

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа № 63» г. Пензы

IV открытый региональный конкурс
исследовательских и проектных работ школьников
«Высший пилотаж - Пенза» 2022

Проект:
Дизайн-студия по обновлению старых вещей
«New Life» (Новая жизнь)

Выполнили:
Влазнева Елизавета,
Двуреченских
учащиеся 10 «А» класса
МБОУ СОШ № 63 г. Пензы

Руководитель:
Кондакова Ирина Николаевна,
учитель технологии
МБОУ СОШ № 63 г. Пензы

Пенза,
2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
I. Анализ условий для разработки и реализации проекта	4
1.1. Характеристика региона	4
1.2. Анализ уровня конкуренции	4
1.3. Целевая аудитория.....	4
1.4. Перспективы и ожидаемые результаты	5
1.5. Практическая значимость	5
II. Инструменты разработки и реализации проекта	5
2.1. План-график проектных работ	5
2.2. Ресурсы проекта	6
2.3. Бизнес-план	6
2.3.1. Резюме	6
2.3.2. Описание услуги	7
2.3.3. Исследование рынка	8
2.3.4. Производственный план	9
2.3.5. Организационный план	11
2.3.6. План маркетинга	11
2.3.7. Финансовый план	12
2.3.8. Возможные риски	14
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	14
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ	15
ПРИЛОЖЕНИЯ	16

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики в выигрыше тот, кто может предложить покупателю нечто более интересное, красивое и стильное. На наш взгляд, эксклюзивные вещи привлекают особое внимание.

Актуальность

Каждый человек в современном мире хочет выделяться, быть модным и популярным, узнаваемым. Но уникальную одежду не найти на рынке, ее можно сшить только под заказ, что стоит очень дорого и не каждый может позволить себе такую роскошь.

Так же в настоящее время возрастает востребованность в оригинальном и недорогом дизайне, который включает в себя большое количество проектов из разных областей, но объединяет их всех то, что они призваны утверждать оригинальность.

В современном мире стесненные жизненные обстоятельства, заставляющие людей на чем-либо экономить, приводят, порой, к непредсказуемым результатам! Так, например, из соображений экономии появилась и стала всемирно известной и необыкновенно популярной итальянская пицца, а вынужденная экономия ткани привела к появлению декоративно-прикладного искусства лоскутного шитья. Бережливость была и остается одним из ценных качеств человека, а умение дать новую жизнь старым вещам позволяет не только экономить средства, но реализовывать свой творческий потенциал.

Сегодня реанимация и переделка старых вещей преследует обе эти цели. Кому-то просто безумно жаль расставаться с милыми сердцу вещами, а кто-то действительно вынужден следовать поговорке «голь на выдумку хитра». Но, независимо от целей, путей их достижения всего два: либо реставрация старой вещи, либо превращение ее во что-то совершенно новое.

Мы уверены, почти в каждом доме есть старые вещи уже немодные или вышедшие из употребления, которыми пользоваться не хочется, а выбросить – рука не поднимается.

Цель: создание проекта дизайнерской студии по обновлению старых вещей под названием «New Life» (Новая жизнь).

Для достижения которой мы должны решить следующие задачи:

- провести исследование рынка дизайнерских услуг, выявить конкурентов;
- проанализировать актуальность проекта и возможность его реализации в г. Пенза;
- определить целевую аудиторию;
- составить план-график проектных работ;
- определить направление рекламной компании;
- выявить ресурсы (наличные и необходимые);
- просчитать бюджет (затраты на приобретение оборудования, аренду помещения, рекламу);
- выявить возможные риски.

Объект исследования – процесс создания дизайн-студии

Предмет исследования – разработка и реализация мероприятий по созданию дизайн-студии

Методы исследования:

- анализ;
- анкетирование.

I. Анализ условий для разработки и реализации проекта

1.1 Характеристика региона

Город Пенза - административный, экономический и культурный центр Пензенской области, автодорожный и железнодорожный узел площадью 288 км² и населением более 520 000 человек.

Экономическая ситуация в городе довольно стабильная.

Пензенскими предприятиями производится уникальные товары, которые экспортируются во многие регионы РФ и зарубежные страны. Здесь расположено единственное в России предприятие «МедИнж» по производству клапанов сердца, завод «Биосинтез», который входит в число 10 крупнейших фармацевтических предприятий РФ. Крайне успешной можно назвать деятельность ОАО «Маяк», которое, не смотря на название, является бумажной фабрикой. 60% – вот его занимаемая доля на внутреннем российском рынке бумаги. Кроме того, в Пензе производят технические средства охраны нового поколения (ФГУП ПО Старт). По-прежнему славится Пензенская кондитерская фабрика. В Пензе активно функционирует сеть торговых магазинов, рынков, предприятия сельского хозяйства и животноводства. Основные же работодатели – это компании из сферы торговли и услуг.

Пенза – современный город, в котором, как и в любом другом городе, ценятся красота, практичность и индивидуальность, следовательно, есть необходимость расширять сферу дизайнерских услуг.

Пенза – город невысоких цен, следовательно, у населения должна быть возможность воспользоваться уникальным предложением по низким ценам.

1.2 Анализ уровня конкуренции

На сегодняшний день в Пензе работают порядка 34 дизайнерских салона, которые, в основном, специализируются на дизайне и проектировании интерьера, комплектации объектов, проведении ремонтных и отделочных работ. Так же действует 47 ателье по пошиву и ремонту одежды и в довольно большом количестве предоставляются дизайнерские услуги по пошиву штор. В данный момент в Пензе нет ни одной компании, которая бы предоставляла дизайнерские услуги по обновлению старых вещей различной направленности, хотя существует довольно много людей, занимающихся этим видом творчества, но только малая часть из них конкурентоспособна, и ещё меньшая готова работать на заказ.

Конкурентными преимуществами являются:

- высокое качество и уровень обслуживания;
- разработка дизайна различной направленности;
- возможность создания авторских моделей;
- возможность реализации своих идей и смелых задумок;
- предоставление скидок и проведение различных акций;
- приемлемая цена на услуги.

Произведённый анализ конкурентов в г. Пенза показал, что данная ниша в бизнесе является актуальной и свободной. Создание компании «New Life» будет нововведением в области дизайнерских услуг.

1.3 Целевая аудитория

В результате проведенного анкетирования было выявлено, что среди населения г. Пензы существует востребованность в данной услуге. У многих есть вещи, которые они хотели бы обновить (реставрировать или переделать) за приемлемую цену (Приложение 1).

Целевая аудитория – это женское население города в возрасте от 20 до 35 лет, в основном со средним и высоким достатком, желающих иметь эксклюзивные вещи.

1.4. Перспективы и ожидаемые результаты

В перспективе проектом предусмотрено:

- открытие собственного магазина;
- выход на рынки других городов;
- создание собственной коллекции для участия в различных выставках.

В результате организации дизайн студии могут быть достигнуты следующие результаты:

- получение потребителями высококачественного, недорогого и широкого спектра дизайнерских услуг по обновлению старых вещей;
- увеличение числа рабочих мест.

1.5 Практическая значимость

Практическая значимость проекта заключается в возможности применения бизнес-плана на практике для открытия индивидуального предприятия по оказанию дизайнерских услуг населению. Также эту работу можно использовать в изучении отдельных тем школьного курса «Основы предпринимательства». Работая над проектом, мы пополнили знания по многим темам, повысили уровень проектной деятельности и практических навыков по разработке анкеты для опроса респондентов, созданию логотипа, слогана и рекламы компании.

II. Инструменты разработки и реализации проекта

2.1. План-график проектных работ

План-график проектных работ представлен в таблице 1.

Таблица 1.

№ п/п	Наименование этапов, мероприятий	Сроки начала и окончания		Ответственные	Ожидаемые итоги
1	2	3		4	5
1	Участие в обучающем семинаре по темам: 1. Слоган - история успеха. 2. Стартап - как начать бизнес с нуля. 3. Источники финансирования бизнеса.	05.10. 2021	05.10. 2021	Преподаватели Пензенского филиала НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»	Получить ценную и полезную информацию по данным темам.
2	Участие в обучающем семинаре по темам: 1. Структура анкеты 2. Сегментация рынка	19.10. 2021	19.10. 2021	Преподаватели Пензенского филиала НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»	Получить информацию по данным темам. Составить анкету для маркетингового исследования (Приложение 1)
3	Проведение мониторингового исследования	22.10. 2021	31.10. 2021	Куратор, участники проекта	Изучить рынок г. Пензы, провести опрос 100 респондентов, проанализировать результаты анкетирования (Приложение 2)
4	Создание слогана, логотипа и видеоролика	01.11. 2021	15.11. 2021	Куратор, участники проекта	Создать слоган, логотип и рекламу компании (Приложения 3)

1	2	3		4	5
5	Проведение консультаций по составлению бизнес плана	10.2021	12.2021	Преподаватели Пензенского филиала НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»	Получить полезную информацию и советы специалистов по данной теме, исправить допущенные ошибки.
6	Написание бизнес плана	16.11.2021	25.12.2021	Куратор, участники проекта	Составить резюме проекта, план маркетинга, организационный, производственный и финансовый планы.
7	Изготовление образцов продукции (Приложение 4)	10.01.2022	01.02.2022	Куратор, участники проекта	Изготовить панно из тарелок, реставрировать настольную лампу.

