*Муниципальное казенное общеобразовательное учреждение*

*« Чуноярская средняя школа №13»*

Краевой конкурс

социальных инициатив

«Мой край – мое дело»

номинация

«Школьный бизнес-стартап»

« Школьная форма своими руками»

Выполнили учащиеся 8 «А» класса

 Руководитель: Наумова Светлана Степановна- учитель технологии

С. Чунояр 2017 г.

« Школьная форма своими руками»

**Бизнес-план**

1. Название организации - МКОУ « Чуноярская средняя школа №13»
2. Стадия развития проекта – проект в процессе реализации
3. Суть бизнес-идеи:

Что? Школьная форма.

Какой товар вы производите или какую услугу предоставляете

Пошив школьной формы .

Какую проблему местного сообщества это решает.

Индивидуальность пошива, дешевизна, насыщение рынка данной продукцией, нет необходимости искать школьную форму за пределами села.

Для кого?

Для учащихся школы 8А класса

Образ ключевого клиента по образцу. Если типов клиентов несколько, то для каждого из них необходимо заполнить таблицу.

**Клиент №1**

|  |  |
| --- | --- |
| Демографические характеристики | Психографические характеристики(ключевая потребность – зачем и почему клиент должен купит у вас продукт или услугу) |
| Пол: женский, мужскойВозраст:15-16 летОбразование: учащиеся 8А класса общеобразовательной школыУровень дохода:0Социальный статус: несовершеннолетнийребенок | В связи с тем, что в 2014 году в школе родительским комитетом было принято положение « О школьной форме и внешнем виде учащихся школы», возникла необходимость в выполнении учащимися и родителями данного локального акта (ходить в школу в школьной форме).Школьную форму можно пошить своими руками на уроках технологии и кружке « Заботы маленькой хозяюшки». Это будет индивидуальный пошив, эстетично, модно, красиво, малозатратно (нет необходимости ехать в город, искать или заказывать форму) и дешево (затраты только на ткань). |

1. Конкурентные преимущества (чем ваш товар или услуга лучше, чем у конкурентов).

Данный товар ( школьная форма) конкурентноспособен, т.к. каждая школьница может заказать или сама сшить форму по своему желанию ( цвет, дизайн) и не зависеть от предлагаемых товаров на рынке сбыта продукции.

1. ***ВАЖНО:*** *Конкурентами мы называем тех, с кем у нас совпадает целевая аудитория (клиент).*

**Комплект школьной формы:**

**платье, фартук, жакет, юбка, брюки, жилет, галстук**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование конкурентов | ***МОЯ КОМПАНИЯ*** | **Конкурент №1**Красноярская швейная фабрика« Новая Заря» | **Конкурент №2**Интернет- магазин Производственно-торговая компания« Перемена» |
| Критерии |
| Цена | Комплект**1872,3руб.** | Таких комплектов в наличии нетВсе составляющие комплекта продуются отдельно. Суммарная цена ориентировочно около **5000руб**. | Таких комплектов в наличии нетВсе составляющие комплекта продуются отдельно. Суммарная цена ориентировочно около **8000руб** |
| Место расположения | С. Чунояр | Г.Красноярск | Г.Москва |
| Возможностьдоставки | Доставка не нужна | Доставка до с.Чунояр- автобусом, ж\д транспортом | Почта России |
| Режим работы | Понедельник, вторник, среда, четверг, пятница с 15час.00-17час.00 | Пятидневная рабочая неделя С 9час.00-17час.00 | Круглосуточно |
| Качество обслуживания | хорошее | отличное | сомнительное |

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. Шить комплект школьной формы
 | Чтобы были заказы | Носить в школе | Наличие положительных отзывов  | - |

***\* Результат обозначается в количественных или качественных показателях. Например: «Продажи увеличились на 30%», «Привлечено 25 клиентов», «Наличие положительных отзывов от клиентов» и т.д.***

