***Слайд 1***

**Модуль Н1: Продвижение фирмы/проекта 6 мин**

В основе любого успешного бизнеса лежит любовь и уважение его создателя к своему бизнесу. Известный предприниматель и миллиардер Ричард Брэнсон особо подчеркивал в своих многочисленных интервью главный фактор успеха любого бизнеса:

**“Чтобы бизнес был успешным, старайтесь выстраивать его на том, что вы любите или на том, что вам нравится.”**

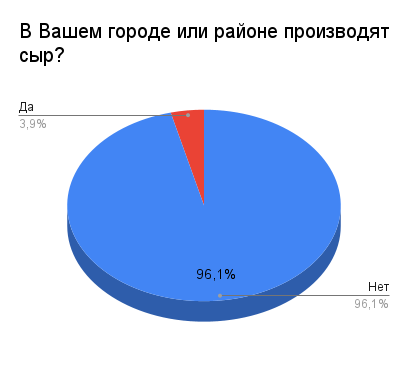
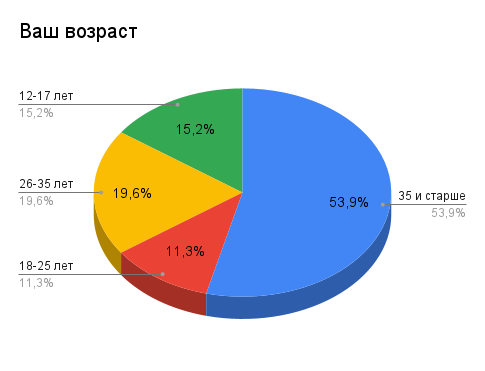
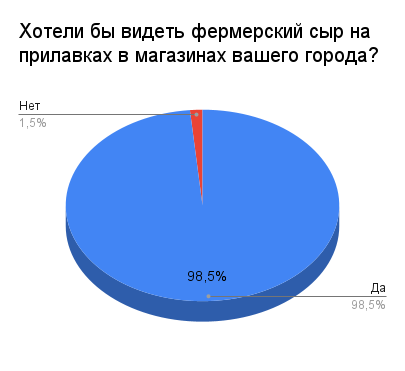
***Слайд 2***

Целевой рынок представляет собой группу потребителей или предприятий, которые с большей вероятностью заинтересуются в покупке продукта нашей сыроварни. При выборе целевого рынка нами определялись цели деятельности, оценивались сильные и слабые стороны конкурентов, емкость рынка, наличие и возможность использовать различных заказчиков рекламных услуг.

Целевой рынок – привлекательный участок рынка, на котором ИП «Сырный дом ХарЛи» будут сосредотачивать свою деятельность с целью наиболее полной реализацией своих задач.

Поэтому нами досконально изучены Слабые стороны проекта,которые способны устранить.

Изучив рынок потенциальных потребителей в г. Дмитриеве и Дмитриевском районе, пришли к выводу, что существует потребность в открытии частной сыроварни, чему свидетельствуют результаты [Google опросника](https://forms.gle/iU7jAUV9pBYPMBtE6)



Так же по результатам опроса нами были разделены наши потребители на возрастную категорию, где оказалось, что основной возрастной категорией людей будут лица от 35 лет и старше и составляют они 53,9%, 26-35 лет -19,6%, 12-17 лет -15,2%, 18-25 лет – 11,3%

***Слайд3***

Конкурентоспособность на рынке зависит от того, насколько полно будем удовлетворять потребности каждой группы потребителей. Поэтому важно помнить и понимать, что именно будет привлекать наших клиентов в ассортименте наших товаров.

Нашими клиентами могут стать:

* частные физические лица;
* индивидуальные предприниматели мелких и средних торговых точек;
* оптовые базы, перекупщиков;
* предприятия общественного питания (кафе, рестораны, столовые).

***Слайд 4***

Нами были определены основные направления работы c клиентами по B2B и B2C

**B2C**

**B2B**

Конкурентоспособность на рынке зависит от того, насколько полно будем удовлетворять потребности каждой группы потребителей. Поэтому важно помнить и понимать, что именно будет привлекать наших клиентов в товаре.

***Слайд 5***

Для планирования рабочего процесса нашей сыроварни «Сырный дом ХарЛи» была избрана концепция DRIFT, суть данной концепции состоит в том, что производство и изготовление продукции, будут выполнены с наивысшей результативностью и без ошибок, т. к. нарушение технологии изготовления, хранения и доставки влекут за собой большие потери в бизнесе

Данную концепцию сыроварня «Сырный дом ХарЛи» воплотила в трех стратегиях:

***Слайд 6***

Для иллюстрации графика деятельности по организации работы сыроварни «Сырный дом ХарЛи» используется диаграмма Ганта

Первоначальные затраты по оформлению ИП:

Оформление ИП – 800 руб.;

Стоимость печати – 750 руб.;

ИП «Сырный дом ХарЛи» будет использовать следующий код ОКВЭД 10.51.3 - Производство сыра и сырных продуктов.

