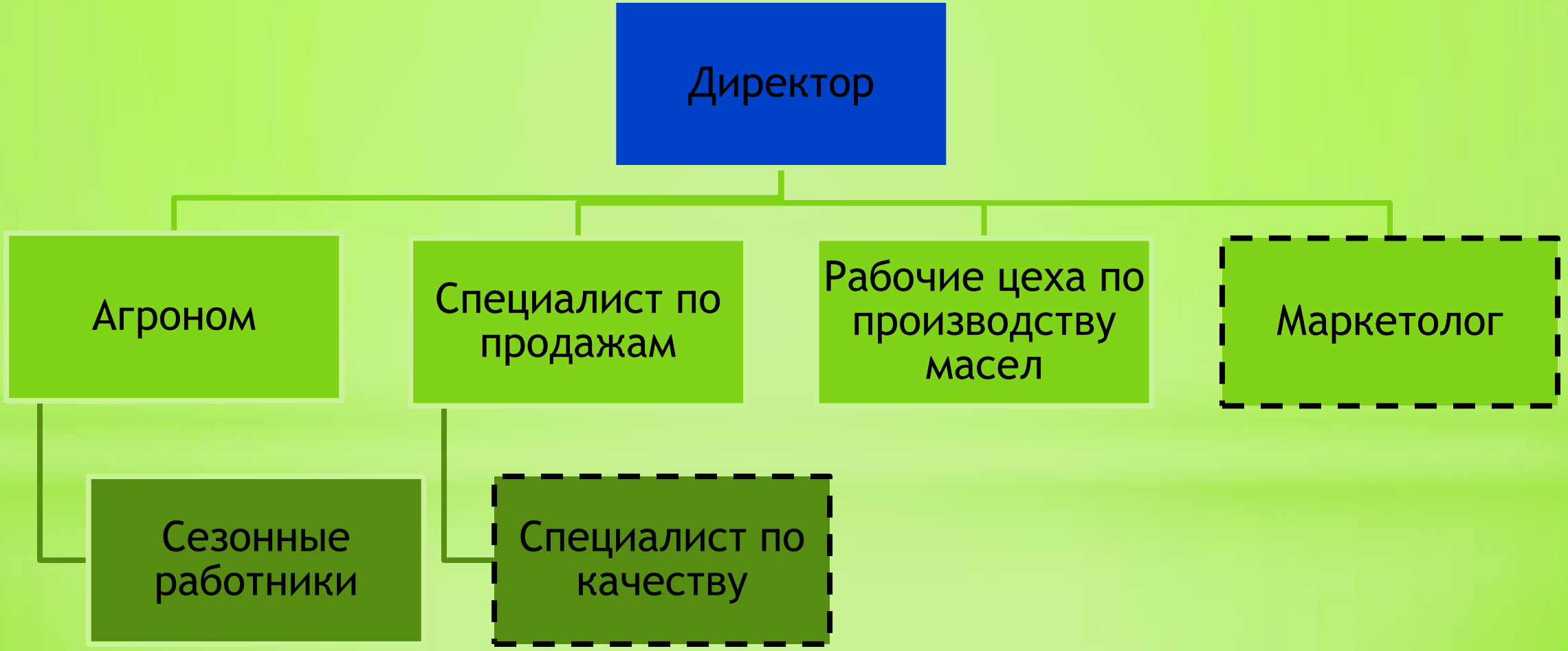


3. Процесс реализации продукции.

Организационная структура

Организационно-правовая форма	**Общество с ограниченной ответственностью**
Уставной капитал	10 000 (Десять тысяч рублей) рублей
Учредители	Фирсова Василина Павловна – 34% Табышкина Анастасия Александровна – 33% Айтуганова Алена Андреевна – 33%
Наименование	Живительное масло
Бренд	ООО Живительное масло
ОКВЭД	Основной: 01.11.1 Выращивание зерновых культур 02.30.14 Сбор лекарственных растений 01.11.3 Выращивание семян масличных культур Дополнительные: 02.30.12 Сбор и заготовка дикорастущих плодов и ягод 02.30.13 Сбор и заготовка дикорастущих орехов 10.89 Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки 46.90 Торговля оптовая неспециализированная 72.19 Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук
Финансирование деятельности на первоначальном этапе	50 000 рублей – собственные средства (Фирсова Василина Павловна – 33%) 50 000 рублей – собственные средства (Табышкина Анастасия Александровна – 33%) 50 000 рублей – собственные средства (Айтуганова Алена Андреевна – 33%) 600 000 рублей – займ под 15% годовых (Сбербанк РФ)

На предприятии используется линейная система управления



Налогообложение

Система налогообложения – ЕСХН – 6 % . Налогооблагаемая база - доходы минус расходы.

