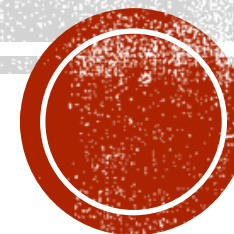




РЕАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ИДЕИ ПО СОЗДАНИЮ
СТРОИТЕЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ
ТРАДИЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КИРПИЧНОЙ КЛАДКИ
В ИГРОВОЙ И МОТИВАЦИОННОЙ ФОРМЕ



Слушатель: Георгиевский Никита Николаевич

Руководитель аттестационной работы: Маслова Лилия Львовна

МИССИЯ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА



Миссия проекта – предоставление возможности создания строительных моделей с применением традиционных технологий кирпичной кладки в игровой и мотивационной форме и способ формирования представления об архитектурно-строительной деятельности.

Основными задачами данного проекта являются:

- Привлечение интереса к строительству и моделированию у детей
- Развитие мелкой моторики, усидчивости, памяти и пространственного мышления
- Профилактическая и реабилитационная деятельность в психотерапии
- Возможность для архитекторов, инженеров и дизайнеров моделировать и испытывать проекты
- Проведение творческих мероприятий, мастер-классов и соревнований



ПОРТФЕЛЬ ТОВАРОВ



Наименование товара	Вид
Кирпичики (К-1)	
Комплект для дома (окно, проем, перемычки) (КМП-2)	
Раствор для кладки (РС-1)	



ТРЕХУРОВНЕВЫЙ АНАЛИЗ ТОВАРОВ

Сущность	<ul style="list-style-type: none">- Развитие творческих способностей- Развитие пространственного мышления- Развитии речи- Развитие мелкой моторики
Фактический товар	<ul style="list-style-type: none">- Качественные детали- Красивая упаковка- Привлекательное название
Добавленный товар	<ul style="list-style-type: none">- Гарантия возврата денег или обмена на новый товар- Возможность приобретать дополнительные детали- Бонусы и скидки



МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ



Сегментация потребителей

Тип пользователя	Приобретаемый продукт	Факторы
Дети младшего возраста	Конструктор	Игрушка, с помощью которой можно создавать дома, крепости и строить все что создаст воображение. Почувствовать себя строителем.
Взрослые		Хобби, психофизическая реабилитация после травм, развитие мелкой моторики для детей.



SWOT-АНАЛИЗ



Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none">• оригинальность моделей• 100% экологичность продукта• индивидуальный подход к клиентам• высокая мотивация собственника развивать компанию	<ul style="list-style-type: none">• рост запросов новых клиентов• переориентирование на внутренний рынок• поддержка отечественного производителя• развитие новых технологий
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">• мощности не позволяют производить большой объем• нет известности на рынке• долговые обязательства компании	<ul style="list-style-type: none">• появление новых крупных конкурентов• возможное банкротство• спад рождаемости в РФ• стагнация экономики РФ

МАТРИЦА АНСОФФА

		Продукт	
		Старый	Новый
Рынок	Старый	Проникновение	Развитие продукта
	Новый	Развитие рынка	Диверсификация

Стратегия **проникновения на рынок** и **развитие продукта**



МАСШТАБ ПРОЕКТА



Аспекты	Исходное состояние	Желаемое состояние
Задача	Прием заказов, общение с покупателями, изготовление деталей, упаковка и доставка продукции в точку сбыта. Организация производственного помещения, покупка и доставка материалов.	Разработка новых моделей, поиск новых торговых площадок. Поиск новых идей.
Система	Есть не оборудованное производственное помещение.	Организация производства и формирование материальной базы для реализации новых идей
Структура	Работа ненормированная структуры нет. Контроль и ответственность за всеми процессами за одним человеком.	Делегировать неквалифицированную работу по производству деталей наемному сотруднику.
Люди	Один человек отвечает за производство, развитие проекта и всю операционную деятельность	Выстроить взаимоотношения с наемным сотрудником.



