

TWO STURGEON

Осетровая ферма

Выполнили: Студенты ФС 22-11

Гришин Никита

Маркитонов Максим

TWO STURGEON
ПОПРОБУЙ РОСКОШЬ НА ВКУС.

Компания Two Sturgeon предлагает Вам попробовать рыбу осетровых пород и икру премиального качества. Уникальные технологии выращивания осетра дают превосходный чистый вкус икры. Современные способы добычи и перевозки позволяют сохранить качество на высшем уровне.

Two Sturgeon - попробуй роскошь на вкус.

ВИЗИТКА

Two Sturgeon



Two Sturgeon - попробуй роскошь на
вкус.

Компания Two Sturgeon предлагает Вам
попробовать роскошь на вкус. Уникальные
технологии выращивания осетра дают
превосходный чистый вкус икры. Современные
способы добычи и перевозки позволяют сохранить
качество на высшем уровне.

адрес: Г. Ижевск ул.
Молодёжная 109

mail: two_sturgeon@mail.ru

телефон: 8 800 555 3535

ЦЕЛИ

Увеличивать доход каждый месяц за счет увеличения масштабов
производства

Обучить персонал разведению новых видов

ЗАДАЧИ

Получать постоянную прибыль

Выйти в окупаемость за 6 месяцев

Создать штаб компетентных работников

подбор персонала по критериям

формирование и управление финансами на развитие и обеспечение
подушки безопасности

Найти точки сбыта продукции

ИДЕЯ СОЗДАНИЯ

На парах по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» нам сказали создать свое производство и мы не долго думая нашли идею для своего предприятия.

АНКЕТИРОВАНИЕ

Анкетирование проходило в электронной форме в социальных сетях. Всего в опросе приняло участие 43 человека.

«Добрый день, уважаемые респонденты! Сегодня вам представляется возможность пройти анкетирование по продукту «икра». Вам необходимо выбрать вариант ответа под каждым вопросом.

Заранее благодарим за участие!»

1. Укажите ваш возраст.

18-25 лет 2. 26-35 лет 3. 36-55 лет 4. 55-70 лет

2. Укажите ваш пол

1. Мужской 2. Женский

3. Укажите ваш социальный статус

1. Студент 2. Пенсионер 3. Рабочий 4. Служащий

4. Укажите ваш заработок

1. 10-20 т.р 2. 21-30 т.р. 3. 31-40 т.р. 4. 41-50 т.р 5. 50 и более т.р

5. Как часто вы покупаете икру?

1. раз в год 2. 2 и более раза 3. не покупаю икру

6. Какую икру вы покупаете?

1. Черную 2. Красную 3. Имитацию икры 4. Овощную

7. На что вы обращаете внимание при покупке икры?

1. Цену 2. Производителя 3. Срок годности

8. Сколько баночек икры за раз вы покупаете?

1. 1

2. 2

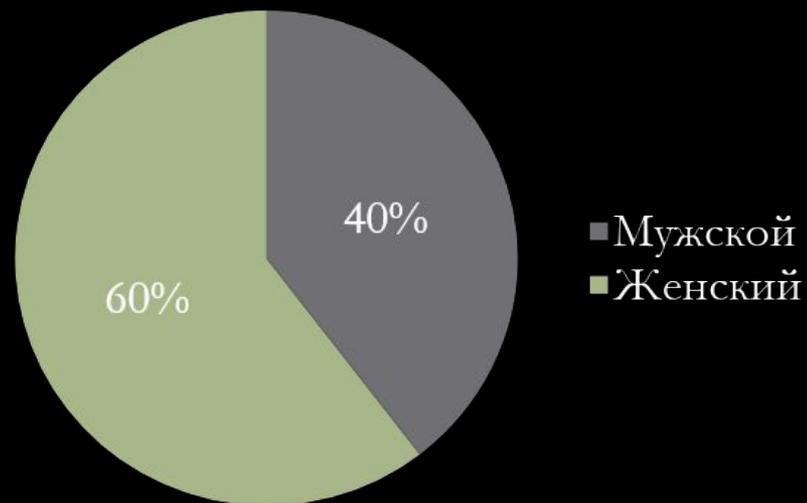
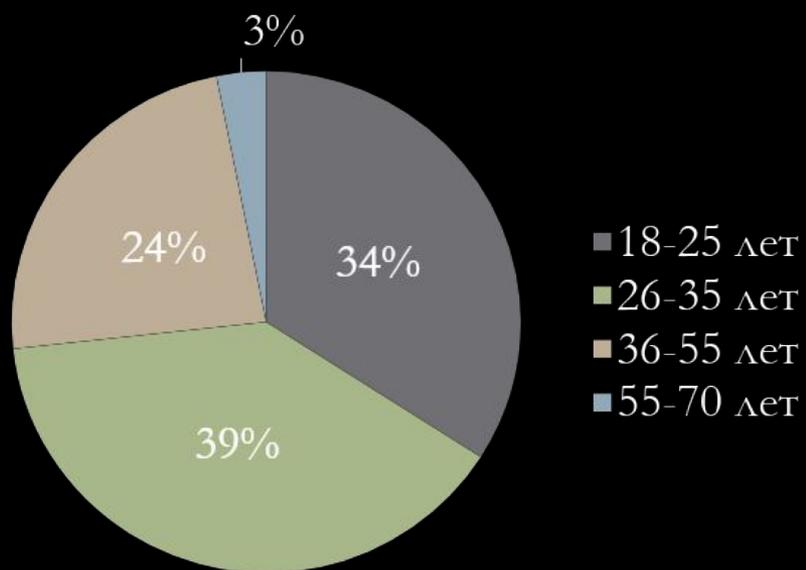
3. 2 и более

