


Бизнес-план столярной мастерской

 Этот пример готового бизнес-плана столярной мастерской **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план столярной мастерской, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планом развития компании по производству деревянной тары](#), разработанным компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана столярной мастерской:

Описание бизнеса

Описание услуг

[Анализ рынка](#)

Определение потенциальных клиентов

[Маркетинговый план](#)

Производственный план

Организационный план

Штат сотрудников

Выбор системы налогообложения

Регистрационный процесс

Каналы сбыта

Выбор материала

[Финансовый план](#)

[Анализ и страхование рисков](#)

Этапы открытия бизнеса

Заключение

Основные показатели бизнес-плана столярной мастерской:

- Затраты на организацию бизнеса: 50 – 110 тысяч рублей
- Актуально для городов с населением: без ограничений
- Ситуация в отрасли: средняя конкуренция
- Сложность организации бизнеса: 3/5
- Окупаемость: 3 – 5 месяцев

Описание бизнеса

На российском рынке присутствует большое количество некачественных изделий, выполненных из ДСП, ДВП, имеющих ряд недостатков:

- ДСП – это материал, который изготавливается из сухой щепы и смолы. Выполненная из него продукция практически не удерживает шурупы и гвозди.

Бизнес-план столярной мастерской

Сломанную мебель достаточно сложно из-за этого починить. В таких материалах большое количество формальдегида, который пагубно сказывается на здоровье.

- ДВП – материал, изготовленный из древесного волокна. Сфера применения крайне ограничена. Его используют при изготовлении задних и нижних частей мебели.

Основное их преимущество – низкая стоимость. По своим характеристикам им сложно конкурировать с древесиной. Все больше потребителей отдают предпочтение натуральным изделиям, выполненным из экологически чистых материалов. Стоит учесть, что из дерева можно изготавливать не только мебель для интерьера, но и дверное полотно, рамы для окон, сувенирную продукцию, кухонную принадлежность.

Для реализации бизнес-плана столярной мастерской потребуется вложить денежные средства в следующие этапы организации:

- Аренда подходящего помещения на длительный срок. Договор можно заключить на год, с возможностью дальнейшего продления. Этого времени будет достаточно для подготовки помещения, запуска производства. Через год можно продлить договор или расширить производство и найти новое помещение.

- Приобретение мебели в складские, офисные и производственные помещения. На склад потребуются стеллажи и полки для хранения готовой продукции и сырья (древесина, фурнитура, кисти, краска, лак), используемого в производстве. Для офиса понадобится компьютерный стол, стул, полки для хранения документации, рабочая техника (компьютер, принтер). В производственное помещение понадобятся шкафы и полки для хранения ручного инструмента, столы для обработки продукции.

- Покупка основного оборудования для работы мастеров – токарные и шлифовальные станки, ленточные пилы, циркулярный станок, тиски.

- Покупка ручного инструмента – эклектические приборы (дрель, шуруповерт, лобзик), ножовки, стамески, молотки и многое другое.

- Так же потребуется создать запас сырья и материалов – древесина, железо, фурнитура, лакокрасочная продукция.

- Проведение рекламной кампании.

- Процесс регистрации деятельности и непредвиденные расходы в процессе работы.

Описание услуг

Ассортимент изготавливаемой продукции может быть достаточно широким. В тех случаях, когда предприниматель только начинает свою деятельность и реализация бизнес-плана столярной мастерской – это первый его проект, то лучше всего выбрать одно направление. После того, как бизнес будет развиваться, и приносить прибыль, можно будет расширить штат сотрудников и выбрать параллельно вторую деятельность:

Бизнес-план столярной мастерской

- Изготовление дверей и окон постоянно пользуется спросом. Несомненно, деревянные оконные рамы уходят на второй план с появлением ПВХ окон, но вот деревянные двери набирают популярность. Материал из дерева по-прежнему ценится.

- Изготовление утвари для кухни. Данный вариант имеет большое разнообразие. Можно изготавливать разделочные доски, хлебницы, скалки, подставки, подносы, столовые приборы и многое другое. Данные изделия ценятся, но имеют небольшую стоимость, если изготавливать в больших объемах, то можно получить неплохую прибыль.

- Изготовление сувенирной продукции. Сюда можно отнести магнитики, обереги, брелоки, шкатулки.

- Изготовление мебели – стулья, кровати, комоды, шкафы, столы.

- Производство настольных и развивающих игрушек. В случае, если готовое изделие покрыть лаком или краской, то стоимость значительно упадет. Это связано с тем, что многие родители выбирают для своих детей экологически чистые материалы. Но стоит учитывать, если игрушки изготавливаются для детей, то они должны быть идеально гладкими и обязательно понадобится получить сертификат качества на всю продукцию.

При реализации бизнес-плана столярной мастерской стоит понимать, что достаточно сложно конкурировать с большими мебельными фабриками. Поэтому, выпускать одинаковую мебель не самый лучший вариант. Ставку следует делать на эксклюзивную продукцию, которая выпускается в единичных экземплярах. В этом случае можно проявить все свои творческие таланты. Но не стоит забывать анализировать рынок, так как часто бывает, что сложно найти покупателей.

Анализ рынка

Анализировать рынок нужно в той местности и в том регионе, где открывается мастерская. Для этого можно привлечь сторонние организации, которые все сделают за вас и предоставят необходимые данные.

Если же бюджет не позволяет этого сделать, то можно провести анализ рынка самостоятельно. Для этого понадобится воспользоваться сетью Интернет, найти все имеющиеся в районе мастерские, запросить у них прайс-лист на всю продукцию и детально изучить цены. Не лишним будет изучение отзывов от реальных покупателей о конкурентах. Это позволит выявить их слабые стороны и не повторять в дальнейшем их ошибки.

Определение потенциальных клиентов

Для выявления потребностей потенциальных покупателей в изготавливаемой вами продукции заходим в поисковую систему, переходим в «Яндекс.Wordstat» и вводим самые распространенные запросы о покупке мебели, сделанной вручную. Например, «купить стол из дерева», «купить мебель ручной работы», «покупка деревянной мебели». Это позволит оценить количество

Бизнес-план столярной мастерской

запросов в конкретном городе, в результате чего можно выявить уровень потребности.

Еще один способ – это общение с сотрудником крупной организации. Не обязательно говорить кто вы на самом деле. Можно прийти в качестве покупателя. В процессе разговора можно задавать иногда наводящие вопросы. Если получится вывести менеджера на разговор, то можно выяснить, какое количество клиентов они имеют, как часто приобретают продукцию и что пользуется наибольшим спросом. Либо можно проводить опросы на улицах города.

Перед тем, как приступить к исследованиям, потребуется получить ответы на ряд вопросов, показывающих портрет вашего потенциального покупателя:

- возраст;
- местожительство – квартира или частный дом;
- приблизительный ежемесячный доход;
- какие товары требуются вашему клиенту;
- что в первую очередь влияет на покупку;
- какие проблемы могут решить приобретаемые изделия.

На данные вопросы отвечает сам предприниматель. Они помогут определиться с выбором потенциальных клиентов. В процессе исследований будет понятно, какой круг потребителей нужно охватывать в рамках рекламной кампании. Любой товар имеет свою стоимость. Если он будет продаваться по высокой цене, а в городе, в котором находится цех, уровень дохода у населения низкий, то будет достаточно сложно осуществлять продажу.

Маркетинговый план

Реализовать бизнес-план столярной мастерской можно в любом городе. Стоит учитывать, чем больше город, тем больше должно быть производство. После того, как производственные объемы увеличатся, можно охватывать другие регионы.

В дальнейших перспективах – открыть собственную точку продаж. Для этого достаточно арендовать в крупном торговом либо развлекательном центре пару квадратных метров. Не обязательно выставлять готовые модели, достаточно каталогов с образцами работ, по которым осуществляется заказ.

Во время проведения рекламной кампании можно использовать:

- Средства массовой коммуникации – печатные издания, радио. На начальном этапе использовать телевидение нецелесообразно из-за высокой стоимости эфирного времени.
- Раздавать листовки.
- Разработать и создать официальный сайт.

Бизнес-план столярной мастерской

Производственный план

Для размещения цеха по производству изделий из дерева понадобится арендовать помещение общей площадью 150 квадратных метров. Изначально помещение должно иметь водопровод, электричество, отопительную систему, систему вентиляции, канализации.

Арендуя такое помещения можно создать необходимые условия для производства по температуре и влажности. Все помещение планируется разделить на несколько зон:

- Цех – 70 квадратных метров.
- Склад под сырье.
- Склад под готовую продукцию.
- Душевая.
- Комната сотрудников.

Можно значительно сократить расходы, которые выделяются на аренду помещения. Ведь цех для производства не обязательно должен находиться в оживленном месте.

Организационный план

При реализации бизнес-плана столярной мастерской не стоит забывать про регистрационный процесс, поиск сотрудников, про выбор системы налогообложения. Все эти данные являются неотъемлемой частью любого проекта.

Штат сотрудников

Выбору персонала нужно выделить особое внимание. Ведь именно от их работы зависит репутация организации. При устройстве на работу каждый сотрудник должен иметь профильное образование и опыт работы в подобных сферах. Для полноценной работы цеха понадобится:

- Один технолог с опытом работы, который контролирует весь процесс производства и участвует в его организации.
- Два столяра.
- По одному помощнику каждому столяру. В процессе производства они будут заниматься сборкой продукции, выполнять мелкие работы. Это позволит столяру выполнять основную работу и не тратить время на мелкие работы, которые под силу сделать помощнику.
- Разнорабочие. В их обязанности войдет упаковка готовой продукции, уборка помещения, разгрузочно-погрузочные работы.
- Менеджер по продажам.
- Не обязательно иметь штатного бухгалтера, достаточно заключить договор со сторонней организацией на аутсорсинг.

Размер фонда оплаты труда в таком случае может варьироваться от 130 до 170 тысяч рублей ежемесячно.

Бизнес-план столярной мастерской

На начальном этапе можно осуществлять всю работу самостоятельно. Но это только в том случае, если производство небольшое и собственник бизнеса имеет опыт работы в столярном деле.

Выбор системы налогообложения

В качестве системы налогообложения можно выбрать – УСН (упрощенная система налогообложения). Размер выплачиваемого налога составит 15 % от чистой прибыли организации или 6 % от общего дохода.

Регистрационный процесс

Независимо от количества учредителей можно выбрать в качестве регистрационной формы ИП или ООО. Каждая форма имеет свои преимущества:

- ИП:
 - Стоимость регистрации меньше.
 - Не обязательно иметь уставной капитал.
 - В штате могут отсутствовать сотрудники.
 - Ведение бухгалтерии упрощенное.
 - Собственник распоряжается доходом по собственному усмотрению.
- ООО:
 - Для кредиторов нужен уставной капитал, который выступает гарантом.
 - Страховые и пенсионные взносы не выплачиваются после приостановления деятельности.
 - В качестве учредителей могут выступать несколько человек.
 - При регистрации ИП понадобится предъявить копию паспорта, написать заявление, указать код ОКВЭД, оплатить государственную пошлину.

Каналы сбыта

Продавать готовую продукцию можно несколькими способами:

- участвовать на ярмарках;
- начать сотрудничать со строительными магазинами;
- открыть свой магазин;
- продавать товар из цеха;
- подавать объявления о продаже и изготовлении изделий из дерева;
- использовать личный сайт с обратной связью;
- привлечь социальные сети.

Выбор материала

Перед тем, как начать изготовление мебели, нужно определиться с используемым сырьем. Рассмотрим, какие породы самые популярные и для чего их используют:

Бизнес-план столярной мастерской

- Лиственные:
 - Дуб – массивная мебель.
 - Ольха – легкая и изящная мебель.
 - Бук – гнутые изделия, лестницы.
 - Ясень – для внутренней отделки и резьбы.
 - Грецкий орех – преимущественно дорогая мебель.
 - Клен – шпон.
- Хвойные:
 - Сосна – оконные рамы, дверное полотно.
 - Ель – двери с хорошей теплоизоляцией.
- Экзотические породы дерева:
 - Красное – декор, музыкальные инструменты.
 - Черное – используется для небольших элементов, например, шкатулок. Мебель из такой породы самая дорогая.

Финансовый план

В любой организации существуют постоянные расходы на протяжении всего месяца. При реализации бизнес-плана столярной мастерской нужно это так же учитывать. Рассмотрим основные расходы:

- Выплаты по договору аренды помещения.
- Оплата по коммунальным счетам.
- Проведение рекламной кампании.
- Оплата труда сотрудников и страховые выплаты.
- Услуга аутсорсинга по бухгалтерским вопросам.
- Расходы на транспорт (ГСМ).
- Непредвиденные расходы в процессе работы.

Размер чистой прибыли полностью зависит от направления бизнес-плана столярной мастерской.

Анализ и страхование рисков

Столярная продукция очень востребована, особенно, если она качественно сделана. Одинаково ценят изделия ручной работы и экологически чистые материалы. Поэтому получать доход от продажи эксклюзивной мебели можно. Данная деятельность имеет ряд преимуществ:

- Бизнес можно начинать самостоятельно, если только вы разбираетесь и понимаете в столярном деле.
- Для открытия собственного дела не требуется большого бюджета.
- Оборудование можно приобрести с рук, а помещение выбрать небольшое.

Но, несмотря на ряд преимуществ, есть и риски, с которыми может столкнуться каждый:

Бизнес-план столярной мастерской

- Репутация организации полностью зависит от сотрудников, их квалификации, опыта работы.
- На рынке товаров и услуг появляется все больше конкурентов.
- На этапе открытия организации сложно находить поставщиков, которые поставляют качественное сырье и материалы по доступным ценам. При больших объемах производства можно выходить на производителя напрямую. Но не все производители работают с маленькими предприятиями. Оптимальный вариант – работа с дистрибьюторами. Цены немного выше, но работают с любыми объемами.

Самое главное в любом бизнесе – завоевать репутацию на рынке и среди потребителей при первой же поставке готовой продукции в продажу. Любой покупатель хочет, чтобы приобретенная мебель не ломалась, долго служила, имела привлекательный внешний вид. Поэтому готовая продукция должна соответствовать всем требованиям покупателей.

Этапы открытия бизнеса

Готовый бизнес-план столярной мастерской нужно воплощать, придерживаясь определенных этапов:

- Составить проект, выбрать направление деятельности, определиться с количеством сотрудников и объемом производства.
- Изучить конкурентный рынок. Выявить все недостатки функционирующих организаций.
 - Выбрать правовую форму.
 - Пройти регистрационный процесс.
 - Получить лицензии и сертификаты качества.
 - Подобрать подходящее помещение для цеха.
 - Приобрести оборудование и инструменты для работы.
 - Выбрать подходящий материал, из которого будет изготавливаться продукция.
 - Найти каналы для сбыта.
 - Провести рекламную кампанию.
 - Нанять в штат сотрудников.



Заключение


Готовый бизнес-план столярной мастерской помогает начинающему предпринимателю в реализации проекта. Для воплощения проекта нужно потратить несколько месяцев. Окупаемость вложенных средств полностью зависит от количества изготавливаемой продукции.

Небольшой цех по производству можно открывать в маленьких городах. Чем больше город, тем выше конкуренция и тем крупнее должно быть производство. Реализуя проект в небольшом регионе, можно получать прибыль, развиваться, охватывать другие города, увеличивать количество изготавливаемой продукции.

Бизнес-план столярной мастерской

Источник: <https://business-poisk.com/biznes-plan-stolyarnaya-masterskaya.html>

 На нашем сайте размещены **[примеры разработанных нами бизнес-планов](#)**, **[отзывы наших заказчиков](#)**, а также **[процедура заказа бизнес-плана](#)** в нашей компании. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  **["Стоимость разработки бизнес-плана"](#)** на нашем канале Youtube.

 Если вы **[заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#)**, мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.