**Государственное автономное общеобразовательное учреждение Чукотского автономного округа «Чукотский окружной профильный лицей»**

**Индивидуальный итоговый проект**

**На тему:**

**Бизнес-план по производству и реализации фруктово-ягодных пюре и напитков на Чукотке.**

учебные предметы: Экономика

выполнила: ученица 11 «г» класса

Ланграф Вероника Олеговна

руководитель: учитель экономики

Синько Светлана Матвеевна

г. Анадырь,

2024г.

Содержание

Введение ……………………………………….…...............1.

Резюме ………………………………………….…..............2.

Исследование потенциального рынка …………...……….3.

Инвестиционная стратегия …………………………......... 4.

Работы с поставщиками и закупщиками ...…….….……...5.

Многогранность проекта ……………………..…….….......6.

Риски ……………………………..……………....................7.

Заключение ...………………………………….....................8.

Список литературы…………………………………............9.

Введение

Мой бизнес по производству и реализации фруктово-ягодных пюре и концентратов для морсов состоит из исключительно экологически чистых и свежих фруктов и ягод. На Чукотке данный продукт в перспективе востребованный, т.к. все витамины и полезные свойства фруктов и ягод сохраняются.

Актуальность

На Чукотке люди вынуждены покупать консервированные продукты, продукты содержащие ГМО, так как свежие ягоды и фрукты стоят больших денег.

Если жители Чукотки продолжат потреблять в заведениях напитки содержащие данную продукцию, то это может сказаться на долголетии, здоровье, а также на отравлении организма.

Наш продукт является незаменимым на кухне и в баре любого заведения в сфере общепита.

Его универсальность позволит приготовить не только морсы и соки, но и расширить ассортимент ягодными и фруктовыми чаями, лимонадами, коктейлями, десертами, соусами и тд.

Цель бизнеса

Данная цель заключается в том, чтобы заменить сиропы, которые содержат химические добавки, абсолютно натуральным продуктом для направления HoReCa ( Hotel, Restaurant, Café ), обратить внимание населения о важности соблюдения рациона, а так же нашего личного дохода.

Цели и задачи для старта бизнеса

* Построить бизнес план
* Узнать, какие документы будут нужны для открытия ИП
* Изучить необходимую литературу и ресурсы
* Сделать вывод об успешности и перспективе идеи.

Бизнесом можно назвать способ реализации себя как личности, своих творческих способностей и талантов. Бизнес – это способ получения независимости. Создавая свой собственный бизнес, человек может почувствовать себя независимым, ведь ему не придётся работать на кого-то, он будет работать только на себя и своё дело. Ведь именно вкладываясь в своё дело человек чувствует себя независимым и свободным. Его не будут использовать как марионетку, он не окажется очередной пешкой в чьих-то руках. Человек сможет постоянно развиваться, у него не будет никаких границ (в рамках закона, конечно).

Человек, который создает свой бизнес, должен понимать все риски и сложности своего дела. Он понимает, что если хорошо поработать, то можно построить надежный бизнес, стать успешным бизнесменом. Бизнесмена никто не уволит с работы. Единственной опасностью может быть только то, что вы можете прогореть. Но, имея ясную цель и чёткий план, этого не случиться.

Итак, чтобы не случилось плохого, нужно узнать, как можно больше о бизнесе.

**Что нужно знать, чтобы создать свой бизнес**

**Бизнес** (англ. business — дело, занятие, предприятие; в русский язык пришло, возможно, через посредство фр. business или непосредственно из английского). Бизнес – деятельность, направленнная на систематическое получение прибыли.

Бизнесмен – это человек, занимающийся предпринимательской деятельностью и получающий от своей деятельности прибыль. Он может заниматься как в сфере производства, так и в сфере продажи или оказания услуг. В какой сфере открыть своё дело решает только бизнесмен.

**Предпринима́тельство** (**предпринимательская** **деятельность**) — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено законом.

**Индивидуа́льный** **предпринима́тель** (сокращённо — ИП) в России — физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

[**Финансы**](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B)— это область, которая занимается изучением [инвестиций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8). Она включает в себя динамику [активов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2_%28%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%8F%29) и [пассивов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B2_%28%D0%B1%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D1%8F%29) во времени в условиях различной степени неопределенности и риска.

**Услуга** — результат (как правило, нематериальный) по меньшей мере одного действия, осуществлённого при взаимодействии поставщика и потребителя.