2.2. Ресурсы проекта

Ресурсы проекта представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Ресурсы	Наличные	Необходимые
1. ТРУДОВЫЕ		
<i>участники проекта</i>	+	
<i>социальные партнеры</i>	+	
<i>ИП</i>		+
<i>мастера</i>		+
2. Материально-технические		
<i>видеокамера</i>	+	
<i>диск мини dvd-r</i>		+
<i>бумага для офисной техники</i>		+
<i>краска для принтера</i>		+
<i>сырье</i>		+
<i>материалы</i>		+
<i>инструменты</i>		+
<i>оборудование</i>		+
<i>мебель</i>		+
<i>помещение</i>		+
3. Финансовые		
<i>собственные денежные средства</i>	+	
4. Информационные		
<i>электронные</i>	+	
<i>учебные пособия</i>	+	

2.3. Бизнес-план

2.3.1 Резюме

Настоящий бизнес-план предполагает открытие дизайнерской студии по обновлению старых вещей «New Life» (Новая жизнь).

Организационно-правовая форма организации бизнеса – индивидуальный предприниматель. Данная форма выбрана в целях сокращения налогов и упрощении ведения бухгалтерского учета.

Цель проекта – оказание услуг по реставрации старых вещей, либо превращению их во что-то совершенно новое, как по индивидуальным заказам клиентов, так и продажа уже готовых изделий.

Каждый человек в современном мире хочет выделяться, быть модным. Так же в настоящее время возрастает востребованность в оригинальном и недорогом дизайне, который включает в себя большое количество проектов из разных областей, но объединяет их всех то, что они призваны утверждать оригинальность. В условиях кризиса, люди стараются сэкономить, поэтому и актуально открытие такой студии именно сейчас.

Услуги дизайн студии «New Life» являются конкурентоспособными. Конкурентоспособность обеспечивается высоким качеством, индивидуальностью, оригинальностью, невысокой стоимостью услуги.

Уровень цены по нашей дизайн студии в среднем 500-800 руб. – реставрация или перешивание одежды, 600-1100 руб. – реставрация или переделка предметов декора, 2000-5000 руб. – реставрация или переделка мебели, 500 руб. – изготовление бижутерии в зависимости от сложности заказа.

Чистая прибыль в первый год работы дизайн студии составит 1 352 130 рублей.

Окупаемость проекта произойдет в конце первого месяца работы. Рентабельность производственной деятельности составит 27%.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как высок процент людей, готовых стать потенциальными клиентами дизайн студии «New Life».

2.3.2 Описание услуги

В перечень планируемых к оказанию услуг дизайн студии входит:

1. Принятие заказов от клиентов на реставрацию или переделку старых вещей согласно индивидуальным заказам клиентов из материала заказчика;
2. Принятие заказов на реставрацию или переделку старых вещей согласно предложенному каталогу из материала дизайн студии;
3. Оказание консультационных услуг дизайнера по созданию эскиза;
4. Продажа готовых изделий, выполненных малыми партиями по индивидуальным разработкам дизайнера салона.

Возможные варианты обновления старых вещей.

Старая одежда.

Если одежда утратила только модную актуальность, но сохранила вполне приличный вид, то:
во-первых, они послужат отличным материалом для пошива детской одежды;
во-вторых, эти вещи можно использовать как основу для изготовления изделий в стиле пэчворк, а это не только одежда, но и всевозможные накидки и чехлы для мебели, лоскутные покрывала и одеяла;

в-третьих, старые вещи вполне подойдут для того чтобы смастерить из них новую одежду и для себя: брюки запросто могут превратиться в шорты или в юбку, платье в сарафан, а пиджак в жилетку.

Джинсовая ткань настолько универсальный материал, что способна обрести новую жизнь в виде сумки, покрывала, чехлов на сиденья для автомобиля.

Чулки и колготки, порезанные на тонкие полоски, становятся отличной «пряжей» для вязаных крючком или спицами ковриков, сумок и мочалок. Их можно использовать для текстильной скульптуры или изготовления искусственных цветов.

Домашний текстиль

Дать новую жизнь большим баннным полотенцам можно, смастерив пляжную сумку (или сумку для бассейна), махровые тапочки или шорты или даже махровый детский халат.

Из красивых, целых и чистых краев льняной скатерти можно сшить льняные салфетки или мешочки для хранения сыпучих продуктов, а также кухонные полотенца или прихватки.

Мебель

С помощью техники декупажа, можно обновить любую мебель. Это может быть и старинный бабушкин буфет или комод, и кухонный гарнитур, и пианино, и детская мебель. А еще фасад мебели можно обновить, обтянув ее тканью или просто расписав акриловыми красками и покрыв лаком.

Что касается мягкой мебели, то если не тратится на новую обивочную ткань, а сшить для этих целей лоскутное полотно, то старая непрезентабельная мебель действительно будет выглядеть как новая, а главное – она будет уникальна, так как ничего подобного в других домах вы не встретите. А основой для такого полотна может послужить плотная и прочная ткань от любой старой одежды или те же самые джинсы.

