# Бізнес-план

на тему:

“Створення приватного підприємства по виробництву повітряної кукурудзи “.

Вартість проекту: 2803 грн.

Виконавець

2007 рік

Зміст

1. Резюме.
2. Опис галузі та продукту.
3. Маркетинг та збут продукції.
4. План виробництва.
5. Організаційний план.
6. Фінансовий план.
7. Оцінка ризику та страхування.

### Резюме

Даний бізнес-план розроблений з метою створення приватного підприємства по виробництву повітряної кукурудзи “Попкорн”.

Розмістити торгову точку планую на місцевому ринку.

В четверг, суботу та неділю торгівельна діяльність буде здійснюватись на ринку, в інші дні – в торгівельному центрі містечка.

Для повноцінного функціонування торгового місця необхідно орендувати 2 м2 .

Загальна вартість проекту **2803** грн.

Суму, якої не вистачає, планується отримати від центру зайнятості, який надає одноразову матеріальну допомогу для організації підприємницької діяльності.

Вид комерційної діяльності є новим для даного регіону, тому вважаю доцільним розміщення такої торгівельної точки.

Отриманий прибуток планую використати на розширення асортименту (солодкий попкорн, ароматизований). В подальшому планується фасовка в одноразові стаканчики та реалізація в торгівельній мережі міста.

Термін окупності складає **2** місяці.

### Опис галузі та продукту.

Виробництво попкорну - бізнес в Україні, який поступово здобуває популярність. У роздрібній торгівлі він зустрічається не так вже часто, принаймні, набагато рідше таких сухих закусок, як чіпси, горішки та крекери.

Це свідчить, зокрема, про те, що виробників, що займаються масовим виробництвом і розфасовкою повітряної кукурудзи, не так багато.

Попкорн - це смачне повітря. Один кілограм зерна кукурудзи для виготовлення попкорна дорівнює 28 літрів пухнастих пластівців готового попкорну.

Попкорн - це просто смачно. У якості "гастрономічної розваги"  
 перевершує по корисності всі інші - усякі там жирні, заморочливі у вживанні і сміттєві насіннячка, шкідливі для зубів і липкі цукерки, жахливі для Вашої фігури булочки.

Попкорн корисний усім у будь-якому віці. У кінотеатрі й у кафе він гарний у солодких глазурях. Він номінується на пивних фестивалях.

На основі попкорна побудовані різноманітні дієти, популярні у жінок, що худнуть (їсиш багато - засвоюєш мало). Дієтолог, який ознайомиться з теорією приготування попкорна, швидко переконається в унікальних властивостях цієї їжі. Рекомендований при лікуванні деяких захворювань.  
Прекрасний і простий засіб від печії. Фактично попкорн - натуральний продукт. Іноді попкорн називають смаженою кукурудзою.

Маркетинг та збут продукції.

Немає необхідності говорити, що чим більш людне місце Ви виберете для розміщення апарата для попкорну, тим більше у Вас буде потенційних клієнтів. Інше залежить тільки від підприємця, від того, як він поставить справу.

Розташування торгівельної точки повинно бути на видному місці.

Обов'язково потрібно оформити місце яскравими рекламними деталями, що кидаються в очі, головні покупці – це діти! Буду старатись оформити торгове місце оригінальніше, на вітрині обов'язково будуть розміщені зразки упаковок з цінами. Як приваблюючий елемент дуже гарний різнобарвний попкорн, упакований у різнобарвні поліетиленові пакети і паперові стаканчики. Але це планую робити в подальшому з коштів, які отримаю з прибутку.

Смачний запах попкорну, що готується залучить багато покупців. Чистота місця і привітність продавця – це головна запорука процвітання бізнесу. Без дотримання цих правил неможливо продавати багато попкорну. Погодьтеся, що мало знайдеться бажаючих купити попкорн із брудного апарата та у похмурого, непривітного продавця.

Якість і краса упаковки відіграє останнім часом все більшого значення. Товар у тьмяній, нецікавій упаковці продається погано. Використання гарного пакування дозволяє підняти обсяг продажів попкорна на 30-40 %. У такої упаковки є тільки один недолік – велика ціна. Тому оптимальним рішенням було б одночасне використання як дешевої, так і дорогої упаковки. На кожен вид знайдеться свій покупець.

В період масових гулянь ( Новий рік, день містечка, день Перемоги, день Незалежності України, свято Першого дзвоника в школі) здійснювати продаж продукту.

План виробництва.

##### Виробництво попкорну вважається високорентабельним, воно приносить добрі прибутки скрізь, де є людні місця.

На основі зроблених маркетингових досліждень я знайшов найбільш вигідного постачальника. При виборі постачальника враховувалось перш за все розташування постачальника, низькі ціни, можливість заміни в разі браку.

