**Отдел образования, спорта и туризма**

**Гродненского районного исполнительного комитета**

**Государственное учреждение образовании**

**«Озёрская средняя школа»**

 УТВЕРЖДАЮ

 Директор

 Государственное учреждение образовании

 «Озёрская средняя школа»

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.А.Есипок

**БИЗНЕС - ПЛАН**

 **ШКОЛЬНОЙ БИЗНЕС-КОМПАНИИ**

**«Столярное дело»**

**ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«Озёрская средняя школа»**

**2022 г.**

Резюме проекта

Цель проекта – изготовление изделий из дерева. Компания оказывает разноплановые услуги по разработке и реализации изделий из дерева.

Идея и бизнес-модель являются оригинальными. На сегодняшний день подобный проект на рынке позволяет обеспечить конкурентоспособность.

Инвестиционные затраты направлены на приобретение необходимого оборудования, рекламы для продвижения проекта, а также на формирование фонда оборотных средств до выхода проекта на окупаемость. Срок окупаемости 1 год.

1.2. Описание товаров и услуг

Проект предоставляет услуги по разработке и осуществлению изделий из дерева (таблица 1).

Таблица1 – Перечень услуг бизнес - компании и их описание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Стоимость, руб.** |
|  1 | Изготовление скворечников | 10 руб. |
|  2 | Изготовление кормушек |  5 руб. |
|  3 | Изготовление сувениров из дерева  |  5 руб. |
|  4 | Изготовление разделочных досок |  5руб. |
|  5 | Изготовление детских игрушек из дерева |  5 руб. |
|  6 | Изготовление развивающих игрушек из дерева | Стоимость рассчитывается индивидуально (5р) |

Продажа и маркетинг

Целевая аудитория – учащиеся школы и жители агрогородка Озёры, со средним уровнем дохода. Основной источник продвижения – сайт школы, реклама в школе, также для продвижения услуг проекта используются социальные сети: vk.com

Организационный план

Проект предполагает привлечение учащихся 9 классов штатными сотрудниками компании. При этом руководящий состав компании также выбирается советом школы из учащихся 9 классов. Он исполняет все административные, руководящие, организационные функции. В проект включены следующие штатные должности: директор, дизайнер, менеджер по маркетингу, финансовый менеджер, менеджер по производству.

Финансовый план

Финансовый план рассчитан на срок один год и учитывает все доходы и расходы проекта. Под доходами понимается выручка от операционной деятельности; доходы от инвестиционной деятельности и реализации активов не предусмотрены.

|  |
| --- |
|  Расчет эффективности проекта |
| **Товар / услуга** | **Плановый объем продаж, ед.** | **Стоимость единицы, руб.** | **Выручка, бел. руб.** |
| **в месяц** | **год** |  |  |
| 1. Изготовление скворечников
 | 2 | 20 | 10р. | 200 бел. руб. |
| 1. Изготовление кормушек
 | 2 | 15 | 5р. | 75 бел. руб. |
| 1. Изготовление разделочных досок
 | 4 | 10 | 5р. |  50 бел. руб. |
| 1. Изготовление сувениров из дерева
 | 2 | 10 | 5р. | 50 бел. руб. |
| 1. Развивающие игрушки из дерева
 | 2 | 10 | 5р. | 50 бел. руб. |
| 1. Детские игрушки из дерева
 | 3 | 20 | 5р. | 100 бел. руб. |
| ИТОГО: |  |  |  | 525 |

Производственный план

Требуемое оборудование:

* компьютер;
* принтер;
* электродрель;
* ручной лобзик;
* ручная пила;
* шуруповёрт.

Вид исходного сырья и материалов:

* яхтный лак;
* доска;
* фанера;
* саморезы;
* столярный клей;
* гвозди;
* водоэмульсионная краска.

Описание технологии изготовления товара:

* чертёж размеров изделия;
* нарезка материала из дерева;
* соединение деталей изделия;
* оформление изделия;
* покраска лаком или водоэмульсионной краской.

Расчёт потребности в сырье и материалах:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование сырья | Цена за одну единицу сырья |
|  | Доска  | 260,00 р. (м3) |
|  | Фанера  | 20,00 р. (лист) |
|  | Саморезы  | 10,00 р. (100 шт.) |
|  | Столярный клей | 5,00 р. (1 шт.) |
|  | Яхтный лак  | 18,00 (1 шт.) |
|  | Бумага А4 | 10,00 р. (1 уп.) |
|  | Шлифовальная шкурка | 1,50 р. (1 шт.) |
|  | Коммунальные услуги |
|  | Электроэнергия  | 0,37 р.\*10 кВт=3,7 р. |
|  | Вода  | 1,68 р.\*3 м2=5,04 р. |

Гарантии и риски

 Основным риском для проекта является вероятность появления на рынке новых бизнес проектов. Вероятность этого достаточно высока. Для нейтрализации данной угрозы в кратчайшие сроки необходимо установить партнерские отношения с субподрядчиками, ориентированные на долгосрочное сотрудничество, а также сформировать группу лояльных клиентов.