Налогоплательщики, в соответствии с пунктом 5 статьи 346 НК РФ имеют право уменьшить налоговую базу на сумму убытка, который получен по итогам предыдущих налоговых периодов.

Убыток не может уменьшать налоговую базу более чем на 30 процентов, при этом сумма убытка, превышающая указанное ограничение, может быть перенесена на следующие налоговые периоды, но не более чем на 10 налоговых периодов.

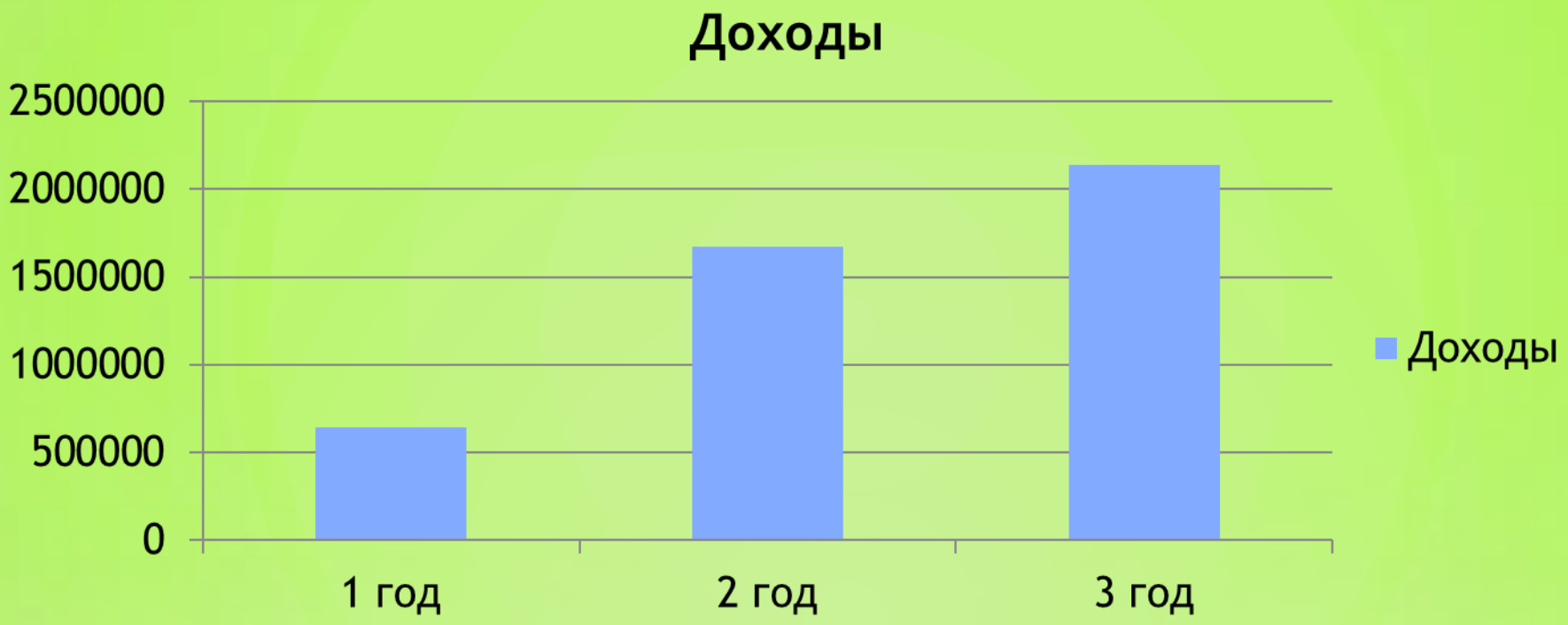
Финансовый план

На первоначальном этапе для организации бизнеса необходимо 750 000 рублей. Финансирование будет осуществляться за счет собственных средств – 150 000 рублей (50 000 рублей – Айтуганова Алена Андреевна, 50 000 рублей –Табышкина Анастасия Александровна, 50 000 рублей – Фирсова Василина Павловна), также на основании договора, заключенного с Сбербанком РФ, будет взят кредит 600 000 рублей – под 15% годовых.

Снижение финансирования за счёт кредитных средств может быть уменьшено за счёт привлечения грантовой поддержки малому предпринимательству, в том числе сельхозпроизводителям.

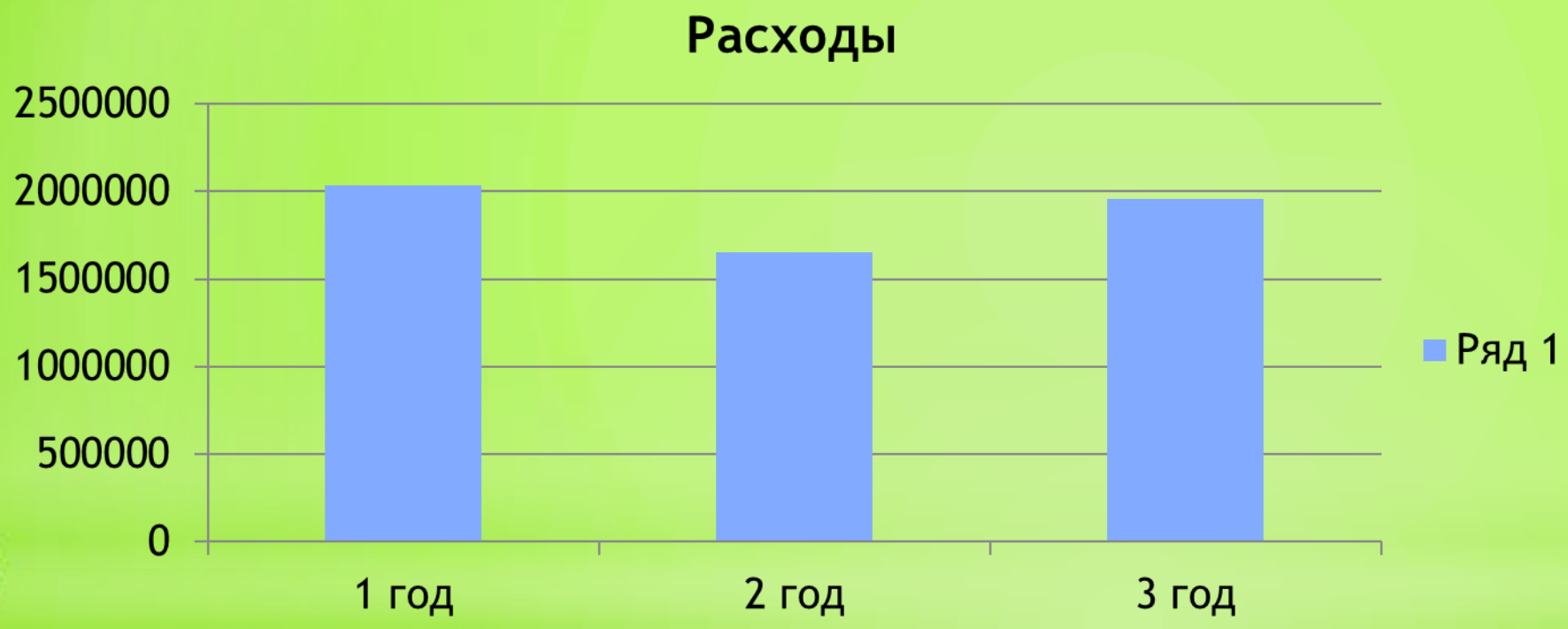
Расчет доходов

Выручка по видам продукции												
	1 год				2 год				3 год			
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
"Живительное масло" 40л												
Объем продаж, коробка			60	60	60	60	90	90	90	90	90	90
Стоимость 1 шт			2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800
Выручка			168000	168000	168000	168000	252000	252000	252000	252000	252000	252000
"Живительное масло" 1л												
Объем продаж, коробка			500	500	500	500	800	800	800	800	900	900
Стоимость 1 шт			150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Выручка			75000	75000	75000	75000	120000	120000	120000	120000	135000	135000
"Живительное масло" 500 мл												
Объем продаж, коробка			400	400	400	400	700	700	700	700	800	800
Стоимость 1 шт			120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Выручка			48000	48000	48000	48000	84000	84000	84000	84000	96000	96000
"Живительное масло" 250мл												
Объем продаж, коробка			300	300	300	300	600	600	600	600	700	700
Стоимость 1 шт			100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Выручка			30000	30000	30000	30000	60000	60000	60000	60000	70000	70000
Итого	0	0	321000	321000	321000	321000	516000	516000	516000	516000	553000	553000


Доходы
2500000
2000000
1500000
1000000
500000
0
1 год
2 год
3 год
Доходы

Баланс расходов и доходов

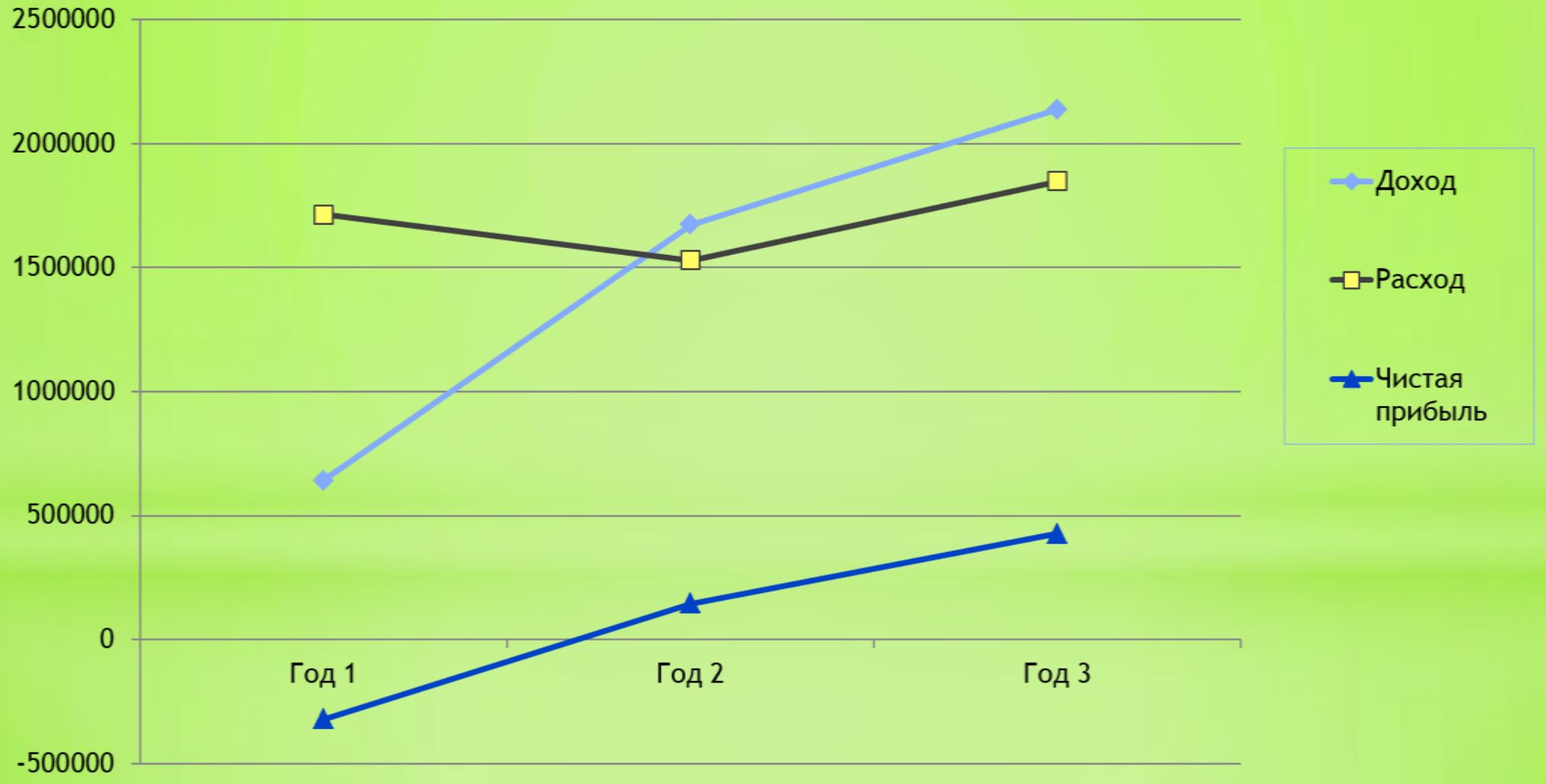
		БАЛАНС РАСХОДОВ И ДОХОДОВ										
	1 год				2 год				3 год			
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