Посуда

Тарелки и блюда можно повесить на стену, предварительно украсив декупажными салфетками или расписав акриловыми красками. Настенным украшением для кухни станут также разрисованные крышки от кастрюль или старенькие формы для выпечки. А фаянсовые и керамические чашки, блюдца и тарелки послужат интересным материалом для керамической мозаики.

Ложки и вилки вполне могут послужить материалом для декоративного панно на кухне или оригинальных крючков.

Другие идеи

Вообще, надо сказать, что новую жизнь способна обрести практически любая старая вещь, если конечно, она еще не при смерти. Старый фибровый чемодан превращается в винтажный журнальный столик или в стильную и удобную лежанку-диванчик для домашних животных. Старые теннисные ракетки способны стать новой рамой для зеркала. CD-диски используют в качестве декоративного покрытия для стен, абажуров и рамок для фотографий. Это только малая часть идей, ведь фантазия человека не знает границ в его стремлении дать новую жизнь старым вещам.

2.3.3 Исследование рынка

Пенза – город невысоких цен, следовательно, у населения должна быть возможность воспользоваться уникальным предложением по низким ценам.

На сегодняшний день в Пензе работают порядка 34 дизайнерских салона, которые, в основном, специализируются на дизайне и проектировании интерьера, комплектации объектов, проведении ремонтных и отделочных работ. Так же действует 47 ателье по пошиву и ремонту одежды и в довольно большом количестве предоставляются дизайнерские услуги по пошиву штор. В данный момент в г. Пенза нет ни одной компании, которая бы предоставляла дизайнерские услуги по обновлению старых вещей различной направленности, хотя существует довольно много людей, занимающихся этим видом творчества, но только малая часть из них конкурентоспособна, и ещё меньшая готова работать на заказ.

Произведённый анализ конкурентов в г. Пенза показал, что данная ниша в бизнесе является актуальной и свободной. Создание компании «New Life» будет нововведением в области дизайнерских услуг.

В результате проведенного анкетирования было выявлено, что среди населения г. Пенза существует востребованность в данной услуге. У 81% опрошенных есть старые вещи и они хотели бы пользоваться услугами дизайн студии по обновлению вещей, руководствуясь опытом дизайнеров, гарантией качества и приемлемой ценой.

71-му % респондентов интересно популярное ныне направление «Апшиклинг», и они готовы приобретать уникальные предметы декора, одежды, мебели и бижутерии за приемлемую цену. (Приложение 1).

Целевая аудитория – это женское население г. Пенза в возрасте от 20 до 35 лет, в основном со средним и высоким достатком, желающих иметь эксклюзивные вещи, которых привлечёт:

- разработка дизайна различной направленности;
- возможность создания авторских моделей;
- возможность реализации своих идей и смелых задумок;
- предоставление скидок и проведение различных акций;
- приемлемая цена на услуги.

Рынки сбыта весьма разнообразны: заказы частных лиц, ярмарки, специализированные магазины, сеть Интернет (PNZ-базар), а реализация не подвержена сезонности.

2.3.4 Производственный план

Для работы дизайн студии планируется взять в аренду помещение площадью 34 м², расположенное в густонаселенном микрорайоне Ближнее Арбеково, в котором будет располагаться офис и мастерская для реализации небольших заказов. Для выполнения заказов по реставрации мебели или громоздких предметов декора планируется выезд мастера на дом к клиенту.

В помещении необходимо будет провести небольшой косметический ремонт, оформить офис креативно, но со вкусом, так как он должен привлекать внимание и располагать к дружелюбному и конструктивному общению с клиентом.

Необходимо приобрести следующие предметы мебели:

- стол компьютерный – 1;
- стул компьютерный – 1;
- стул для клиентов – 2;
- стол закройный – 1;
- стол швейный – 1;
- стеллаж/витрина – 3.

Мебель для офиса и мастерской не обязательно покупать новую, можно приобрести бывшую в употреблении или принять в подарок обычную домашнюю мебель и приспособить ее для работы салона. К счастью, концепция дизайн студии это приемлет, да и желающих распрощаться со старой мебелью хватает.

Сырье (старые вещи) для выполнения индивидуальных разработок дизайнера салона можно приобретать у знакомых, в магазинах «Secondhand», через объявления в сети интернет, а также у клиентов салона, предоставляя им скидки на услуги. Материалы для отделки планируется закупать новые.

Также для работы салона необходимо оборудование:

- швейная машина Brother HQ-18 – 8600 руб. (1 шт.);
- оверлок Merrylock 0055 – 12300 руб.(1 шт.);
- утюг Bosch TDA2365 – 2300 руб.(1 шт.);
- компьютер б/у – 4000 руб.;

- принтер лазерный Canon 6020 б/у – 2000 руб.
- манекен швейный – 2000 руб.(1 шт.);
- гладильная доска – 500 руб.(1 шт.).

