

Мысленное построение
нового изделия.
Мечта и реальность

Реальные условия проектирования

- ▶ Бюджет времени и средств
- ▶ Возможности производства и рынка
- ▶ Доступность материалов и технологий

*Диктуют выбор пути к
достижению
целей
проекта*

Постановка целей и изыскание средств проектирования :

- ▶ чего добиваемся для потребителя
- ▶ чего добиваемся в производстве
- ▶ какими возможностями
располагаем

Чего добиваемся для потребителя:

- ▶ улучшение потребительских качеств
- ▶ увеличение рынка сбыта
- ▶ повышение или снижение цены
- ▶ конкурентоспособность

Чего добиваемся в производстве :

- ▶ Снижение, сохранение или увеличение себестоимости
- ▶ Перестраивание или сохранение производства
- ▶ Повышение уровня автоматизации
- ▶ Улучшение культуры труда

Виды производства

а)Массовое; б)Серийное; в)
Мелкосерийное; г)Единичное

Какими возможностями располагаем

- ▶ Сколько времени на проектирование?
- ▶ Найдем ли новые материалы
- ▶ Когда поступит новое оборудование?
- ▶ Где приобрести детали?
- ▶ Есть ли электроэнергия?
- ▶ Как использовать отходы?
- ▶ Как подготовить рабочие кадры?
- ▶ Где взять денежные средства

Бизнес-план

- это документ, содержащий обоснование основных шагов, которые надо сделать для реализации проекта.

Цель разработки бизнес-плана—спланировать производственную деятельность на ближайшее и отдалённое время в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Какими возможностями располагаем

- Сколько времени на проектирование
- Найдём ли новые материалы
- Когда поступит новое оборудование
- Где приобрести детали
- Есть ли электроэнергия
- Как использовать отходы
- Как подготовить рабочие кадры
- Где взять денежные средства



Бизнес-план помогает решить следующие основные задачи:

- определить конкретные направления деятельности, целевые рынки и место на этих рынках
- сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели, стратегию и тактику на пути к ним
- определить показатели товаров(услуг) , которые будут предлагаться потребителям, оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации
- определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и т. п.
- определить соответствие финансовых и материальных ресурсов поставленным целям
- предусмотреть трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана;