

Бизнес-план

Открытие мини-производства декоративного и подарочного мыла
в г. Владимире



Предприятие: ИП Бабашкин Д.Ю

ВФ РАНХиГС

Insert33@bk.ru

Наименование проекта, бизнес-плана: производство мыла.

Руководитель предприятия: Бабашкин Д.Ю

Дата разработки плана «28» ноябрь 2021г.

Описание бизнеса, продукта или услуги.

Основной продукт — натуральное твёрдое туалетное мыло с привлекательным дизайном, приятным ароматом, оказывает благоприятное воздействие на кожу. Оно значительно превосходит по потребительским качествам мыло массового производства, но и стоит дороже. Такое мыло берут люди, которые любят ухаживать за собой.

В хорошей упаковке кусок такого мыла становится универсальным подарком, в том числе корпоративным сувениром. Часто мыло ручной работы привозят из путешествий. Мыло — продукт длительного хранения. Если вдруг окажется, что партия не востребована или его можно переплавить, использовав новый дизайн.



Ассортимент мыльного производства должен включать:

- Детское мыло без красителей;
- Детское мыло с дизайном и добавками;
- Взрослое мыло без добавок;
- Взрослое мыло с добавками;
- Косметическое мыло со скрабом;
- Мыльные бомбочки;
- Мыло для нежной кожи.

Важнейшая часть производства — это разработка рецептуры и дизайна.

Сертификация мыла ручной работы в России проводится в форме обязательного декларирования соответствия по требованиям технического регламента Таможенного Союза «О безопасности парфюмерно-косметической продукции».

Продажи и маркетинг

Стандартный кусок натурального мыла ручной работы в розницу стоит от 100 до 300 рублей. Чтобы предприятие приносило прибыль и развивалось нужно продавать в среднем от 2000 кусков в месяц (200 кг мыла). Ориентируясь на этот объём нужно строить свою маркетинговую стратегию.

Для работы с компаниями нужно сделать сайт-визитку и продвигать его через контекстную рекламу в поисковиках. Покупателей - мам находим с помощью таргетинга в соцсетях и рекламируемся на профильных форумах. Обязательно вести свои аккаунты в соцсетях, выкладывать красивые фотографии с сочным описанием. Проведение розыгрышей поможет набрать базу подписчиков.

Участие в ярмарке может обеспечить месячную выручку за несколько дней, поэтому относиться к таким событиям нужно с максимальным вниманием. Участие обычно стоит 5–10 тыс. р., продавец обойдётся в 1–1,5 тыс. р. за день работы.

Открытие фирменной торговой точки в ТЦ в проходном месте даст хороший эффект, потому что товар будет провоцировать спонтанные покупки своим внешним видом и ароматом.

Статьи расходов	Янв.	Фев.	Мар.	Апр.	Май	Ию.	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нояб.	Дек.	Всего
Объем реализации, шт.	1750	1850	1900	1900	2000	2100	2150	2150	2000	1850	1750	2200	23600
Цена, руб./шт.	210	210	220	220	230	250	250	240	210	210	220	250	2720
Выручка	367500	388500	418000	418000	460000	525000	537500	516000	420000	388500	385000	550000	5374000

План производства

Для производства мыла понадобятся компоненты:

- Мыльная основа, в состав которой входит глицерин и жирные кислоты. Цена закупки: 20.000 руб.
- Масло-основа смягчает кожу при пользовании мылом. Основные — оливковое, жожоба, кокосовое. Цена закупки: 30.000 руб.
- Эфирные масла (чайного дерева, иланг-иланг), которые придают аромат, убивают микробы. Цена закупки: 15.000 руб.
- Красители. Лучше, если они будут натуральными. Чтобы мыло было разнообразным и привлекательным нужно закупить много цветов; Цена закупки: 10.000 руб.
- Наполнители — это те вещества, которые придают ему определенные качества, они могут быть мягкими (клетчатка ароматных ягод, мед) или жесткими (молотый кофе, семена малины, измельченные абрикосовые косточки); Цена закупки: 50.000 руб.
- Отдушки-ароматизаторы с различными запахами. Цена закупки: 25.000 руб.

Технология производства

Мыльную основу измельчают, нагревают на водяной бане до однородной массы, постоянно помешивая. Добавляют масло-основу, отдушки, эфирные масла, красители. Вносят добавки, абразивные вещества. Силиконовые формы смазывают маслом, массу разливают, взвешивают, разравнивают поверхность. Сушат мыло несколько дней при температуре до 40° в помещении с влажностью воздуха менее 65%. Затем мыло извлекают из форм и упаковывают в полиэтилен или пластиковые контейнеры, чтобы мыло не пострадало от влаги и повреждений. Этикетки с указанными на них составом, производителем, весом должны быть обязательно. Производственная себестоимость такого мыла составляет от 20% до 35% его розничной цены. Понадобятся два небольших помещения общей площадью 40 кв.м., одно для мыловарения, второе для упаковки и хранения. Кроме обязательных электричества (380 вольт для плит), водопровода и канализации, для варочного цеха важно установить систему вентиляции.



Основные технологические этапы мыловарения

Пример основных этапов приготовления мыла с узором:

1. Растопите немного прозрачной основы и подкрасьте ее диоксидом титана или используйте для работы готовую белую основу.
2. Залейте основу в форму. Толщина слоя не более 1 см.
3. Когда основа начнет остывать и на ней образуется пленка, аккуратно сдавите стенки формы, чтобы нарушить гладкость поверхности основы.
4. Растопите оставшуюся основу подкрасьте ее диоксидом титана, добавьте масло, ароматизатор и черную глину.
5. Хорошенько перемешайте все ингредиенты мини-миксером.
6. Процарапайте зубочисткой рельефную поверхность основы внутри формы и сбрызните спиртом. Залейте в форму горячую основу с черной глиной.
7. Поверхность залитой основы сбрызните спиртом, чтобы она стала более гладкой, без пузырьков.
8. Через час достаньте из формы прямоугольный брусок мыла.

Коммунальные платежи	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Прочие расходы	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60000
Прибыль до налогообложения	93500	114500	144000	144000	186000	251000	263500	242000	146000	114500	111000	276000	2086000
Налоговые выплаты	18700	22900	28800	28800	37200	50200	52700	48400	29200	22900	22200	55200	417200
Чистая прибыль	74800	91600	115200	115200	148800	200800	210800	193600	116800	91600	88800	220800	1668800
Чистая прибыль нарастающим итогом	74800	166400	281600	396800	148800	349600	560400	754000	116800	208400	297200	518000	1668800

Факторы риска

Риск: сложности со сбытом.

Решение: диверсифицировать каналов сбыта, пересмотреть маркетинговую стратегию.

Риск: сложности в оформлении документов.

Решение: обратиться к специалисту по сертификации.

Риск: сезонность спроса.

Решение: подготавливать запасы к высокому сезону, ориентироваться на местные мероприятия в низкий сезон, делать акцент на постоянных клиентов (кто покупает для себя)

Риск: высокая конкуренция.

Решение: разработать уникальное торговое предложение, ясное позиционирование, отстраниться от конкурентов, работать с лояльностью аудитории в интернете.