**Продажи** — это деятельность, связанная с количеством товаров или услуг, проданных за определенный период времени. Продажи часто интегрированы со всеми направлениями бизнеса и являются ключом к успеху компании.

**Маркетинг** — организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации.

Это основные понятия, которые нужно знать начинающему бизнесмену. Конечно со временем этих понятий будет больше. Но для открытия бизнеса их достаточно.

Если начинающий бизнесмен имеет хороший стартовый капитал, то ему проще будет раскрутить свое дело. Если же стартовый капитал ограничен или он вовсе отсутствует, то нужно очень хорошо поработать, чтобы дело заработало.

**Что делать, чтобы начать проект?**

* Определиться с позициями основных конкурентов.
* Избрать собственную нишу.
* Арендовать или приобрести офис и помещение
* Провести ремонтно-отделочные и монтажные работы.
* Закупить оборудование.
* Разработать технологические карты.
* Достигнуть договоренностей с поставщиками сырья и закупщиками готовой продукции.
* Начать.

**Бизнес-план** – это документ, который содержит основную информацию по созданию бизнеса; это инструмент, который способен помочь построить эффективный и прибыльный бизнес.

**Как составить бизнес-план**

Есть правила, которые нужно соблюдать для успешного составления бизнес-плана. Ведь бизнес-план, одна из самых важных частей в создание бизнеса. Верно составленный бизнес-план – большая вероятность успешности бизнеса!

**Правила составления бизнес-плана**

* Бизнес-план должен быть кратким и точным.
* Бизнес-план должен быть написан простым языком, чтобы с ним было просто работать.
* Не стоит бояться! Бизнес-план составляет человек, который не имеет специального образования, поэтому он может состоять из одной страницы.
* Образцом может послужить любой бизнес-план.

**Что должен содержать в себе бизнес-план?**

* Резюме – краткое описание бизнеса и планов.
* Возможности – описание того, что вы хотите продавать и каким способом вы будете реализовывать.
* Реализация – описание маркетингового плана, плана-продаж и операционной деятельности.
* Команда и компания - рассказать о специалистах, которые уже работают в вашей компании, а также перечислить специалистов, которых вы планируете набрать в свою команду.
* Финансовый план или финансовый прогноз.
* Приложение – дополнительная информация.

**Резюме**

Мой проект имеет возможность как развития своего собственного бренда, так и являться дистрибютером в сфере оптово-розничной торговли для B2B и B2C. Изучив и проанализировав рынок, я сделал вывод о том, что мой продукт будет отличаться качеством и доступными ценами, соответственно спрос будет постоянный.

**Исследование потенциального рынка**

Нашими потенциальными клиентами является направление HoReCa, а также в перспективе различные торговые сети, магазины, рынки и тд. Я уверена, что наше предложение будет актуально для них, т.к. напитки – это неотъемлемая часть рациона любого человека, а улучшение их качества повышает спрос на них.

В любом кафе, ресторане или клубе имеется собственное меню напитков, где есть разнообразные коктейли, как алкогольные, так и безалкогольные, чаи с добавлением фруктов или ягод, лимонады, молочные коктейли, смузи и тд. Использование нашего продукта в разы оптимизирует рабочий процесс, особенно в работе бармена.

**Инвестиционная стратегия**

Инвестиции являются важнейшей частью любого бизнеса.

Инвестиции нашего проекта:

* Аренда офиса
* Аренда помещения для приготовления и розлива концентратов по бутылкам и поклейке этикеток
* Аренда или приобретение склада
* Закуп товара
* Закупка оборудования

**Работа с поставщиками**

Ключевым поставщиком будут обычные люди с сёл, у которых можно покупать лесную ягоду по хорошей цене. Так, мы можем обеспечить себя полезной ягодой без каких-либо химикатов, а людей неплохим заработком.

**Многогранность проекта**

Многогранность проекта заключается в его возможности развиваться в нескольких направлениях как одновременно, так и последовательно, в зависимости от текущих финансовых возможностей.

Условия хранения продукта от 0 до +20 градусов.

Фасовка – асептика – bag-in-box 2 и 10кг.

Срок годности – 12 месяцев, при соблюдении температурного режима.

Основная задача данного продукта заключается в приготовлении морсов, соков и работе на кухне заведения. Используя данный продукт мы можем создать свой собственный бренд и развивать его.