1. Требуемые ресурсы

|  |
| --- |
| **Материально-технические ресурсы****(оборудование, сырье, материалы, финансы)** |
| **Имеющиеся** | **Требуемые** | **Где я найду требуемые ресурсы?** |
| 1. Швейные машинки
2. Оборудованный кабинет технологии
 | 1. Ткань
 | 1.В магазине |
| 1. Нитки
 |   |
|  3. Фурнитура (пуговицы, замки «молния»)  | … |

|  |
| --- |
| **Человеческие ресурсы** |
| **Имеющиеся** | **Требуемые** | **Где я найду требуемые ресурсы?** |
| 1.Учащиеся ( девочки) 8А класса2.Учитель технологии3. Родители | 1.Учащиеся ( девочки) 8А класса2.Учитель технологии3. Родители | 1. В школе
2. Дома
 |
|  |  |

1. Финансовый план

**Расходы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость за 1 метр. (в рублях) | Количество (в метрах) | Расходы за 1 месяц (примерно за 30 дней)  на 1 комплект в рублях | Расходы за 1 год (общие) на 9 комплектов в рублях |
| 1.Ткань костюмная «Пикачу» | 160 | 6 | 960 | * 8640
 |
| 2.Ткань Жаккард стрейч морской волны | 420 | 1 | 420 | * 3780
 |
| 3.Ткань подкладочная | 61 | 1,3 | 79,3 | * 713,7
 |
| 4.Ткань Органза | 130 | 0,5 | 65 | * 585
 |
| 5.Кружево широкое | 68 | 1 | 68 | * 612
 |
| 6.Кружево узкое | 54 | 3 | 162 | * 1458
 |
| 7.Флизелин | 66 | 0,5 | 33 | * 297
 |
| 8.Нитки белые и чёрные  | 126 | 2бабины | 28 | * 252
 |
| 9.Пуговицы | 3 | 63шт | 21 | * 189
 |
| 10.Замки «Молния» | 12 | 27шт | 36 | * 324
 |
| **Итого:** |  |  | **1 872,3** | **16 850,7** |

***ВАЖНО:*** *Учитывайте все необходимые ресурсы. Не забывайте о заработной плате сотрудникам, ежемесячных платежах, пополнениях материалов и т.д.*

Заработная плата не предусмотрена, т.к. девочки шьют комплекты сами для себя.

**Доходы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость за 1 ед. (в рублях) | Количество (в штуках) | Прибыль за 1 месяц (примерно за 30 дней) в руб. | Прибыль за 1 год (общая)в руб. |
| 1.Школьное платье  | 388 | 9 | 912 | 8208 |
| 2.Фартук | 300 | 9 | 200 | 1800 |
| 3.Жакет | 425,8 | 9 | 374,2 | 3367,8 |
| 4.Жилет | 241,3 | 9 | 258,7 | 2328,3 |
| 5.Юбка | 202,6 | 9 | 699,4 | 6294,6 |
| 6.Брюки  | 234,6 | 9 | 565,4 | 5088,6 |
| 7.Галстук | 82  | 9 | 118 | 1062 |
| **Итого:** |  |  | **3 127,7** | **28 149,3** |

***ВАЖНО:*** *Все расчеты ведутся исходя из среднестатистических показателей по вашему проекту.*

Чистая прибыль:

За 1 месяц - 3127,7р.

За 1 год - 28149,3р.

1. Анализ рисков и способы их предотвращения или устранения.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды рисков | Риски | Мероприятия по сокращению рисков |
| Экономические | 1) -2)- | 1)2) |
| Психологические | 1) -2) -3)- | 1) 2) 3) |
| Технологические | 1)- | 1) |
| **…** |  |  |
| И т.д. |  |  |

10. Способы масштабирования и тиражирования вашего товара или услуги.

11. Дополнительная информация: фото товара или услуги, ссылки на социальные сети или сайты товара или услуги, продающие тексты и т.д.