Что касается персонала, то, как правило, дизайн студии открывают люди, имеющие соответствующий опыт. Поэтому сам предприниматель будет дизайнером и помощником в обслуживании клиентов.

В дизайн студию планируется принять на работу:

- приемщика заказов (может быть студент(ка) со свободным графиком работы и неполным рабочим днем – с почасовой оплатой труда);
- швею – 1 чел. (с оплатой труда – 40 % от стоимости заказа);
- мастеров по реставрации мебели – 2 чел. Со своим инструментом (с оплатой труда – 40 % от стоимости заказа);
- мастеров по реставрации предметов декора – 2 чел. (с оплатой труда – 40 % от стоимости заказа).

Будет предусмотрена система поощрений за срочность и высокое качество работы, а также система штрафов за допущенный брак или просрочку выполнения заказа.

Форма привлечения сотрудников – по трудовому договору.

В дальнейшем с расширением бизнеса планируется увеличить количество работников и произвести закупку собственных инструментов.

Ведение бухгалтерии планируется отдать на аутсорсинг, специализирующейся на этих услугах компании.

Срок исполнения заказа и его стоимость будут зависеть от сложности работы и индивидуальных пожеланий клиента.

Планируется предоставление следующих услуг:

- реставрация одежды;
- перешивание одежды;
- реставрация предметов декора;
- переделка предметов декора;
- реставрация мебели;
- переделка мебели;
- изготовление бижутерии.

Прием и взаимодействие с клиентами планируется производить через пункт приема заказов.

Содержание услуги (этапы изготовления заказа):

1. Работа с клиентом: обсуждение подробностей заказа и примерного ценового диапазона, создание эскиза и прием заказа;
2. Просчет себестоимости товара, установление окончательной цены;
3. Производство 50% предоплаты;
4. Непосредственное изготовление заказа. Срок зависит от сложности и объема заказа (заранее оговаривается с заказчиком);
5. Производство оплаты оставшейся суммы (при выдаче заказа);
6. Осуществление доставки самовывозом или силами дизайн студии.

Все отношения между Заказчиком и компанией должны быть отражены на бумаге и строго регламентированы договорами, описывающие обязанности и права сторон.

2.3.5 Организационный план

Данная деятельность не лицензируется. Организационно-правовая форма организации бизнеса – индивидуальный предприниматель. Обоснованием выбора такой формы ведения бизнеса является то, что конечными потребителями услуг являются частные лица. Следовательно, это поможет сократить налоги и упростит ведение бухгалтерского учета. Упрощенная система налогообложения (УСН) для ИП подразумевает уплату единого налога в размере 6% от дохода.

Процедура регистрации индивидуальных предпринимателей объединяет:

- государственную регистрацию предпринимателей;
- постановку их на учет в налоговых инспекциях в качестве налогоплательщиков;
- присвоение кодов по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- регистрацию во внебюджетных фондах в качестве страхователя.

Фирма будет самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции и услуг, устанавливать цены на них, осуществлять административно – распорядительную деятельность по управлению, нанимать и увольнять работников в соответствии с законодательством Российской Федерации, распоряжаться прибылью предприятия.

2.3.6 План маркетинга

Бюджетный вариант рекламы — наиболее предпочтительный вид продвижения среди игроков рынка.

Для создания потока клиентов необходимо установить яркую и заметную вывеску и расклеить объявления на подъездах домов и остановках, также использовать объявления в бесплатных газетах, социальных сетях. Это позволит избежать расходов на привлечение клиентов, обеспечит достаточный объём заказов. Создание какого-либо другого вида привлечения клиентов, например, реклама в транспорте, на радио и телевидении, может вноситься в маркетинговый план по окончании расчётного периода.

Каждый клиент получает визитку компании. При этом после выполнения заказа клиент не должен исчезать из поля зрения компании, поэтому будет предусмотрена система скидок (при повторном заказе – скидка 3%, при каждом последующем скидка увеличивается на 1%, максимум до 15%; при рекомендации дизайн студии, можно получить скидку на заказ 5%). Для того чтобы заказчик видел примеры выполненных компанией работ, будет составлен каталог.

Система продвижения услуг – это искусство создавать условия, при которых покупатель сам себя убеждает сделать покупку или заказ на обслуживание. Поэтому основной стратегией при продвижении услуг на рынок является эффективные отношения с клиентами.

Это будет способствовать увеличению числа клиентов фирмы, формированию имиджа, престижа салона. Также это обуславливается спецификой клиентуры фирмы – женщинам наиболее характерна, так называемая, реклама из «уст в уста».