Выручка, руб.			321000	321000	321000	321000	516000	516000	516000	516000	553000	553000
Займ, руб.		600000										
Собственные стредства, руб.		150000										
Прибыль в оборот									19140,84			
Итого:		750000	321000	321000	321000	321000	516000	516000	535140,8	516000	553000	553000
Расходы, руб												
Уставной капитал, руб.		10000										
Затраты на оплату труда (с учетом договоров ГПХ)		100000	100000	100000	100000	120000	120000	120000	120000	150000	150000	150000
Отчисления во внеюджетные фонды, руб		30200	30200	30200	30200	36240	36240	36240	36240	45300	45300	45300
Затраты на оплату труда (сезонные рабочие)		200000	300000			225000	325000			250000	350000	
Отчисления с з/п, руб		60400	90600			67950	98150			75500	105700	
Сертификация		30000										
Спецодежда, руб.		5000										
Покупка сырья		40000										
Аренда земельного участка		2500	2500			3000	3000			3500	3500	
Покупка оборудования		765700										
Аренда оборудования		50000	5000			65000	65000			70000	70000	
Транспортные расходы, руб		6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Аренда, руб		10000	10000	10000	10000	15000	15000	15000	20000	20000	20000	20000
Платежи по займу (основной долг +%)		21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000	21000
Реклама, руб		5000	5000	5000	10000	10000	10000	10000	25000	25000	25000	25000
Итого:		1295800	570300	172200	177200	569190	699390	208240	228240	666300	796500	267300
Прибыль до налогообложения	-646300				19980				198800,8			
ЕСХН	0				1198,8				11928,1			
Уменьшение налоговой базы (убыток 1 года)	0				5994				33762			
ЕСХН к оплате	0				839,2				9902,3			
Чистая прибыль	-646300				19140,8				188898,5			