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА



- Отлажены производственные процессы по созданию форм с учетом сроков изготовления. Налажена работа с несколькими исполнителями
- Произведены прототипы первых наборов, проведено их апробирование на мастер-классах. Выявленные ошибки устранены.
- Определены необходимые основные и вспомогательные инструменты, количество элементов первого набора и смесей
- Произведена первая партия подарочных наборов в количестве 100 шт.
- Проведена сертификация и закрыты некоторые юридические вопросы
- Приняты меры по развитию социальных сетей (VK и Instagram), привлечено внимание к проекту через YouTube
- Выход на торговые площадки Ozon и Yandex market
- По укрупненным подсчетам в проект вложено 450-500 тыс. рублей за весь период (с января по июнь 2023 г.)
- Осуществляется розничная продажа ассортимента готового набора. Зафиксирована положительная тенденция спроса
- Есть производственное помещение



КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН НА 2023-2024 ГОД

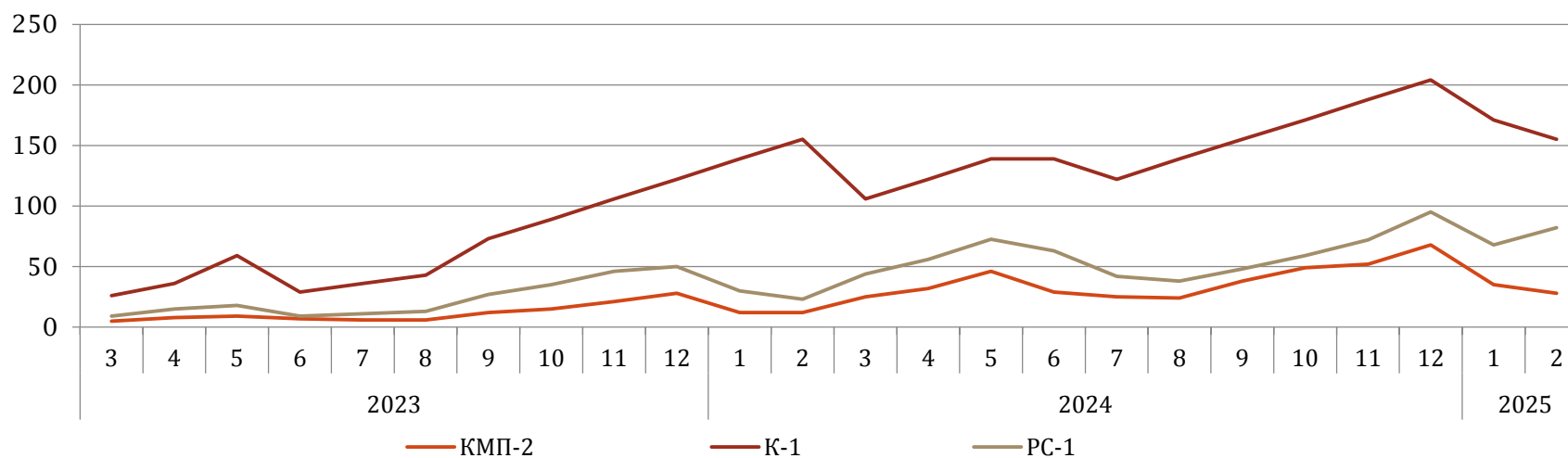
		2023					2024												
		8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Открытие розничного магазина																		
2	Запуск рекламной компании по продвижению товаров																		
3	Выход на WB и Сбер маркет																		
4	Оборудование производства																		
5	Наем сотрудника																		
6	Разработка новой модели товара																		



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



Наименование товара	Цена за ед., руб.	Объем производства, шт. /за два года	Выручка за первый год	Выручка за второй год	Выручка за два года
Кирпичики	810,00	2724	739 530,00	1 466 910,00	2 206 440,00
Комплект для дома (окно, проем, перемычки).	405,00	592	57 105,00	182 655,00	239 760,00
Раствор для кладки	310,00	1026	88 660,00	229 400,00	318 060,00
Всего		4342	885 295,00	1 878 965,00	2 764 260,00





МЫ СОЗДАЕМ ТО, ВО ЧТО ВЕРИМ