9. За сколько в среднем вы покупаете икру?

1. 100-500 р. 2. 501-1000 р. 3. 1-2 т.р. 4. 2-5 т.р. 5. 5 и более т.р.

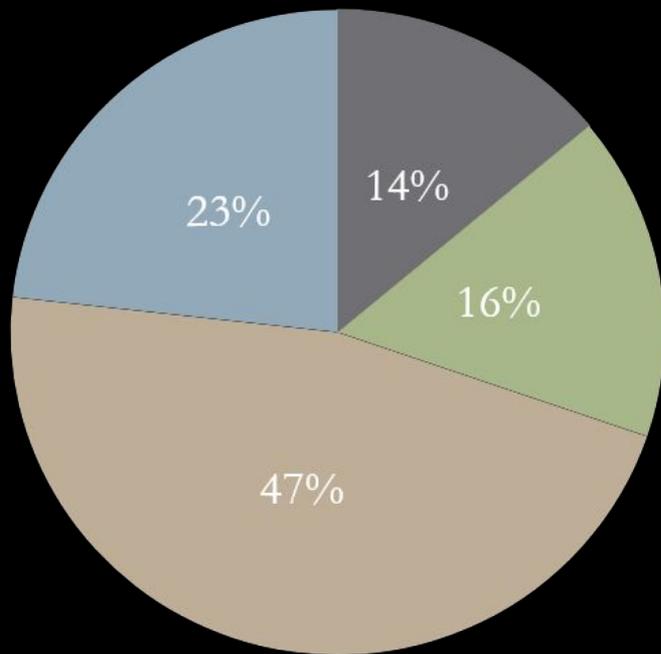
Укажите ваш возраст.