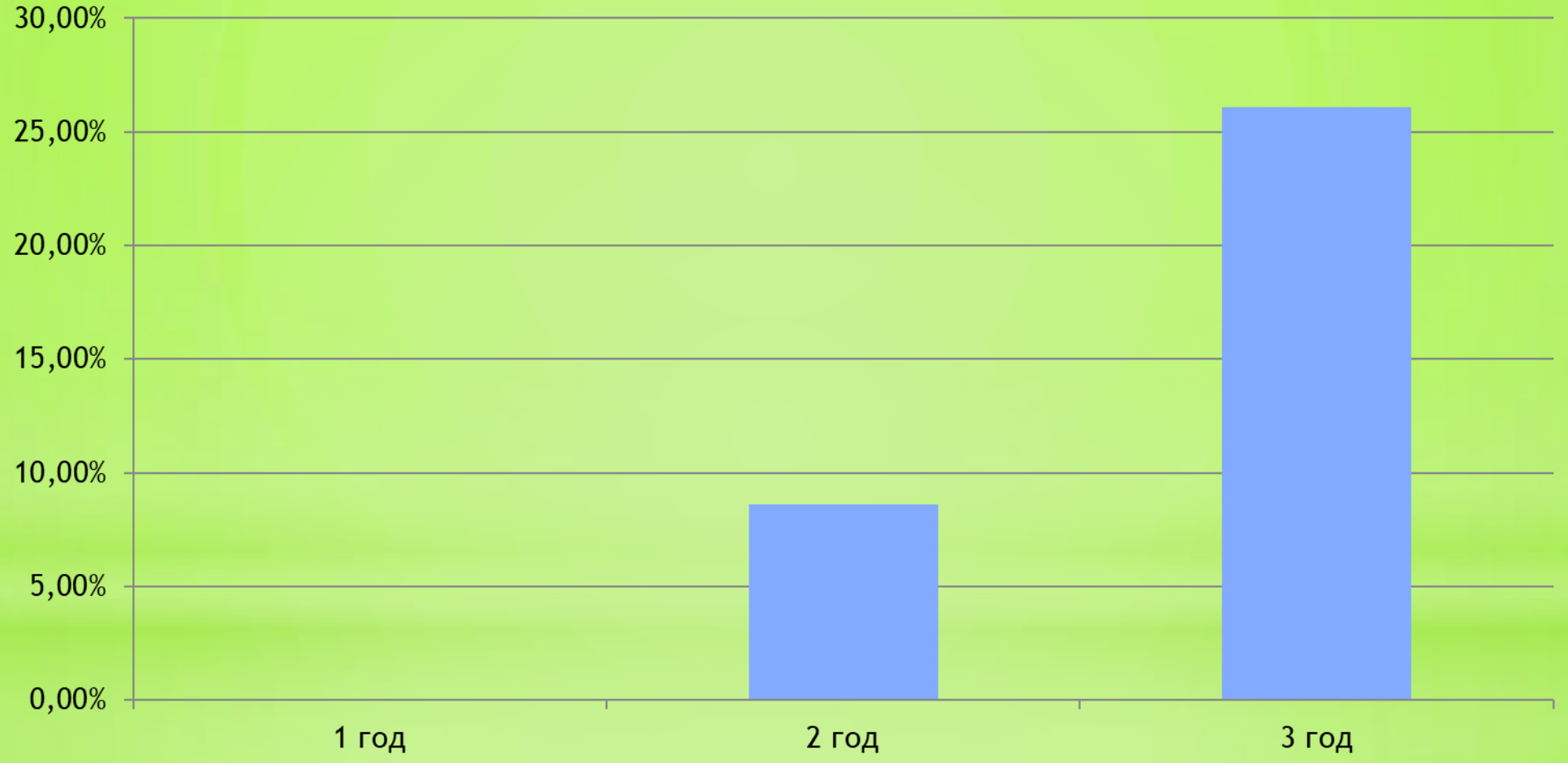
Основные расходы:

Приобретение оборудования, оплата труда постоянным и сезонным работникам, оплата за аренду земли и оборудования, платежи по кредиту.

График маржинальной и чистой прибыли



Динамика изменения рентабельности



Риски и гарантии

Риск	Способы предотвращения
Появление конкурентов в месте осуществления деятельности	Повышение качества продукции Диверсификация бизнеса (производство сопутствующих продуктов)
Ужесточение действующего законодательства, относительно ведения предпринимательской деятельности	Оптимизация затрат за счет применения новых технологий, увеличение объема продаж
Расторжение договора аренды	Заключение долгосрочного договора аренды. Включение в договор штрафных санкций в связи с расторжением договора.
Природные катаклизмы	Заключение договора страхования.

На первом этапе (первые три года) нами разработан бизнес план на выпуск рыжикового масла.

*В дальнейшем планируется производство сопутствующих ему товаров:

*-мыла;

*- кремов;

- косметических масок.

*Кроме того, как показали современные исследования рыжиковое масло это топливо будущего.

***Рыжиковое масло уже несколько лет идет за рубежом на производство биодизельного топлива и авиационного керосина.**

* В заключении необходимо отметить, что данный проект является социально-ориентированным.
* Планируется открытие новых рабочих мест
* Пополнение местного бюджета за счет оплаты налогов (НДФЛ , ЕСХН)
* Развитие инфраструктуры сельской местности

Спасибо за внимание!

Будьте здоровы!