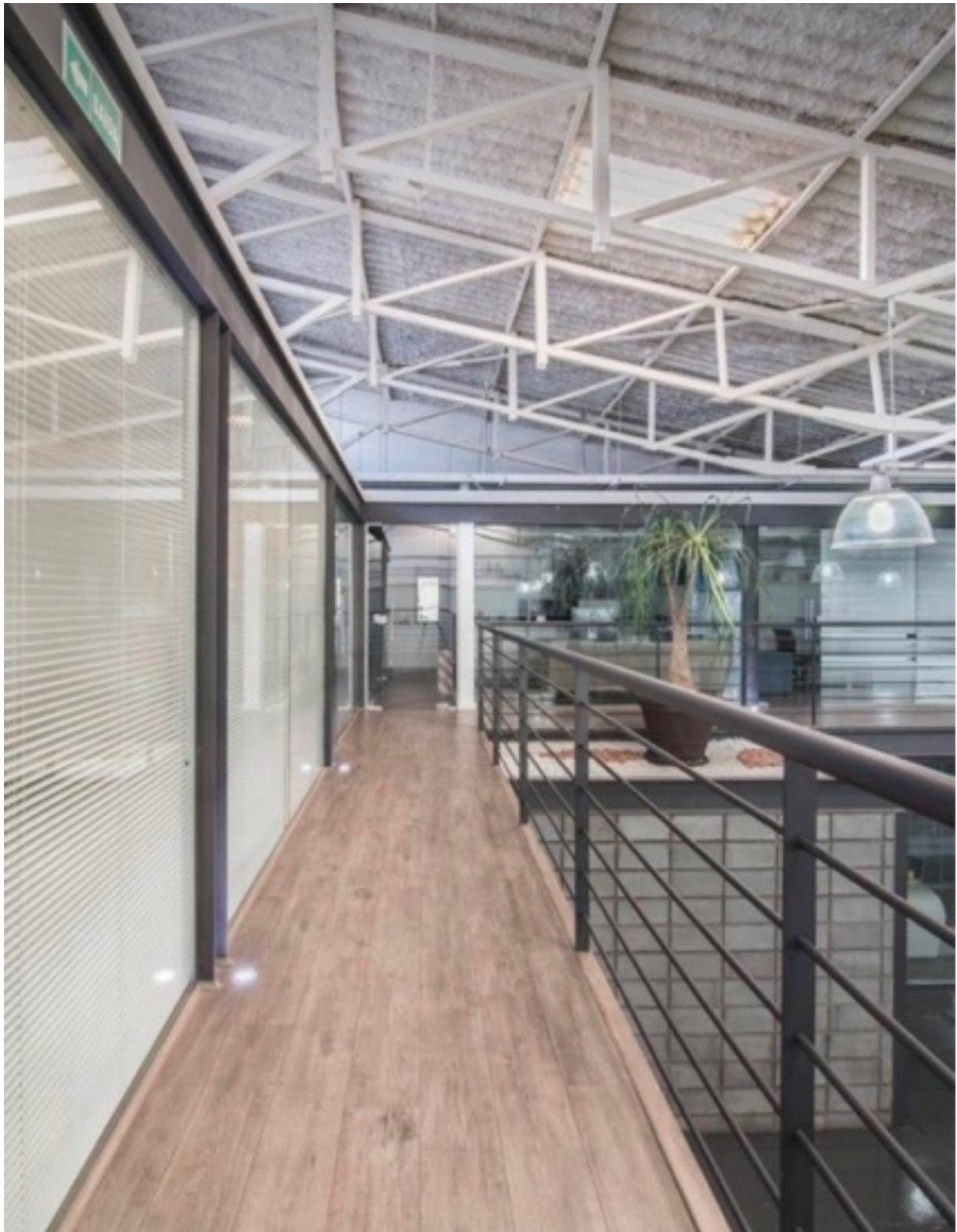


Бизнес-план для производственно-мебельного раскрой центра



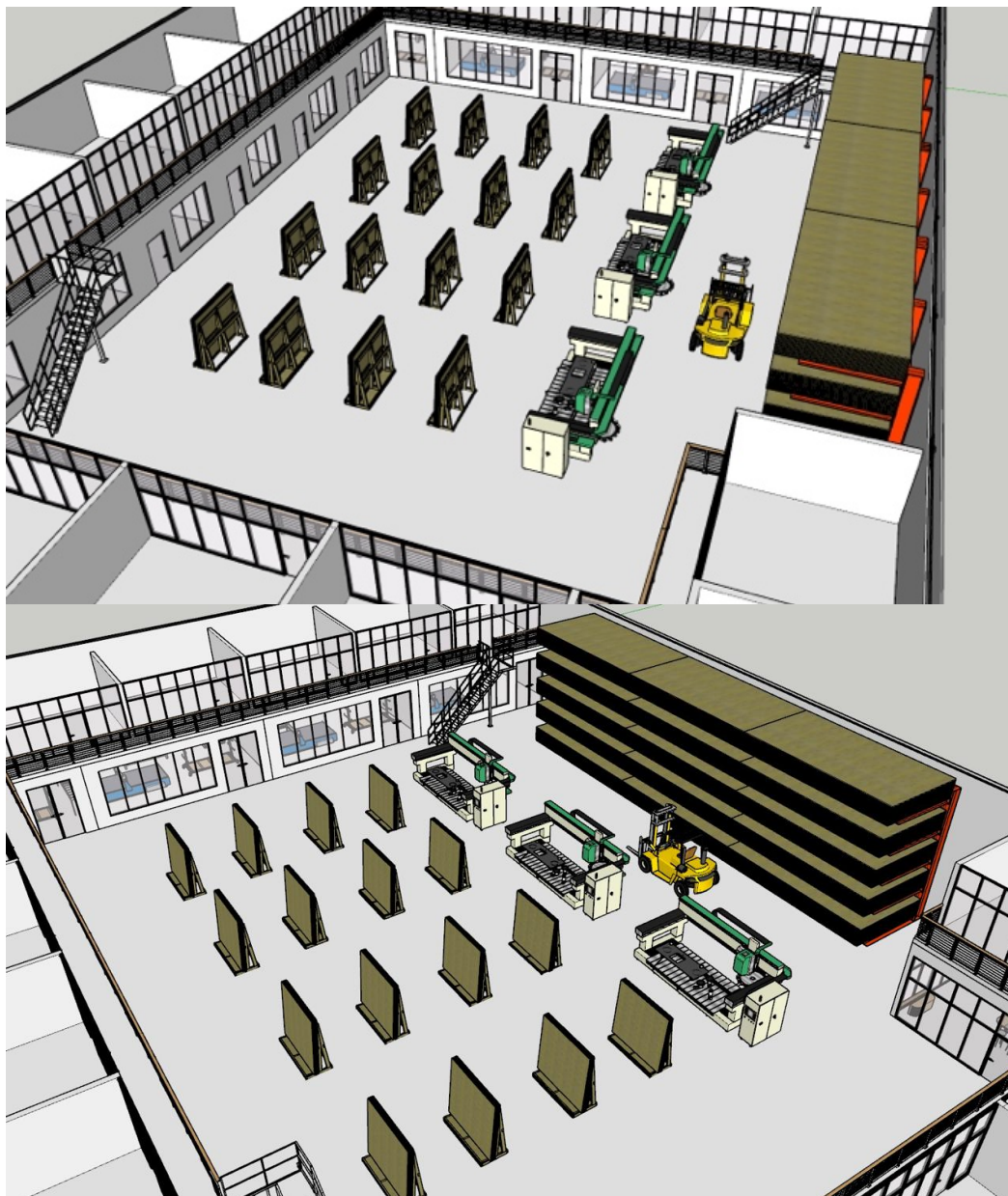
1. Резюме проекта

Цель проекта: Открытие многофункционального мебельного раскрой центра, который станет центром для мебельщиков (прогноз дохода в месяц – 30 млн тг.), предоставляя

им возможность создавать свои заказы и получать необходимое сырье (магазин мебельной фурнитуры. Прогноз дохода в месяц – 3-4 млн тг). Предоставление в аренду около 30 полностью оборудованных сборочных цехов для мебельщиков (прогноз дохода в месяц – 6 млн тг стабильно). В дополнение к этому, цех будет оснащен колл-центром, комнатой дизайнеров, небольшой кофейней для всех кто находится в цехе (прогноз дохода в месяц – 2-3 млн тг), а также будет предоставлять услугу обучения производству мебели (прогноз дохода в месяц – 6 млн).

