**Школьная бизнес-компания**

**«Кладовая Солнца»**

Фиточаи

Травяные сборы

Сухофрукты

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«Кривоносовская средняя школа имени Героя Советского Союза Романа Наумовича Мачульского»**

БИЗНЕС-ПЛАН

школьной бизнес-компании

по производству фиточаёв

**д. Кривоносы, 2022**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  **СОДЕРЖАНИЕ**

|  |
| --- |
| 1. Резюме бизнес- плана……………………………………………..……3
2. Средства и возможности для осуществления проекта……………….4

**2.1.**Описание вида деятельности………………………………...…….…….4**2.2.**Описание услуги………………………………..……………….………..4**2.3.** Оценка рынка сбыта……………………………..………………….……51. Конкуренция…………………………………………………….………5
2. Маркетинг…………………………………………………….…………5
3. Ценообразование…………………………………………………….….6
4. План производства………………………………………………….…..6
5. Организационный план……………………………………………..…..7
6. Обязанности работников компании…………………………………....7
7. Финансовый план……………………………………………………..…7
 |
|   |

   |

**1. Резюме бизнес-плана**

В 2022 году на базе государственного учреждения образования «Кривоносовская средняя школа имени Героя Советского Союза Р.Н.Мачульского» создана бизнес-компания «Кладовая Солнца».

Деятельность школьной бизнес-компании строится в соответствии с Положением о порядке создания и функционирования школьных бизнес -компаний в учреждениях образования и Положением о школьной бизнес-компании.

Школьная бизнес-компания будет специализироваться на заготовке и реализации фиточаёв.  В качестве продукта будут заготавливаться, фасоваться и реализовываться травяные сборы и сухофрукты из выращенных в школьном саду фруктов.

Численный состав компании 12 человек –  учащиеся ІХ-ХІ классов и руководитель школьной бизнес-компанией.

В основу деятельности компании положено воспитание трудолюбия и экономической и экологической грамотности учащихся.

Бизнес-компания «Кладовая Солнца» создается с целью предоставления своим Клиентам (заказчикам) высококачественных, экологически чистых травяных сборов, собранных в сельской местности, вдалеке от густонаселенных районов и промышленных предприятий. Данная деятельность предполагает:

качественный сбор полезных растений, пригодных для изготовления фиточаёв;

сушка травяных сборов и фруктов с соблюдением технологии высушивания;

оригинальная фасовка полученных травяных сборов;

планирование акций по рекламированию продукции через средства массовой информации, изготовления рекламных буклетов;

продажа готовой продукции на школьных ярмарках, районных и областных мероприятиях.

В настоящее время лишь немногие торговые предприятия продают чаи, выращенные из местного сырья. В основном в продаже привозные. Вместе с тем на нашей земле произрастают растения, из которых можно приготовить чай нисколько не хуже, а иногда и лучше по своим вкусовым и полезным свойствам.

Фиточай, или травяной чай, представляет собой растительный сбор из разных трав. В него добавляют лепестки цветов, сухие листья, плоды, семена растений. Фиточай вещь не только вкусная, а и очень полезная. А кроме того, еще и полностью натуральная, не содержащая химических добавок и его можно пить просто ради удовольствия и насыщать организм полезными витаминами и элементами.

Цель нашего проекта – обеспечить потребителей товаров качественной продукцией; показать, что из местного сырья можно получить чай отличного качества и доступного по цене.

Фиточай - удобный и доступный метод каждый день заботиться о сохранении своего здоровья. С помощью фиточая в организм поступают витамины, минеральные вещества, аминокислоты, эфирные масла, танин, кофеин, и другие биологически активные вещества, благотворно влияющие на наш организм.

Ученые давно установили, что в чае содержатся полезные, биологически активные вещества. Они укрепляют сосуды мозга, улучшают работу сердца, повышают умственную и физическую способность человека. Чай усиливает сопротивляемость организма к простуде, инфекционным заболеваниям, воспалительным процессам.

Таким образом, фиточай – это травяной чай, который приготовлен из натуральных трав и сборов без искусственных добавок. Основа каждого фиточая - листья и соцветия, луговые и лесные травы, а также полезные корни растений.

**2. Средства и возможности для осуществления проекта**

Для осуществления деятельности бизнес-компании на базе учреждения образования имеется помещение с необходимым оборудованием для сушки и хранения травяных сборов. На прилегающей к школе территории имеется сад с плодовыми деревьями. Школа расположена в сельской местности вдали от производственных предприятий в живописном уголке Стародорожского района. Вокруг деревни Кривоносы расположены леса и луга, на которых произрастают множественные травяные растения, пригодные для заготовки фиточаёв.

**2.1. Описание вида деятельности**

При организации деятельности школьной бизнес-компании мы планируем изучить свойства растений, произрастающих в нашей местности и пригодных для изготовления фиточаёв, в весенний, летний и осенний периоды заготавливать и высушивать травы, ягоды и фрукты. А также изготавливать фасовочный материал из крафт-бумаги и натуральных тканей, для осуществления продажи изготовленных фиточаёв и сухофруктов.

У нас есть директор, бухгалтер и менеджеры по продаже, каждый из которых отвечает за свой участок работы. Мы можем привлекать по мере необходимости учащихся школы и педагогов для заготовки необходимого сырья.

**2.2. Описание услуги**

Школьная бизнес-компания занимается тщательной разработкой и проведением рекламной компании по информированию покупателей о наших товарах. При выполнении своей работы мы учитываем особенности товара и пожелания Заказчика, создавая особый образ продукции. Планируем приобрести промостенд для рекламирования и продажи фиточаёв. Изготовленная и расфасованная продукция будет предложена покупателям на школьных ярмарках, мероприятиях районного уровня. При организации продажи фиточаёв и сухофруктов предполагается информирование покупателей о полезных свойствах травяных сборов, особенностях их использования и способах правильного заваривания фиточая.