Укажите ваш пол



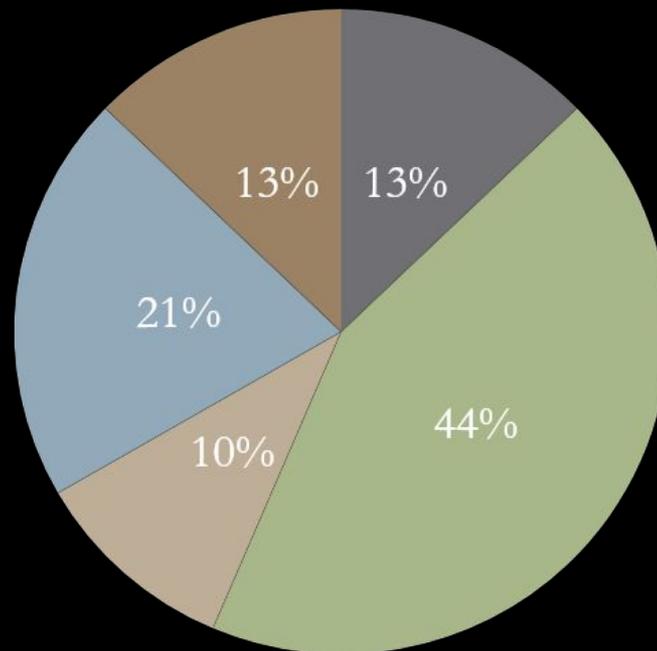
Укажите ваш социальный статус

- Студент
- Пенсионер
- Рабочий
- Служащий



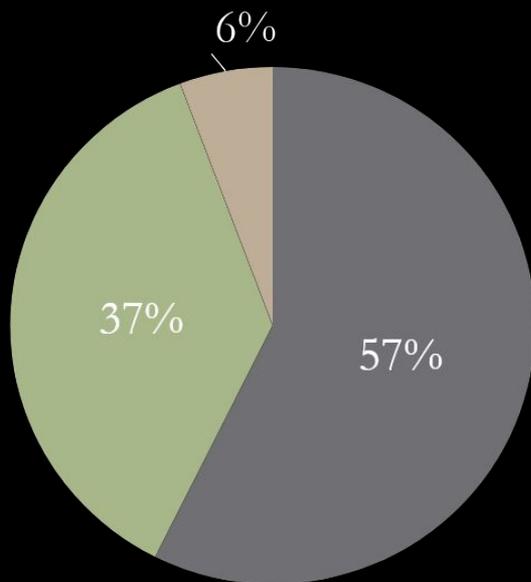
Укажите ваш заработок

- 10-20 т.р
- 21-30 т.р
- 31-40 т.р
- 41-50 т.р
- 50 и более т.р



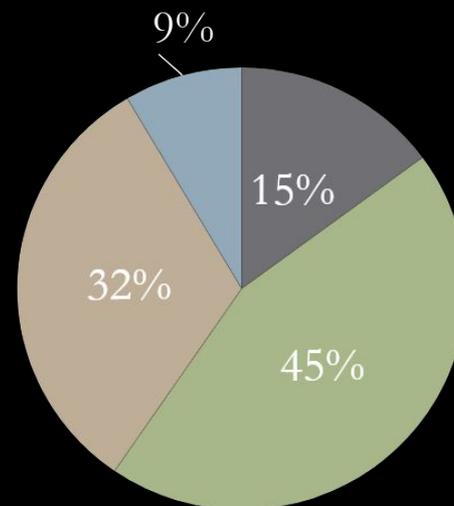
Как часто вы покупаете икру?

- раз в год
- 2 и более раза
- не покупаю икру



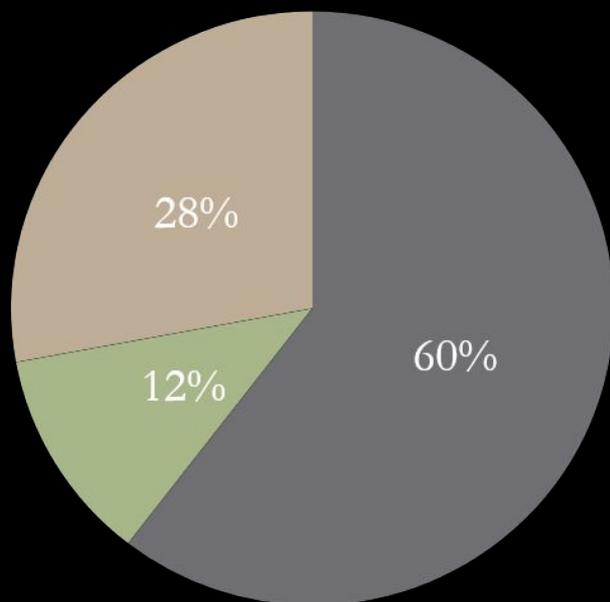
Какую икру вы покупаете?

- Черную
- Красную
- Имитацию икры
- Овощную



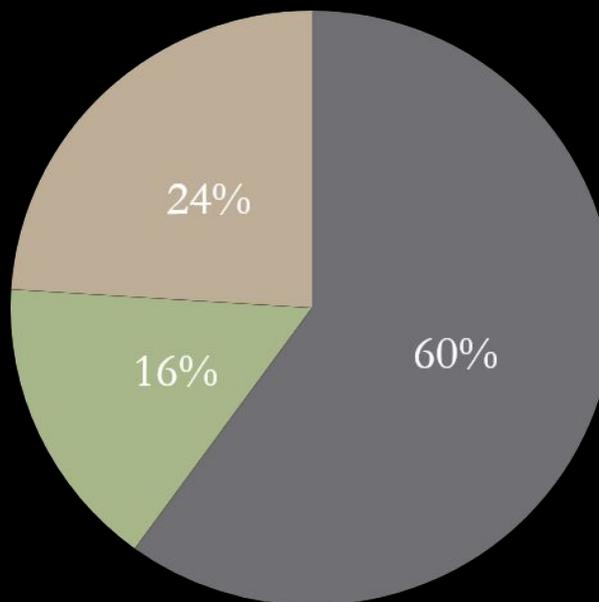
На что вы обращаете внимание при покупке икры?

