**МБОУ ДО «Саянский районный Центр детского творчества»**

**Бизнес-план предприятия «Велес» (разведению овец на мясо и шерсть)**

****

**Авторы: Абликов Владимир**

**Хадоркин Александр**

**Саянский район**

**2019 год**

1. Название организации – ***Велес*** *(в греческой мифологии Велес – Бог скотоводов и торговцев)*
2. Стадия развития проекта: в процессе реализации.

1. Суть бизнес-идеи: *разведение овец на мясо и шерсть.*

Овцы достаточно неприхотливые в содержании животные, хотя нужно учитывать, что они чувствительны к повышенной влажности. Овцы являются источником низкокалорийного, уникального по содержанию микроэлементов и ферментов мяса и прочной, хорошо сохраняющей тепло шерсти.

Анализ рынка показал, что в Саянском районе зарегистрировано 9 предприятий по разведению овец. В продаже на рынке мясо баранины отсутствует.

1. Что? Какой товар вы производите или какую услугу предоставляете: *производство мяса и шерсти.*
2. Какую проблему местного сообщества это решает: *отсутствие баранины на рынке.*
3. Образ ключевых клиентов.

Клиент №1

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики | Психографические характеристики  (ключевая потребность – зачем и почему клиент должен купить у вас продукт или услугу) |
| Пол: мужской  Возраст: 20-50 лет  Образование: среднетехническое  Уровень дохода: средний  Социальный статус: предприниматель | Наш товар является качественным, натуральным и не дорогой |

Клиент №2

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики | Психографические характеристики  (ключевая потребность – зачем и почему клиент должен купить у вас продукт или услугу) |
| Пол: любой  Возраст: любой  Образование: любое  Уровень дохода: средний  Социальный статус: потребитель | Наш товар является качественным, с доступной ценой |

Клиент №3

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики | Психографические характеристики  (ключевая потребность – зачем и почему клиент должен купить у вас продукт или услугу) |
| Пол: мужской  Возраст: 20-50 лет  Образование: среднетехническое  Уровень дохода: средний  Социальный статус: предприниматель |  |

1. Ассортимент (Линейка продуктов)

Линейка продуктов для клиента №1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа | Бесплатный  (промо-продукт) | Дешевый | Средний (основной) | Дорогой | Супердорогой (VIP-продукт) |
| Название |  |  | Баранина |  |  |
| Описание (какими характеристиками обладает продукт/услуг) |  |  | Низкая калорийность, уникальное содержание микроэлементов и ферментов |  |  |
| Цена |  |  | 250 руб |  |  |
| Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента) |  |  | Бесплатно получает субпродукт |  |  |

Линейка продуктов для клиента №2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа | Бесплатный  (промо-продукт) | Дешевый | Средний (основной) | Дорогой | Супердорогой (VIP-продукт) |
| Название | Баранина | Баранина |  |  | Шашлык из баранины |
| Описание (какими характеристиками обладает продукт/услуг) | Продажа залежавшегося товара, тем покупателям которым он необходим | Экстренный убой |  |  | Мясо, приготовленное на угле, снижает риск возникновения сердечно-сосудистых заболеваний сохраняет больше витаминов и микроэлементов |
| Цена | бесплатно | 200 руб |  |  | 250 руб за шампур |
| Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента) |  |  |  |  | Даём возможность продегустировать продукт |

Линейка продуктов для клиента №3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа | Бесплатный  (промо-продукт) | Дешевый | Средний (основной) | Дорогой | Супердорогой (VIP-продукт) |
| Название |  |  | Не мытая шерсть | Мытая шерсть |  |
| Описание (какими характеристиками обладает продукт/услуг) |  |  | Прочная | Прочная натуральный цвет |  |
| Цена |  |  | 30 руб | 60 руб |  |
| Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента) |  |  | Доставка за наш счёт | Доставка за наш счёт |  |

1. Конкурентные преимущества. Конкуренты в районе фактически отсутствуют, так как мясо баранины в продаже отсутствует. В случае появления конкурентов мы знаем о преимуществах нашей компании и готовы к пересмотру цен.