План мероприятий по продвижению деятельности дизайн студии предполагает:

- подготовку и производство презентационных материалов и сувенирной продукции;
- разработку Интернет-сайта, его поддержку и постоянное продвижение в Интернете;
- адресную почтовую рассылку рекламы услуг компании;
- проведение промо-акций, таких как бесплатный дизайн при условии большой суммы заказа, презентации для потенциальных клиентов.

2.3.7 Финансовый план

Этапы инвестирования

Этапы инвестирования проекта, их длительность и стоимость приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Название	Длительность, дни	Стоимость этапа, руб.
Составление проектной документации	7	-
Регистрация ИП	5	2000
Аренда помещения	2-3	10200
Покупка оборудования	2-3	31700
Покупка мебели	14	5000
Ремонтные работы, оформление интерьера	7-10	4500
Проведение рекламной компании	20	5000
Оказание услуг	4	7000
Итого		65400

Источники инвестирования

Предполагаемые затраты на открытие бизнеса планируется произвести за счёт собственных средств, так как сумма 65400 рублей сравнительно небольшая. Дальнейшее расширение бизнеса планируется за счет чистой прибыли от данного проекта.

План операционной деятельности

В первые три года дизайн студией планируется оказание услуг по плану, представленному в таблице 2.

Таблица 2.

В шт.

Название услуги	1 год				2 год	3 год
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		
Реставрация одежды	50	60	70	80	320	330
Перешивание одежды	140	165	190	220	880	900
Реставрация предметов декора	200	230	270	310	1240	1270
Переделка предметов декора	140	160	180	215	860	890
Реставрация мебели	150	170	200	230	920	950
Переделка мебели	30	35	40	46	184	190
Изготовление бижутерии	180	210	250	290	1160	1200

Стоимость услуг будет зависеть от сложности заказа.

Средняя стоимость услуг приведена в таблице 3 на примере типовых заказов.

Таблица 3.

Название услуги	Минимальная стоимость, руб.	Максимальная стоимость, руб.	Средняя стоимость, руб.
Реставрация одежды	200	800	500
Перешивание одежды	500	1100	800
Реставрация предметов декора	500	900	600
Переделка предметов декора	700	1500	1100
Реставрация мебели	1000	3000	2000
Переделка мебели	2000	8000	5000
Изготовление бижутерии	300	700	500

Затраты на операционную деятельность

Затраты по реализации бизнеса приведены ниже в таблице 4.

Таблица 4.

В руб.

Название услуги	1 год				2 год	3 год
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		
Материалы, сырье	95100	109600	127200	147350	589400	607600
Заработная плата с отчислениями	481651	547744	627053	719328	2877312	2959672
Электроэнергия	5380	5380	5380	5380	21520	21520
Аренда помещения	30600	30600	30600	30600	122400	122400
Общепроизводственные расходы						
Канцтовары	500	650	800	950	3000	3000
Расходные материалы	500	750	1000	1250	5000	5000
Прочие расходы	16900	17200	17500	17950	71800	72150
Коммерческие расходы						
Реклама	15000	5000	10000	3000	20000	20000
Итого	645631	716924	819533	925808	3710432	3811342

В среднем в месяц затраты на приобретение материалов, сырья и фурнитуры составят 30-35 тыс. руб.

Фонд оплаты труда – 40% от стоимости всех выполненных заказов.

Взносы по договору ГПХ – 27,1 %.

Общепроизводственные, коммерческие и прочие затраты – 10-12 тыс. руб. в месяц.

Аренда помещения – ежемесячно 10200 руб.

Затраты на электроэнергию в среднем составят 1345 руб. в месяц.

Финансовые результаты проекта представлены в таблице 5.

Таблица 5.

В руб.

Показатели	1 год				2 год	3 год
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		
Выручка	951000	1096000	1272000	1473500	5894000	6076000
Затраты	538380	595580	681280	767880	3078720	3162070
Налог	173121	197333	226523	260273	1041292	1071052
Чистая прибыль	239499	303087	364197	445347	1773988	1842878
Рентабельность, %	25	27	28	30	30	30

Сумма дохода за **первый квартал** составит 951000 руб.

Затраты будут равны 538380 руб.

На налоги будет перечислено 173121 руб.

Таким образом, чистая прибыль в первый квартал работы студии составит 1 352 130 руб.

Рентабельность производственной деятельности – 25 %.

Сумма дохода за **первый год** составит 4 792 500 руб.

Затраты будут равны 2 583 120 руб.

На налоги будет перечислено 857250 руб., из них:

➤ на уплату единого налога по УСН в размере 6% от дохода – 287 550 руб.;

➤ взносы по договору ГПХ – 501 621 руб.;

➤ за ИП + 1% от суммы дохода, превышающего 300 000 руб. в год – 68 079 руб.

Таким образом, чистая прибыль в первый год работы дизайн студии составит 1 352 130 руб.