- Цену
- Производителя
- Срок годности



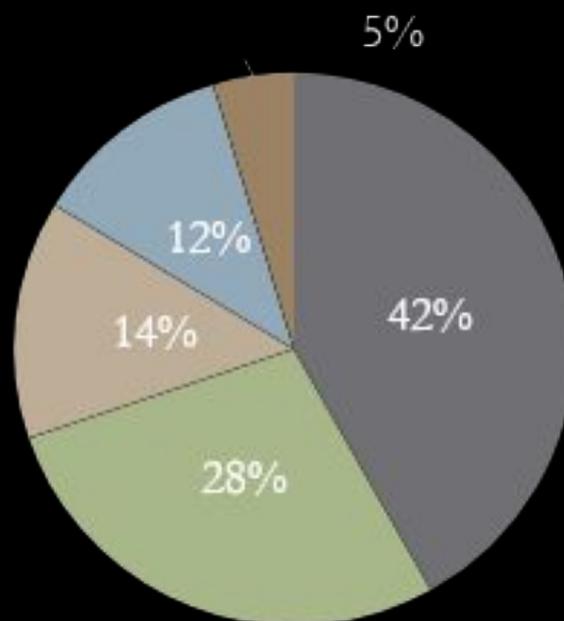
Сколько баночек икры за раз вы покупаете?

- 1
- 2
- 2 и более



За сколько в среднем вы покупаете икру?

■ 100-500 р. ■ 501-1000 р. ■ 1-2 т.р. ■ 2-5 т.р. ■ 5 и более т.р.



ИТОГИ

После проведения анкетирования можно сделать следующие выводы:
большинство респондентов покупают икру хотя бы раз в год и предпочитают больше красную икру. При покупке больше внимания уделяют цене, чем производителю и сроку годности. Основной целевой аудиторией нашего предприятия будут рабочие и служащие люди с доходами выше среднего, от 40 тыс. руб.

ТОЧКИ СБЫТА

Частные лица

Кафе и рестораны высокой кухни:

Кафе Дача: поставка

Ресторан Pride поставка

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ:

1. Закупка мальков, корма, расходных материалов
2. Создание условия и выпуск мальков в аквариумы для выращивания
3. Кормёжка, уход за рыбой и поддержка благоприятных условий для роста рыбы
4. Отлов готовой к подготовке к реализации рыбы
5. Разделка и упаковка рыбы, подготовка к транспортировке и реализации
6. Доставка рыбы к заказчику

МИССИИ

Основным направлением деятельности предприятия будет являться выращивание осетровых пород рыб с последующей реализацией товарной рыбы населению и организациям

SWOT АНАЛИЗ

| Сильные стороны: | Слабые стороны: |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Высокая прибыль</p> <p>Сравнительно низкие цены</p> <p>Премиальная продукция</p> <p>Возможность реализации зарубеж</p> <p>Низкая конкуренция</p> <p>Большие субсидии</p> <p>Низкие % по кредиту</p> <p>Поддержка государства</p> | <p>Сложность производства</p> <p>Большие сроки окупаемости</p> <p>Сложности с перевозкой</p> <p>Проблемы с высококвалифицированными работниками</p> <p>Низкая покупательская способность большей части населения</p> |
| Возможности: | Угрозы: |
| <p>Увеличение производства</p> <p>Лёгкое расширение каналов сбыта</p> <p>Создание уникального продукта</p> <p>Демпинг цен</p> | <p>Возможность потерять большую часть прибыли на начальном этапе</p> <p>Некомпетентность сотрудников</p> |

КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ -

Увеличивать доход каждый месяц за счет наращивания производства.
Прибыль должна увеличиваться минимум на 10-15% каждый месяц в течение первого года.

СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

Проводить ежегодные маркетинговые исследования потребностей потребителей;

Повысить квалификацию работников, увеличить качество продукции до максимально возможного в наших условиях, поиск новых точек сбыта

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

Расширить ферму и оснастить ее оборудованием

Выход на рынок рубежа

Социальная значимость проекта:

Важным социальным фактором проекта будет являться создание новых рабочих мест.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

| | Рашаль | Пихтовка |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| В чем сильные стороны конкурента? | высокий технологический потенциал, соответствующая инфраструктура, квалифицированный персонал | Запоминающийся фирменный стиль упаковки, |
| В чем уязвимость конкурента? | Увеличение стоимости сырья и транспортных расходов рост цен на энергоресурсы | Сезонность отрасли, цикличность поставок сырья |
| Что движет конкурентом? | Модернизация технологических решений | Выход на новые региональные рынки |
| Что делает конкурент в настоящий момент и что может делать? | Расширяет ассортимент выпускаемой продукции | Расширяет ассортимент выпускаемой продукции |