**2.3. Оценка рынка** **сбыта**

Предлагая экологически чистый и доступный по цене продукт, мы надеемся найти своего покупателя, которому предлагаем качественный и недорогой товар. Основными клиентами нашей школьной бизнес компании могут быть как учащиеся, их родители, педагоги и гости школьных ярмарок и районных мероприятий. Большое внимание будем уделять качеству и рекламе продукции. Искать новые рынки сбыта для своей продукции. Всех наших заказ­чиков мы готовы обеспечить высококачественным и полезным для здоровья товаром.

**3. Конкуренция**

Нашей школьной бизнес-компании необходимо завоевать хорошую репутацию среди потенциальных клиентов, приложить все усилия для удовлетворения потребностей уже существующих клиентов. Немаловажно, что это не повлияет на цену товара. Для постоянных заказчиков мы будем предоставлять скидки в размере 5%.

Наш неординарный, творческий подход к исполнению своих обязательств несомненно завоюет симпатии покупателей.

Интерес рекламодателя к приобретению нашего товара мы рассчитываем привлечь за счет:

творческого, неординарного подхода индивидуально к каждому покупателю;

качественной работы высококвалифицированных специалистов;

многопрофильности школьной бизнес-компании и широкого диапазона представляемых товаров.

**4. Маркетинг**

Школьная бизнес-компания «Кладовая Солнца» располагается на базе учреждения образования «Кривоносовская средняя школа имени Героя Советского Союза Р.Н.Мачульского». Самое трудное - привлечь покупателей и сделать так, чтобы они проявили интерес к нашей продукции и стали постоянными клиентами нашей бизнес-компании. Поэтому мы приложим все усилия для удовлетворения потребностей клиента. Тем самым надеемся распространить хорошую репутацию о себе в среде производителей фиточаёв.

Мы ориентируемся на широкую всестороннюю рекламу нашего продукции в социальных сетях и средствах массовой информации. Мы намереваемся дать рекламу о предоставляемых нами услугах в печатной специализированной продукции, например, в районной газете «Навіны Старадарожчыны». По мере получения дохода и увеличения оборотного капитала руководство нашей школьной бизнес-компании намеревается участвовать в широкомасштабных ярмарках-продажах на районном и областном уровнях. Это дает преимущества в получение информации о своих конкурентах и об их новых услугах, а также возможность найти новых Заказчиков и заключить с ними предварительное соглашение. В дальнейшем мы планируем использовать компьютерную сеть в качестве носителя рекламы и считаем, что общая эффективность ее будет значительно превосходить другие средства массовой информации (СМИ).

**5. Ценообразование**

Товар, производимый школьной бизнес-компанией должен быть доступным по цене, но и обеспечивать рентабельность производства. Мы считаем правильным придерживаться именно этой концепции оценки наших услуг. Постоянным клиентам будут предоставляться скидки в размере до 5%.

**6. План производства**

На основе полученных данных мы разрабатываем предварительный сценарий продажи производимых товаров. Сюда относится:

местопроведение – предприятие, магазин, школа - выбор зависит от целевой группы;

проведение акции пробы производимой продукции;

промоутеры, способствующие продвижению товара. Их задача-приложить всяческие усилия для привлечения внимания к товару. Это могут быть известные персоны.

Вся творческая деятельность школьной бизнес-компании предопределяет, что создаваемая продукция должна обязательно зафиксироваться в сознании покупателей. От этого зависит эффективность продажи товара. Поэтому мы стараемся, что­бы каждая акция представляла из себя неповторимое шоу, связан­ное с рекламируемым товаром.

Необходимое оборудование: ПК для дизайнеров, техника для изготовления сухофруктов и фиточаёв, Швейная машинка для пошива упаковочного материала. Принтер, сканнер, мебель (шкаф, столы, стулья и прочее), канцелярские товары, интернет.

**7. Организационный план**

Минимальный размер уставного фонда школьной бизнес-компании ответственностью законодательством не определен и устанавливается по решению Учредителей.  По форме собственности наша школьная бизнес-компания имеет частную форму.

**8. Обязанности работников компании**

Директор занимается кадрами, распределяет обязанности членов школьной бизнес-компании, посещает выставки и конференции по обмену опытом. Бухгалтер ведет всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, расчет и выдача заработной платы).

Исполнительный директор контролирует деятельность менеджеров, художника-дизайнера, курьера, копирайтера. Копирайтер разрабатывает рекламные тексты, буклеты.

Художник-дизайнер разрабатывает сценарий рекламной компании, учитывая интересы потребителей.

Менеджер, ответственный за продукцию бизнес-компании, связывается с агентствами, промоутерами, администрацией за­ведения, где проводятся презентации, ярмарки-продажи. Менеджер ответственен за обеспечение акций всем необходимым рекламным материалом, проводит тренинги с промоутерами, координирует их деятельность до окончания рекламной компании.

 **9. Финансовый план**

**Планирование расходов на оборудование и материалы**

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п.п. | Наименование товара | сумма |
|  | Промостенд | 160.00 |
|  | Крафт-бумага | 10.00 |
|  | Канцелярия | 10.00 |
|   | Итого | 180.00 |

 **Планирование объёмов продаж и выручки от них**

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п.п. | Наименование товара | Количество  | Цена | сумма |
|  | фиточай | 200 | 2.00 | 400.00 |
|  | сухофрукты | 50 | 3.00 | 150.00 |
|  | Одуванчиковый мед | 20 | 5.00 | 100.00 |
|   | Итого: | 2700 |   | 650.00 |
|  **Планируемая прибыль: 650.00-180.00 = 470****Рентабельность 72,3%** |