Рентабельность производственной деятельности – 27 %.

Срок окупаемости проекта –1 месяц.

2.3.8 Возможные риски и пути их устранения

Возможные риски исполнения бизнес-плана и пути их устранения приведены в таблице 6.
Таблица 6.

Риски	Пути устранения
Снижение заказов	Разработка маркетинговых мероприятий по привлечению клиентов, удержанию прибыльных заказчиков
Выход на рынок новых конкурентов	Изучение новых способов и материалов оформления, качественное и в срок выполнение проектов, максимальное удовлетворение требований клиента, индивидуальный подход к каждому заказчику
Рост цен на материалы	Проведение мониторинга цен
Форс-мажорные обстоятельства и стихийные бедствия	Своевременное проведение профилактики оборудования, проверка состояния систем безопасности

Приведенные риски, могут быть опасны для реализации проекта. Самым опасным из них является риск снижения заказов, что может повлечь за собой уменьшение запланированного дохода, поэтому для предотвращения наступления этого риска необходимо разработать маркетинговые мероприятия по привлечению клиентов, удержанию прибыльных заказчиков, т. Е. сконцентрировать усилия фирмы для поиска своей ниши.

Так же существенен риск выхода на рынок новых конкурентов, для устранения данного риска необходимо быть в курсе новых способов и материалов оформления, а так же качественно и в срок выполнять проекты, максимально удовлетворять требованиям заказчика, используя индивидуальный подход к каждому клиенту.

Вероятность наступления остальных рисков не столь высока, необходимо вовремя принимать меры по их устранению (проводить профилактику оборудования, мониторинг цен и проверять состояние систем безопасности).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

У многих жителей нашей огромной страны сложился стереотип, что для того, чтобы открыть собственное дело, необходимо располагать немалым стартовым капиталом. Однако люди, желающие зарабатывать и быть материально независимыми, не останавливаются перед финансовыми трудностями, а разрабатывают оригинальные идеи для бизнеса и претворяют их в жизнь. Так, к примеру, из старых и ненужных вещей можно создать уникальный и эксклюзивный шедевр, стоимость которого будет в несколько раз превышать ваши материальные и физические затраты, что позволит не только заработать, но и реализовать свой творческий потенциал на деле.

Сделать бизнес на ненужных вещах можно. И, пожалуй, кризис — самая благоприятная пора для этого.

Какие преимущества данного бизнеса

1. Реализовать все свои необычные идеи можно с минимальным стартовым капиталом, то есть практически начать бизнес с нуля;
2. Начать изготовление изделий можно из старых и ненужных вещей, которые находятся у вас и ваших друзей дома;
3. В последнее время среди населения растет спрос на оригинальные, эксклюзивные и дизайнерские вещи, выполненные вручную и существующие в единственном экземпляре, а не произведенные на заводе в неограниченном количестве.

Таким образом, заработать деньги, изготавливая качественные и яркие товары из старых вещей – довольно просто. Главное в этом деле – заработать репутацию честного и добропорядочного производителя, тогда клиенты сами захотят воспользоваться вашими услугами. На основании проделанной работы можно говорить, что данный рынок открыт для реализации проекта дизайн-студии, и за год можно достичь не только самоокупаемости, но и получить чистой прибыли 1 352 130 рублей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ДОКУМЕНТОВ И ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая. – М.: Омега-Л, 2015. – 571с.
2. Налоговый кодекс – Глава 26.2. Упрощенная система налогообложения – <http://www.nalkodeks.ru/text/chast2/glava26-2.html>
3. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. И доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
4. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/ С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. Ред. С.Д. Резника – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 287 с.
5. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
6. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 488 с.
7. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
8. Правовая компьютерная система «Консультант Плюс».
9. pnz.gks.ru – Данные Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области.

Анкета

Уважаемый респондент!

Центр изучения общественного мнения проводит опрос с целью исследования востребованности креативных услуг в нашем городе. Мы просим Вас помочь в нашей работе. Ваше мнение очень важно для нас. Вам будет предложено несколько вопросов. Выберите один или несколько вариантов ответа, наиболее соответствующих Вашему мнению.

е. Укажите Ваш пол:

- Мужской Женский

2. Укажите Ваш возраст:

- От 16 до 25 От 46 до 55
 От 26 до 35 От 56 до 65
 От 36 до 45 Старше 65

3. К какому социальному слою Вы относитесь?

- Неимущие Со средним достатком
 С низким достатком С высоким достатком

4. Есть ли у Вас вещи, ставшие немодными или вышедшими из употребления?

- Да Нет

5. Как Вы избавляетесь от таких вещей?

- Выбрасываю Отдаю знакомым Храню

6. Если бы в нашем городе появилась дизайн-студия по обновлению старых вещей, как часто Вы бы пользовались её услугами?