###### Розрахунок необхідного устаткування, яке необхідне для виробництва попкорну.

***Таблиця 1.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Необхідні засоби** | **Сума, грн** |
|  | Апарат для приготування повітряної кукурудзи “Емка-1” | 1750,00 |
|  | Стіл | 100,00 |
|  | Стул | 50,00 |
|  | Спецодяг | 50,00 |
|  | Разом | **1950,00** |

Витрати на матеріали та сировину:

***Таблиця 2.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Найменування** | **Ціна** | **Кількість** | **Вартість** |
| 1. | Зерно | 6,35 | 50 | 317,5 |
| 2. | Масло кокосове | 10,00 | 20 | 200,00 |
| 3. | Сіль | 1,00 | 20 | 20,00 |
| 4. | Паперовий пакет | 0,075 | 1000 | 75,00 |
|  | Разом |  |  | **612,50** |

Загальна сума, яка необхідна для закупівлі устаткування та матеріалів складає **2562,50** грн.

Собівартість 1 кг. готового солоного попкорну:

***Таблиця 3.***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Витратні матеріали** | **Закладка (грам)** | **Ціна 1 кг. (грн.)** | **Ціна закладки** | **Вихід (кг.)** | **Собівартість 1 кг. готового попкорну (грн.)** |
| Зерно | 1000 | 6,35 | 6,35 | 1 | 10,63 |
| Масло кокосове | 400 | 10,00 | 4,00 |
| Сіль | 280 | 1,00 | 0,28 |

Собівартість однієї упаковки готового солоного попкорну:

***Таблиця 4.***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Упаковка** | **Об'єм упаковки (гр.)** | **Собівартість 1 кг. готового попкорну (грн.)** | **Ціна упаковки (грн.)** | **Собівартість (грн.)** | **Роздрібна ціна (грн.)** |
| Паперовий пакет | 15 | 10,63 | 0,075 | 0,23 | 1,50 |

Організаційний план.

Розроблений бізнес-план передбачається реалізовувати як зареєстрованому приватному підприємцю.

Планую до 1.05.2007 подати документи в органи державної реєстрації для отримання свідотства. До 5.05.2007 подати необхідні документи в податкову інспекцію. 10.05.2007 розпочати підприємницьку діяльність

Фінансовий план.

План реалізації готової продукції:

***Таблиця 5.***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** |  | **травень** | **червень** | **липень** | **серпень** | **вересень** | **жовтень** | **Всього** |
| **1.** | **Валовий дохід** | 2625 | 2625 | 2625 | 2625 | 2625 | 2625 | 15750 |
| **2.** | **Витрати** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | * *реєстрація* | 34 | - | - | - | - | - | 34 |
|  | * *обов'язкові платежі* | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 120 |
|  | * *оренда* | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 900 |
|  | * *ринковий збір* | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 | 216 |
|  | * *сировина* | 612,5 | 575 | 575 | 575 | 575 | 575 | 3487,5 |
|  | * *інші витрати* | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 1500 |
| **3.** | **Прибуток** | 1522,5 | 1594 | 1594 | 1594 | 1594 | 1594 | 9492,5 |

Планую в день реалізовувати 70 упаковок попкорну. В місяць (режим роботи 25 днів) реалізація буде складати 1750 упаковок. Роздрібна ціна *(****Таблиця 4.*** *)* однієї упаковки 1,50 грн. Валовий дохід в місяць 2625 грн.

В травні місяці включено такі витрати:

* одноразова плата за реєстрацію – 34 грн.
* обов`язкові платежі (торговий патент) – 20 грн.
* оренда (торгівля в залі торгівельного центру 15 днів х 10грн.)– 150 грн.
* ринковий збір (торгівля на ринку 10 днів х 3,60 грн) – 36 грн.
* придбання сировини – 612,50 грн.
* інші витрати (затрати на електроенергію, зберігання устаткування) – 250 грн.
* устаткування – 1950 грн.

Разрахунки, які здійснено в таблиці *(****Таблиця 5.*** *)*, дають змогу зробити висновок. Термін окупності даного проекту:

Ток = К / ЧП

К- кошторис проекту.

ЧП – чистий прибуток.

Ток = 2803 / 1522,5

Ток = 2 місяці.

Оцінка ризику та страхування.

При розробці даного бізнес-плану проаналізова ймовірність виникнення практичних ситуацій, які можуть негативно позначитись на роботі.

1. Ринковий ризик.
2. Конкуренція.
3. Ризик втрати майна.

Ризики будуть компенсовані запропонованими заходами.

Ринковий ризик - постійно вивчати попит та пропозицію на даний товар, впроваджувати знижки для клієнтів. В даному бізнес-плані вказана максимальна ціна, що дасть мені можливість у випадку зменшення попиту маніполювати ціною.

Конкуренція – у випадку появи аналогічних торгових точок, як найшвидше, буду впроваджувати різноманітність упаковок для попкорну, використовувати різноманітні ароматизатори для задоволення потреб споживачів.

Для виключення ймовірних втрат майна від стихійного лиха передбачена необхідність придбання страхового полісу.