РАСХОДЫ

| Постоянные(ежемесячные) | Разовые |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Закупка мальков 20 000 | Закупка бассейнов – 200 000 |
| Затраты на электроэнергию 20 000 | Автоматические кормораздатчики и кормушки. 40 000 |
| Покупка ГСМ 15 000 | Насосы для перекачивания воды. 80 000 |
| Закупка корма 30 000 | Кислородные генераторы (аэраторы) для обеспечения рыбы кислородом.68 000 |
| Затраты на продвижение 15 000 | Трубы для создания контура закрытого водоснабжения. 9 800 |
| Закупка расходников 10 000 | Стерилизаторы и фильтры для очищения водоёма от загрязнений, остатков корма и продуктов жизнедеятельности рыб. 60 000 |

| | |
|----------------|------------------------------|
| Налоги 0 | Весы 1 000 |
| | Контейнеры для осетра 4 000 |
| | Морозильные камеры. 100 000 |
| | Сачки, вёдра. 1 000 |
| | Электрогенератор 50 000 |
| | Госпошлина 2 000 |
| | Сертификация Лицен 10 000 |
| | Страховые взносы за ип 40000 |
| Всего: 143 259 | Всего:665 800 |

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Расходы на первый год предприятия составят 2 201 649 рублей при годовой прибыли в 1 800 000 рублей. На первый месяц второго года будет отрицательный баланс в размере 544 908 руб. При реализации товара на первый месяц второго года мы выйдем в плюс на 55 092 руб. На второй месяц чистая прибыль составит 456 74 руб. Годовая чистая прибыль по плану составит 5 024 151 руб. *Все эти показатели рассчитаны при наилучших условиях функционирования предприятия.

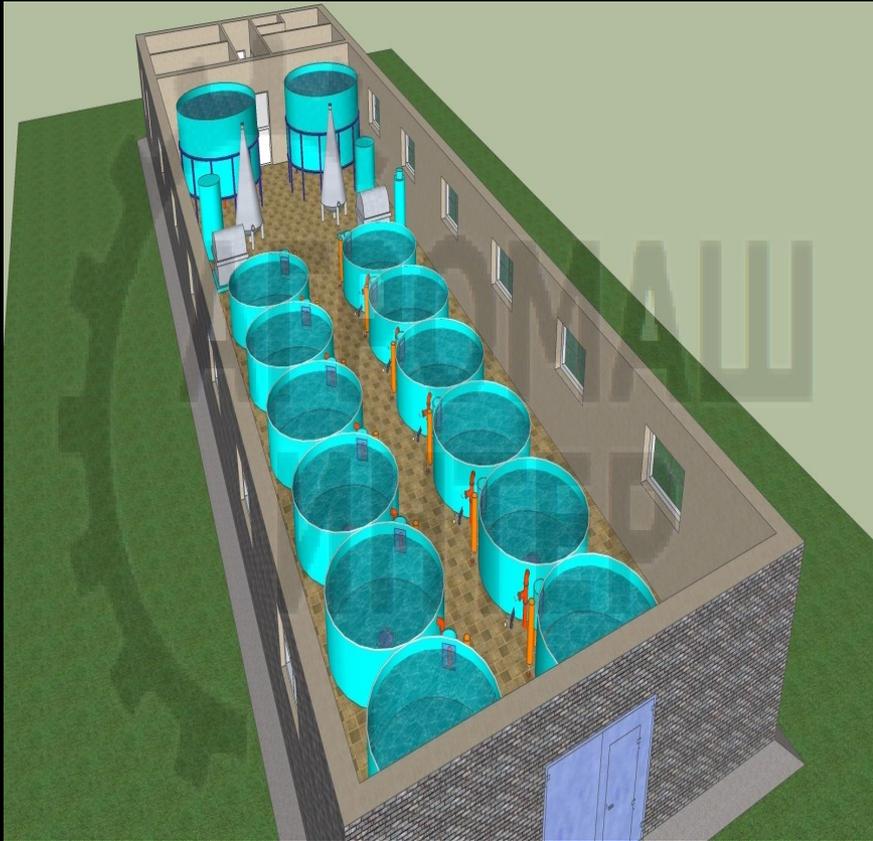
Организационно-правовая форма: ИП

Вид налогообложения: УСН

+ Возможность налоговых каникул

- Ставка по налогам выше чем по ЕСХН

**ПРИМЕРНЫЙ ВИД
ПРЕДПРИЯТИЯ**



Спасибо за внимание!