- Постоянно, при любой возможности
 Иногда, по необходимости
 Не пользовался(ась)

7. Чем бы Вы руководствовались, принимая решение воспользоваться услугами дизайн-студии?

- Опытом дизайнеров салона Вечием времени
 Приемлемой ценой Рекламой
 Гарантией качества

8. Интересно ли Вам, так популярное ныне, направление Upcycling (творческая переработка ненужных вещей)?

- Да Нет

9. Что из вещей направления Upcycling Вы хотели бы иметь?

- Предметы мебели Предметы обуви
 Предметы декора Предметы бижутерии
 Предметы одежды Ничего

10. Готовы ли Вы приобретать обновлённые уникальные вещи?

- Да, за любую цену
 Да, готов(а) платить больше, но не намного
 Да, если цена такая же, как на обычную вещь
 Нет, мне это не интересно

Если Вы согласны с тем, что мы свяжемся с Вами, оставьте свои контактные данные:

Имя _____

e-mail _____

телефон _____

Спасибо за участие в опросе!

Анализ анкетирования





Слоган

НЕНУЖНОЕ СТАНЕТ НУЖНЫМ

Логотип

Раскрываясь с рассветом и закрываясь на закате, лотос олицетворяет возрождение Солнца, а значит, и любое другое возрождение, возобновление жизненных сил, возвращение молодости, бессмертие.

Фиолетовый — цвет творчества. Этот цвет часто используется в рекламе. Таким образом рекламодатели стараются подчеркнуть престижность и уникальность своего продукта. Маркетологи используют этот цвет в продвижении товаров, которые только что вышли на рынок. Это могут быть новинки, изготовленные с креативным подходом, а также различные продукты для творчества.



Рекламный ролик

<https://drive.google.com/file/d/1mzVviUYoUtwcF65-ZSWgCBaOmFI0xLyv/view?usp=sharing>

Новая жизнь старой лампы



Рецензия на проектную работу
учащихся 10 «А» класса МБОУ СОШ № 63 г. Пензы
Влазневой Елизаветы и Двуреченских Виталия,
по теме «Дизайн-студия по обновлению старых вещей «NewLife» (Новая жизнь)»
(предметная область «Предпринимательство»)
руководитель проекта Кондакова Ирина Николаевна
учитель технологии МБОУ СОШ № 63 г. Пензы

Переход к новым социально-экономическим отношениям вызывает изменение роли человека в хозяйственной системе общества, пересмотр требований к нему как к профессиональному работнику. В частности, на первый план выходят такие личные качества профессионала, как предприимчивость, социально-профессиональная мобильность, склонность к коммерческому риску, способность принимать самостоятельные решения.

Данный проект «Дизайн-студия по обновлению старых вещей «NewLife» носит исследовательский характер и представляет интерес при переходе к новым социально-экономическим отношениям на современном этапе развития общества. Актуальность темы привлекает внимание, так как реставрация изделия с невысокой себестоимостью дает возможность хорошей экономии при оригинальном дизайне.

Цель данного проекта: создание дизайнерской студии по обновлению старых вещей под названием «NewLife» (Новая жизнь).

Для достижения цели были поставлены и выполнены определенные задачи, а именно: проведено исследование по данной теме, проанализирована актуальность проекта и возможность его реализации в г. Пенза; составлен план-график проектных работ; выявлены ресурсы, написан бизнес-план, в котором проанализирован рынок сбыта, конкуренция, названы конкретные элементы маркетинговой стратегии. В структуре бизнес-плана есть все основные разделы, из которых можно узнать, как будет функционировать бизнес, какие основные бизнес-процессы и элементы существуют в его работе.

При работе над проектом была изучена дополнительная литература, тем самым повышен уровень знаний в области экономики, предпринимательства и проектной деятельности. Приобретены практические навыки по разработке анкеты, созданию логотипа, слогана и рекламы компании.

Практическая ценность проекта заключается в возможности применения бизнес-плана на практике. Также эту работу можно использовать в изучении отдельных тем школьного курса «Основы предпринимательства».

Данная работа выполнена по всем требованиям оформления, имеет четкую структуру и состоит из введения, основной части, заключения, списка литературы и приложений.

Цель работы достигнута, задачи выполнены, теоретическая и практическая части подкреплены примерами и наглядными материалами.

К положительным сторонам работы можно отнести умение ставить цели и задачи, соответствие содержания заявленной теме, умение работать с различными источниками информации, наличие наглядного иллюстративного материала, оригинальность подачи материала, наличие собственного практического материала.

К недостаткам работы следует отнести некоторые редакционные ошибки при формировании пояснительной записки, а также замечания по оформлению литературных источников. Указанные замечания не снижают оценки выполненного проекта.

В целом работа заслуживает отличной оценки.

Рецензент:
Индивидуальный предприниматель

