


Бизнес-план производства мебели

 Этот пример готового бизнес-плана производства мебели **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 производства мебели, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планами производственных предприятий](#), разработанными компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана производства мебели:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. [Описание рынка сбыта](#)
4. [Продажи и маркетинг](#)
5. План производства
6. [Организационная структура](#)
7. [Финансовый план проекта](#)

Краткий инвестиционный меморандум

Производство корпусной мебели — это достаточно прибыльный бизнес, так как спрос на данный вид мебели стабильный в течение всего года. Для данного бизнеса вам потребуется:

1. Помещение: цех и офис;
2. Сотрудники: дизайнер-технолог и сборщик мебели;
3. Поставщики материалов и фурнитуры;
4. Посредники для увеличения продаж: мебельные салоны и дизайнерские студии.

В зависимости от планируемого объема инвестиций и опыта работы в данной сфере нужно выбрать способ организации производства. Производство может быть организовано тремя способами в зависимости от длины технологического процесса и размера инвестиций:

- Производство полного цикла;
- Производство среднего цикла;
- Производство короткого цикла.

Полное описание технологического процесса представлено в других разделах данного бизнес-плана.

Для организации частного бизнеса «с нуля» не нужно стараться охватить все этапы изготовления мебели. Лучше начать со сборки из готовых комплектующих в собственном цеху. В этом случае у вас будет время для того, чтобы выстроить систему работы с клиентом, наладить отношения с поставщиками, исследовать рынок, а также наработать базу клиентов. И как только поток клиентов станет

Бизнес-план производства мебели

стабильным, можно рассматривать возможности расширения бизнеса за счет охвата других технологических процессов.

Ассортимент корпусной мебели состоит из офисной мебели (стулья, столы, стеллажи и т.д.) и мебели для дома (тумбы, шкафы-купе, комоды, столы, стулья, табуреты, скамейки и т.д.).

В качестве каналов продвижения на рынке используется: реклама в специализированных печатных изданиях (строительные каталоги, интерьерные журналы), реклама на билбордах, создание и продвижение сайта и т.д. Более подробно рекламная кампания описана в соответствующем разделе бизнес-плана.

Для организации производства достаточно 3 человека в штате: руководитель, дизайнер-технолог и сборщик мебели.

Для доставки готовых изделий заказчику привлекается транспортная компания.

Производство корпусной мебели является практически безрисковым видом бизнеса.

- Сумма первоначальных инвестиций — 640 000 рублей;
- Ежемесячная прибыль — 86 615 рублей;
- Срок окупаемости — 11 месяцев;
- Точка безубыточности — 4 месяца.

Описание бизнеса, продукта или услуги

По данным предприятий, работающих на рынке, спрос на корпусную мебель распределяется между офисной мебелью и мебелью для дома.

Ассортимент предлагаемой продукции включает в себя:

Офисная мебель: стеллажи, шкафы, стулья, столы, тумбы;

Мебель для дома: кухни, столы обеденные, стулья, табуреты, шкафы, ящики для хранения, полки, скамейки.

Под воздействием фактора сезонности ассортимент может меняться. Например, в летнее время в большом количестве заказывают мебель для отдыха на даче: скамейки, табуреты, столы. Осенью возрастает спрос на школьные парты и стулья, стеллажи для бумаг и документов. Спрос на кухни остается неизменно высоким в течение всего года.

Производство корпусной мебели может осуществляться тремя различными способами в зависимости от длительности цикла производства.

- **Первый способ** подразумевает наличие полного цикла: от изготовления материала, который выступает основой корпусной мебели (ДСП, ЛДСП, МДФ) до выпуска готового изделия.

- **Второй способ** исключает процесс изготовления материала, т.е. приобретаются готовые листы ДСП, ДВП, МДФ. Остается их раскроить, сделать кромку и собрать до готовности.

Бизнес-план производства мебели

- **Третий вариант** производства организовывается по принципу короткого цикла и включает в себя только процесс сборки мебели. Мебель собирается из раскроенных на заказ полотен ДСП, ЛДСП, МДФ.

Для организации малого бизнеса «с нуля» самым оптимальным вариантом является работа по принципу короткого цикла. В этом случае нет необходимости приобретать дорогостоящее оборудование, а цех работает под конкретный заказ.

После того, как вы наработаете клиентскую базу, и у компании будет стабильный поток заказов, можно расширять производство за счет охвата других циклов. К этому времени у вас уже будет достаточно накопленных средств для приобретения распиловочных и кромкооблицовочных станков, которые позволят вам увеличить цепочку технологического процесса.

Реализация готовых изделий будет осуществляться несколькими способами:

1. Формируя заявки через собственный офис, который одновременно является демонстрационным залом;
2. Через посредников: мебельные магазины, дизайнерские студии. Данный способ сотрудничества позволит вам охватить территориально больший объем рынка;
3. Продажи через интернет-магазин. Доставка в данном случае может осуществляться сторонней транспортной компанией.

Описание рынка сбыта

Потребителей данного вида бизнеса можно условно подразделить на три целевые группы:

Конечные потребители в розницу. Это именно те люди, которые будут пользоваться вашей мебелью. Их можно разделить по возрастному критерию и частоте совершения покупок:

1. Молодые работающие люди от 25 до 30 лет, которые впервые приобретают мебель;
2. Люди от 30 до 50 лет, которые обновляют корпусную мебель в доме и в офисе раз в 4-5 лет.

Оптовые клиенты. Как правило, это частные и государственные организации, которые покупают однотипные изделия в большом количестве. К данному виду потребителей можно отнести школы, детские сады, гостиницы, офисные центры и т.д. Как правило, в зависимости от объема заказа им предоставляется определенная оптовая скидка.

Посредники. К ним относятся интерьерные салоны и мебельные магазины. Они заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве и работают с вами за определенный процент от заказа. Многие из них существуют в формате шоу-румов, что позволяет разместить у них выставочные образцы собственной продукции.

Конкуренция на рынке производства корпусной мебели довольно высокая, поэтому не стоит изначально вкладывать в данный вид бизнеса большие деньги. Спрос на вашу продукцию в основном будет зависеть от качества, сроков поставки, а также от цены на готовые изделия. Немаловажным фактором также будет

Бизнес-план производства мебели

предоставление гарантий на изделия в течение года с момента установки и начала эксплуатации.

Высокий уровень конкуренции обусловлен тем, что вашими конкурентами являются не только такие же частные цеха, но и крупные компании. Например, большой выбор корпусной мебели предлагает международная сеть ИКЕА. Однако, благоприятным фактором является то, что с увеличением курса доллара, цены на шведскую мебель значительно возросли.

Выделим основные преимущества, которые позволят вашей компании занять стабильную нишу в бизнесе по производству корпусной мебели:

1. Работа под заказ. Отсутствие необходимости организовывать склад и хранить большие запасы материалов;
2. Минимальный набор инструментов. На первом этапе вам не нужно инвестировать средства в покупку дорогостоящего оборудования;
3. Небольшой штат сотрудников. Для начала работы вам достаточно будет нанять двух работников в постоянный штат;
4. Наличие собственного демонстрационного зала и выставочные образцы в салонах интерьера и мебели;
5. Возможность изменения ассортимента продукции в зависимости от тенденции спроса;
6. Большой выбор материалов и фурнитуры для клиентов с разным уровнем дохода;
7. Создание интернет-магазина с доставкой по региону;
8. Производство дизайнерской мебели по авторским чертежам.

Продажи и маркетинг

В данной сфере бизнеса самым действенным способом рекламы является размещение информации о компании на билбордах. При выборе места расположения билборда, обратите внимание на близость крупных строительных магазинов. Удачным вариантом будет аренда рекламного щита на выезде из города. Средняя стоимость аренды одного билборда на 1 месяц составит около 40 000 рублей.

Еще одним эффективным способом рекламы будет размещение буклетов со всеми услугами вашей компании в строительных магазинах. Стоимость такого размещения обговаривается с управляющим магазина в индивидуальном порядке. Возможно, вы, в свою очередь, обязуетесь закупать комплектующие именно у этой компании или займетесь перекрестной рекламой, направляя в данный магазин своих клиентов.

Обязательно распечатайте визитки, которые вы будете раздавать поставщикам и клиентам. Не экономьте на качестве визиток, придумайте красивый логотип и используйте дорогую дизайнерскую бумагу. Многие люди хранят красивые визитки даже в том случае, если в данный конкретный момент они не нуждаются в ваших услугах.

Также хорошим вариантом продвижения компании станет печать рекламных блоков в специализированной прессе. Зачастую в интерьерных

Бизнес-план производства мебели

журналах, а также в каталогах строительных материалов есть отдельные страницы, которые выделены для рекламы компаний, работающих в смежных со строительством областях. Выделите на этот вид рекламы около 20 000 рублей.

И все-таки основным шагом по продвижению компании на рынке должно стать создание собственного сайта. Первым шагом может стать профессиональный лендинг. В нем необходимо будет указать ассортимент продукции, сроки изготовления и скидку при первом обращении. В дальнейшем, при разработке полноценного сайта, можно сделать подробный каталог мебели и создать интернет-магазин. Это не только значительно повысит ваши продажи, но и станет сильным преимуществом перед конкурентами.

Продвижению сайта в интернете поспособствует запуск контекстной рекламы. Смело обращайтесь в компании, которые профессионально занимаются продвижением сайтов, так как это направление маркетинга имеет много особенностей, в которых очень трудно разобраться самостоятельно.

Каналы продвижения на рынке сбыта

Все предыдущие способы рекламы ориентированы на конечного потребителя. Однако вы не меньше заинтересованы в сотрудничестве с посредниками: частными дизайнерами интерьеров, студиями дизайна или салонами мебели. Посредников нужно искать самостоятельно и предлагать им процент от суммы заказа в размере от 10 до 20%. Они могут забирать эту сумму себе в качестве прибыли, либо уменьшать стоимость заказа для клиента.

План производства

Этапы создания бизнеса производства корпусной мебели

Создание собственного производства состоит из следующих шагов:

Государственная регистрация

Для открытия небольшого цеха с производством короткого цикла можно зарегистрироваться как ИП. В этом случае вам не нужно открывать расчетный счет и создавать уставный капитал.

Однако если вы намерены в скором времени расширять производство и работать с крупными поставщиками и заказчиками, то лучше сразу регистрироваться как ООО. Оптимальная система налогообложения при работе с заказами, поступающими от физических лиц — УСН (15% доход минус расход). В этом случае вам понадобится установка ККТ.

Аренда помещения под цех и офис

Поскольку на первых этапах вам не понадобится установка крупногабаритного оборудования, то достаточно будет арендовать помещение в 200 кв. м. При этом 150 кв. м. приходится на цех и склад, а 50 кв. м. на офисное помещение, где будут представлены выставочные образцы, а также будут располагаться рабочие места для дизайнера и руководителя.

Дополнительным преимуществом при выборе помещения станет возможность увеличить площадь аренды до 300 кв. м. в течение года.

Бизнес-план производства мебели

Впоследствии, наращивая производство, вам нужны будут дополнительные квадратные метры для организации склада под материалы и готовую продукцию, а также место для станков и оборудования.

Для начала производства вам понадобится:

Автоматическое оборудование — сверлильно-присадочный станок для нанесения глухих и открытых отверстий под фурнитуру, петли, шканты;

Ручной инструментарий — шуруповерты, перфораторы, режущие инструменты (фреза, сверла, ножи).

Подбор персонала

Для работы вам понадобятся два работника — дизайнер-технолог и сборщик. При увеличении объемов производства штат необходимо будет взять дополнительных рабочих, а для продвижения услуг нанять менеджера.

Установление контактов с поставщиками

Ваши поставщики — это производители плит ЛДСП и МДФ, производители фасадов, а также прочих расходных материалов: фурнитуры и крепежей. Предпочтительно сотрудничать на долгосрочной основе с известными компаниями, которые регулярно проводят контроль качества и предоставляют оптовые скидки.

Реклама, поиск клиентов

Рекламные мероприятия направлены на привлечение целевой аудитории и включают в себя: размещение рекламы в каталогах крупных строительных магазинов, контекстная реклама, создание лендинга, распечатка буклетов и визиток, аренда билборда. Бюджет на первоначальную рекламу составит порядка 200 000 рублей. Не стоит экономить на хорошей продуманной рекламной кампании, так как благодаря этому вы получите первые потоки клиентов и возможность развивать свой бизнес.

Запуск производства

После получения первого заказа вы можете запускать производство.

Этапы работы с клиентом

Реализация заказа осуществляется в несколько этапов:

Обращение клиента в компанию

На этом этапе менеджер или руководитель выявляет потребности клиента и составляет перечень предметов мебели, которые ему необходимы. Далее с клиентом начинает работать дизайнер-технолог. Он помогает клиенту определиться с конструкцией изделия, количеством и размером ящиков, материалом, цветом и фактурой фасада и т.д.

Расчет стоимости, оформление заказа

После согласования вида и состава изделий с клиентом дизайнер-технолог просчитывает стоимость заказа. Затем менеджер или руководитель согласовывает эту стоимость с клиентом, оформляет заказ, берет предоплату. Срок заказа

Бизнес-план производства мебели

указывается стандартный и составляет от 30 до 45 рабочих дней. При этом возможно досрочное изготовление мебели.

Покупка материалов у поставщиков

На данном этапе менеджер или руководитель заказывает отдельные комплектующие у поставщиков.

Основной материал. В его роли выступает ЛДСП, МДФ или массив дерева. Вам нужно заказать не только лист из нужного материала, но и его распиловку по размерам и кромку. Вы можете сделать заказ у одного поставщика, а можете приобрести отдельно: листы у одного поставщика, а обработку у другого.

Фасады. Кухонные фасады, а также дверки шкафа — это отдельные мебельные элементы. Основная их функция — декоративная, поэтому ассортимент на рынке огромный. Вы можете выбрать для работы нескольких поставщиков, сравнивая цены на конкретные изделия.

Столешницы. Они могут быть изготовлены как из листов ЛДСП, так и из натурального и искусственного камня.

Задние стенки и дно ящиков. Данные элементы изготавливаются в основном из ЛДВП, цвет подбирается под основной материал мебели.

Мебельные крепежи. Это металлические изделия, которые выступают в роли соединительных элементов: мебельные уголки, деревянные шканты, эксцентрик-стяжки, евроинты и т.д.

Фурнитура и направляющие. К данной категории относятся мебельные петли, подъемные механизмы, дверные ручки, ножки для мебели, а также направляющие для раздвижных дверей шкафов-купе.

Для сравнения поставщиков материалов следует руководствоваться двумя критериями: цена и срок изготовления и поставки. Как правило, более низкие цены сопровождаются более длительными сроками изготовления. Для компании принципиально важно, чтобы все отдельные элементы были изготовлены в один срок, а также чтобы весь заказ в целом был выполнен как можно быстрее.

Основная работа: сборка корпуса мебели

Эту работу выполняет сборщик мебели в цехе. Он принимает доставку комплектующих и собирает основной корпус изделий. Малогабаритные и передвижные изделия собираются полностью. К ним относятся тумбочки, стулья, небольшие столы. Крупногабаритная мебель предполагает частичную сборку в цехе и окончательную установку на объекте.

Доставка и установка готового изделия

Это последний этап, который требует присутствия сборщика и руководителя.

Руководитель принимает готовую работу, передает клиенту и получает полную оплату. Заказ считается выполненным.

Организационная структура

Для начала работы организации вам понадобятся три человека: управляющий, дизайнер-технолог, сборщик мебели.

Бизнес-план производства мебели

При увеличении масштаба производства штат будет пополняться. В перспективе состав штата:

Рабочий персонал — увеличение сотрудников до 5 рабочих и начальника производства;

Административный персонал — менеджер по работе с клиентами, 2 дизайнера-технолога, управляющий.

Распишем работу основных сотрудников более подробно.

Управляющий

На первых этапах исполняет обязанности управляющего и менеджера. Работу можно условно разделить на два направления:

- Внешняя деятельность организации.
- Внутренняя работа производства.

Первое направление включает в себя:

1. Работа с клиентами. Принимает заявки от клиентов, заключает договора, подписывает акты приема-передачи.
2. Работа с поставщиками. Проводит анализ рынка поставщиков, заключает договора, обговаривает условия сотрудничества.
3. Работа с посредниками. Ищет пути реализации продукции с помощью специализированных магазинов и дизайнерских студий.

Второе направление деятельности касается организации внутренней работы в компании:

1. Работа с сотрудниками. Формирование штата сотрудников, выплата заработной платы, принятие решений о расширении штата.
 2. Работа с документацией. Ведение первичного документооборота.
 3. Определяет стратегию развития компании.
- Заработная плата составляет около 61 608 рублей.

Дизайнер-технолог

Разрабатывает дизайн и конструкцию для каждого изделия. Подбирает цветовое сочетание и материалы для каждой модели. Составляет рабочую документацию, отдает чертежи в производство. График работы по будням с 9.00 до 19.00.

Заработная плата дизайнера 42 880 рублей.

Сборщик мебели

Выполняет всю работу по сборке и установке мебели: принимает комплектующие, собирает мебель по чертежам, следит за исправностью оборудования, выезжает на объекты для установки мебели. График работы: с пн. по сб. с 9.00 до 19.00.

В зависимости от объемов выполненной работы заработная плата сборщика может колебаться от 20 000 рублей до 40 000 рублей.

Поскольку от работы сборщика напрямую зависит качество продукции компании, как только объемы работы увеличиваются, в штат нанимаются дополнительные рабочие и назначается начальник производства.

Бизнес-план производства мебели

Финансовый план

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Создание сайта	80 000
Рекламная кампания	80 000
Выставочные образцы материалов	50 000
Закупка оборудования	400 000
Прочее	20 000
Итого	640 000
Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	443 452
Аренда	75 000
Амортизация	8 333
Коммунальные услуги	15 000
Реклама	20 000
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Закупка материалов	183 040
Прочие расходы	20 000
Итого	774 825

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Факторы риска

Высокая конкуренция. Если вы начинаете этот вид бизнеса в городе с населением более 800 000 человек, то будьте готовы к огромной конкуренции. Удержаться на плаву даже в сложной рыночной среде вам поможет системный подход к организации бизнеса и отлаженные процессы внутри компании: от формирования заказа до передачи готового продукта клиенту.

Отсутствие спроса. Как правило, это связано с тем, что потенциальные клиенты о вас не знают. Устранить данный риск возможно с помощью активной и продуманной рекламной кампании.



Бизнес-план производства мебели


Высокие цены на сырье и материалы. Рынок поставщиков материалов высококонкурентен. Поэтому вам необходимо регулярно отслеживать появление новых компаний для выбора наиболее привлекательных цен.

Увод клиентов со стороны мастеров. Для того чтобы этого не произошло, работу с клиентами ведет менеджер, он же курирует процесс установки мебели на объекте.

В целом, если вы предоставляете клиентам качественную мебель в короткие сроки и по привлекательной цене, факторы риска будут иметь для вас минимальное значение. Это связано с тем, что спрос на корпусную мебель есть всегда, а сезонность практически не сказывается на объемах производства.

Источник: <https://www.beboss.ru/bplans-manufacture-furnitur>

 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.