 «Пюре» – это более дорогой сегмент, они более многофункциональные и имеют натуральный состав.

Работая с данным поставщиком мы будем выступать в качестве **дистрибьютера** (закупает товар у поставщиков, а затем оптом, а затем распределяет их оптовым и розничным продавцам на местных рынках.

**Многогранность** заключается в том, что разные заведения имеют разную концепцию, кому-то важен натуральный состав продукта, кому-то важна дешёвая цена, в независимости от состава. Имея 3 схожих, но разных продукта, мы расширяем возможность успешной продажи в любое заведение.

Так же, многогранность заключается в возможност ездить на различные фестивали, ярмарки, маркеты в других городах. Данные мероприятия длятся, как правило, 1-2 дня, и за такой короткий период работы их посещает огромное количество людей, куда они приходят найти и купить что-то эксклюзивное, проводят там немалое количество времени, соответственно продавая вкуснейшие, качественные и красивые напитки, есть возможность хорошо заработать, получить дополнительную рекламу «сарафанное радио», фото в соц. сетях, где будет виден наш бренд.

**Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют:**

|  |  |
| --- | --- |
| Оборудование | 80 000 р. |
| Транспортные расходы | 200 000 р. |
| Регистрация бизнеса | ИП-800 р.ООО-4000 р.Самозанятый-0 р. |
| Кассовый аппарат + термобумага для чеков | 20 000 р. + 500 р. |
| Медицинская книжка. Оплата медосмотра | 14 000 р. |
| Подготовка технологических карт на продукцию | 10 000 р. |
| Реклама | 2000 р. |
| Аренда офиса;Аренда производственного помещения для приготовления и разлива концентрата по бутылкам и поклейке этикеток;Аренда склада | 25 000 р. (мес.)30 000 р.(мес.)20 000 р. (мес.) |
| Закупка продуктов (ягода, сиропы) | 100 000 р. |
| Полиграфические расходы - этикетки | 10 000 р. |
| Тара - бутылки | 10 000 р. |

Общая сумма расходов:***526 300*** ***р.***

**Риски**

Предусмотреть риски крайне важно и необходимо как при старте своего бизнеса, так и в его дальнейшей работе. Своевременный анализ рынка, цен, конкурентов, поставщиков и т.д., даёт возможность вовремя деверсифицировать риски.

Касаемо нашего проекта, я могу выделить несколько рисков, таких как «прогореть» и повышение цен поставщиков или же проблемы в дальнейшей работе с ними.

**Риск «прогореть**» на самом деле сводиться к минимальному процентному соотношению, т.к. закупленный товар возможно продать даже по себестоимости продукта, я уверена, что наш продукт будет крайне интересным для любого заведения общепита, особенно по очень низкой цене.

**Риск нестабильной работы самих поставщиков** с не особой сложностью невелируется насыщенностью рынка немалым количеством других возможных поставщиков.

С целью выявления слабых и сильных сторон, возможностей и угроз реализации бизнес-проекта был проведен SWOT-анализ.

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны-современный бизнес-проект;-высокая окупаемость вложений;-доступные цены и разнообразный ассортимент;-широкая целевая аудитория;-низкий уровень конкуренции | Слабые стороны-наличие убыточных производств и излишних производственных мощностей;-неудовлетворительная ценовая политика |
| Возможности-жители сельских поселений имеют возможность дополнительного заработка-развитие сети по производству и реализации фруктово-ягодных пюре по другим организациям и по всему Чукотскому автономному округу;-расширение ассортимента продукции;-получение государственной поддержки | Угрозы-спад в экономике;-вхождение на рынок мощного конкурента;-рост продаж товаров-заменителей,-снижение темпов роста рынка;-изменения во вкусах и предпочтениях потребителей и т.д. |

**Заключение**

За все время, пока я работала над этим проектом, я узнала много информации, которая касается бизнеса, экономики и финансов. Мой интерес к созданию собственного бизнеса значительно вырос. Делая вывод, могу сказать, что вести свой бизнес - это выгодно только тогда, когда есть чёткий план работы.

И теперь я знаю точно, что в будущем мне будет действительно легче начинать создание своего бизнеса, ведь у меня уже есть знания и теоретический опыт, которые я получила при создании этого проекта. Главное, уверенно идти к своей цели!