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии | моя компания |
| Цена | Оптовая – 250 рублей  Розничная – 300 рублей |
| Место расположения | Красноярский край, Саянский р-н, с. Нагорное |
| Возможность доставки | Хорошее качество дороги, близко к райцентру |
| Режим работы | По договорённости в любое время |
| Качество обслуживания | Выбор из живого скота |

1. План продвижения продукции или услуги

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Что будем делать? | Зачем будем делать? | Как будем делать? | Что будет в результате? \* | Сколько это будет мне стоить? |
| 1. Поиск покупателей продукции через СМИ | Чтобы найти покупателя | Просматривать объявления в газетах и на сайтах | Договариваться о купле продажи товара | Бесплатно |
| 1. Рекламировать | Для увеличения продажи товара | Обратимся в редакцию местной газеты(подача объявления) | Покупатель узнает о нашем продукте и месте приобретения | 600 рублей (1 раз в неделю) |
| 1. Реклама (бегущая строка Енисей регион) | Для увеличения продажи товара и популяризации | Обратимся в редакцию краевого телевидения (подача объявления) | Покупатель узнает о нашем продукте и месте приобретения | 800 рублей (2 дня бегущая строка) |
| 1. От покупателя к покупателю | Для рекламы | Продажа продукции | Большее количество покупателей узнает о продукции | Бесплатно |

1. Требуемые ресурсы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Материально-технические ресурсы  (оборудование, сырье, материалы, финансы) | | |
| Имеющиеся | Требуемые | Где я найду требуемые ресурсы? | |
| Овцы, сено, техника, оборудование, помещения, пастбище, сенокосные угодья. | 1. Корма (овёс, соль) | 1. Куплю у местного производителя | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Человеческие ресурсы | | |
| Имеющиеся | Требуемые | Где я найду требуемые ресурсы? | |
| Семья 4 человека | 1. Работник по найму на договорной основе. | 1. В селе | |

1. Финансовый план

Расходы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость за 1 ед. (в рублях) | Количество | Расходы за 1 месяц (примерно за 30 дней) | Расходы за 1 год (общие) |
| Овёс | 450-00 | 60 мешков | 2250-00 | 27000-00 |
| Соль | 80-00 | 3 брикета | 80-00 | 240-00 |
| ГСМ(ДТ) | 48-00 | 600 л | 7200-00 | 28800-00 |
| ГСМ (АИ - 92) покос | 42-00 | 40 л | 560-00 | 1680-00 |
| ГСМ (АИ – 92) | 42-00 | 240 л | 840-00 | 10080-00 |
| Оплата работнику по найму | 1000 в день | 10 дней | 10000-00 | 10000-00 |
| Итого |  |  | 18930-00 | 77800 |

Доходы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость за 1 ед. (в рублях) | Количество (в штуках) | Прибыль за 1 месяц (примерно за 30 дней) | Прибыль за 1 год (общая) |
| Баранина (мясо) | 250-00 | 687 кг | 26250-00 (105 кг) | 171750-00 |
| Баранина (живой вес) | 170-00 | 36 шт | 7650-00 (3 шт) | 91800-00 |
| Итого |  |  | 33900-00 | 263550-00 |

Чистая прибыль:

За 1 месяц 14970-00

За 1 год 185750-00

1. Анализ рисков и способы их предотвращения или устранения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды рисков | Риски | Мероприятия по сокращению рисков |
| Экономические | 1. Низкая продажа товара | 1) Начнём активнее рекламировать свою продукцию.  2) Будем следить за качеством и свежестью товара.  3) Повышать качество сервиса. |
| Психологические | 1) Вытеснение продукции с рынка | 1) Поиск новых рынков сбыта |
| Технологические | 1) Не достижение прибыли | 1) Разработать новый план по реализации продукции |
| Погодные условия | 1) Низкая заготовка сена | 1) Приобретение сена |
| Форс мажорные обстоятельства | 1) Падение численности овец(заболевание) | 1) Лечение скота  2) Улучшить условия содержания скота и его рацион.  3) Изолировать больных животных |

1. Способы масштабирования товара: продажа товара на данный момент осуществляется в пределах района и перекупщикам, которые увозят товар за пределы района. В случае успешной рекламы возможен выход на рынки сбыта в другие муниципалитеты в пределах края.