***Слайд 7***

Позитивные и негативные варианты развития сыроварни «Сырный дом ХарЛи»

Позитивные и негативные варианты развития сыроварни

***Слайд 8***

Суть антикризисного плана будет состоять в том, что выход из кризиса будет осуществляться в результате:

1. последующего привлечения инвестиций;
2. оптимизации отношений с заказчиками и поставщиками;
3. реализации программы повышения операционной эффективности;
4. оптимизации производственных и управленческих процессов**.**

***Слайд 9***

Информационное обеспечение маркетинговых исследований ИП «Сырный дом ХарЛи» складывается из кабинетных исследований (вторичная информация) и полевых исследований (первичная информация). Источниками информации при этом были внутренние и внешние источники.

Маркетинговая информация использовалась для:

* выявления существующих проблем и определения возможностей сыроварни;

• разработки и оценки маркетинговых действий;

• принятия правильных маркетинговых решений;

• мониторинга эффективности маркетинговых действий;

• совершенствования механизма управления маркетингом.

***Слайд 10***

В процессе разработки бизнес-плана особое внимание уделялось разработке календарного плана основных мероприятий PR-кампании:

* Предварительная корпоративная работа;
* Предварительная работа со СМИ;
* Работа с целевыми аудиториями;
* Информирование общественности.

***Слайд 11***

С помощью анализа эффективности бизнес-процессов на основе SWOT анализа были выявлены сильные и слабые стороны сыроварни «Сырный дом ХарЛи»

**SWOT-анализ сыроварни «Сырный дом ХарЛи»**

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны проекта | Слабые стороны проекта |
| Высокое качество продукции.  Приемлемая стоимость продукции.  Квалифицированный персонал.  Предоставление широкого спектра услуг.  Проработанная маркетинговая и ценовая стратегия. | Неопытность.  Отсутствие клиентской базы.  Нулевая деловая репутация.  Сложность в поиске именно квалифицированного персонала. |
| Возможности проекта | **Угрозы проекта** |
| Возможность расширения деятельности, открытия новых точек в других городах;  Совершенствование технологий;  Потенциал для расширения новых услуг;  Минимизация последствий, возникающих из-за наличия слабых сторон. | Рост числа конкурентов на рынке;  Ценовой демпинг со стороны конкурентов;  Риск дополнительных убытков из-за отсутствия заказов;  Рост цен на сырье. |

К сильным сторонам относятся:

* Высокое качество продукции.
* Приемлемая стоимость продукции.
* Квалифицированный персонал.
* Предоставление широкого спектра услуг.
* Проработанная маркетинговая и ценовая стратегия.

К слабым сторона относятся:

* Неопытность.
* Отсутствие клиентской базы.
* Нулевая деловая репутация.
* Сложность в поиске именно квалифицированного персонала.

***Слайд 12***

Концепция устойчивого развития в нашем бизнес-плане будет включать 4 основных направлений: **экономическое, социальное, экологическое и инновационное.**

Свою работу стоит выстраивать так, чтобы привлечь внимание людей с любым уровнем достатка.

ИП «Сырный дом ХарЛи» создаст такое рабочее пространство, где экологическая и социальная ответственность являются неотъемлемой частью образа мышления на каждом уровне операционного процесса.

Для нашего бизнеса характерно среднесрочное планирование (от 2 до 3-х лет). Хотя и текущее планирование, которое обычно рассчитано на год, полгода, квартал, месяц тоже возможно.

***Слайд 13***

Прогнозирование инвестиций – это сложный, многоэтапный процесс, связанный с изучением вероятностных аспектов вложения денежных средств в сыроварню «Сырный дом ХарЛи».

Прогноз размера инвестиций, тыс. руб.

***Слайд 14***

Устойчивое развитие бизнеса ИП «Сырный дом ХарЛи» могут охарактеризовать **финансовые показатели**

Таблица – Показатели финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 1-й год | 2-й год |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 82,39 | 86,64 |
| Рентабельность продаж (ROS), % | 23,8 | 34,14 |
| Коэффициент автономии, п.п. | 0,62 | 0,57 |

ROE = ЧП/(СК)

ROS=П(до налогообл.)/В

Ka=СК/Активы баланса Ка>0,5 стабильный устойчивый рост компании

Для сохранности устойчивости требуется, чтобы движение [денежных потоков](https://berichnow.ru/stati/prichinyi-bogatstva-v-chem-zhe-oni) давало возможность рассчитаться с кредиторами, поставщиками и государством. Мы, как предприниматели, должны иметь возможность оплачивать свои бизнес-потребности и для устойчивого развития бизнеса часть прибыли направлять на нововведения.

***Слайд 15***

Вся полученная прибыль является собственностью индивидуального предпринимателя, который имеет регистрацию, полученную в законном порядке. С полученной прибыли предприниматель платит налоги.

Распределение прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Показатели*** | 1-й год | 2-й год |
| Доход (выручка), руб. | 7749720 | 11624580 |
| Расход, руб. | 5961360 | 7655360 |
| Прибыль до налогообложения, руб. | 1788360 | 3969220 |
| Налоги УСН 15% (доходы - расходы), руб. | 268254 | 595383 |
| Чистая прибыль, руб. | 1520106 | 3373837 |
| Рентабельность, % | 25,50 | 44,07 |

Выводы

Данный вид бизнеса является рискованным, но очень прибыльным. Предприятие будет иметь прибыль в 2021-2022 гг.- 1520106 рублей и в 2022-2023 гг. в размере 3373837 рубля.

Расходы самого предприятия составят соответственно 5961360 рублей и 7655360 рублей, но они полностью окупятся в течение 2 лет.

***Слайд 16***

Спасибо за внимание!