Основные компоненты проекта:

- **Мебельный цех:**
 - Пространство для мебельщиков, где они могут работать над своими заказами.
 - Предоставление сырья для производства мебели.



- **Колл-центр:**
 - Обслуживание клиентов и поддержка мебельщиков по телефону и онлайн
- **Комната дизайнеров:**
 - Пространство для разработки новых моделей и индивидуальных проектов мебели.
- **Кофейня:**
 - Небольшое кафе для сотрудников и мебельщиков, обеспечивающее комфортное место для отдыха и общения



- **Обучение производству мебели:**

- Проведение курсов и мастер-классов для начинающих и опытных мебельщиков по различным аспектам производства мебели.

2. Описание бизнеса

- **Форма собственности:** ТОО.
- **Местоположение:** ТРЦ Аксай
- **Площадь помещения:** Около 3000 кв. м (включая производственную и складскую зону).

3. Анализ рынка

- **Целевая аудитория:** Мебельщики, молодые семьи, владельцы офисов и гостиниц.
- **Конкуренты:** Местные мебельные производители, крупные мебельные магазины и онлайн-платформы.
- **Преимущества:** Индивидуальный подход к клиентам, гибкость в изготовлении мебели под заказ, высокое качество продукции.

4. Производственный план

- **Оборудование:**

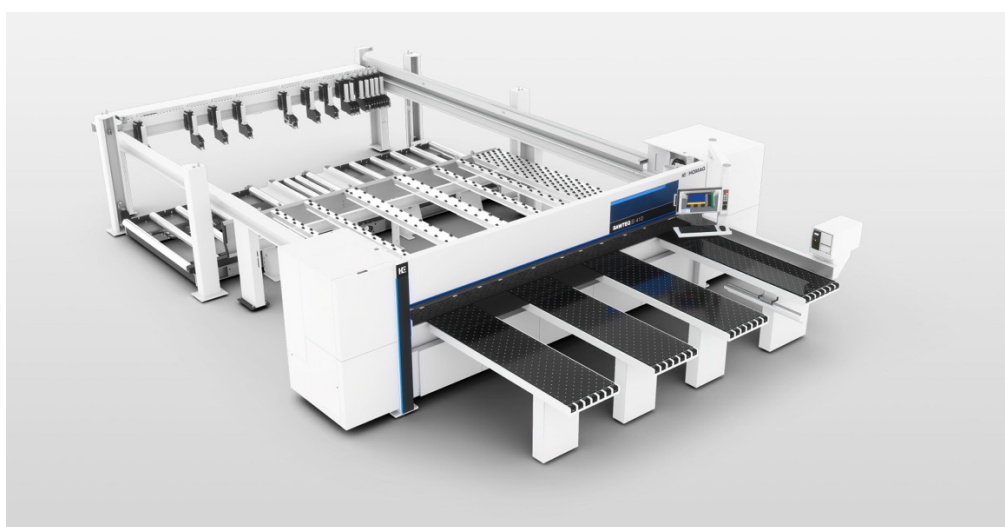
- Форматно-раскройный станок ALTENDORF WA 8T – 16 400,0 USD – 1 шт



- Кромкооблицовочный станок HOMAG S 200 (Ambition 1110 F) – 34 500,0 Евро – 1 шт



- Пильный центр HOMAG S 10 – 65 500,0 Евро – 1 шт



- Сверлильно-присадочный станок HOMAG DRILTEQ V 200 (BHX 050) – 51200 Евро



- Аспирационная Установка NESTRO NE 250 J – 16 000,0 Евро – 1 шт



- Фрезерно-гравировальный станок с ЧПУ WoodTec CH 2030L - 6 602 559 – 2 шт



- **Сырье:**
 - Древесно-стружечные плиты (ДСП).
 - МДФ (мелкодисперсные фракции).
 - Фурнитура (петли, ручки и т.д.).
 - Лакокрасочные материалы.
- **Производственный процесс:**
 - Проектирование и разработка моделей.
 - Раскрой материалов.
 - Облицовка кромок.
 - Сверление и сборка.
 - Шлифовка и покраска.
 - Контроль качества и упаковка.

6. Организационный план

- **Штат сотрудников:**
 - Руководитель проекта.
 - Производственный менеджер.
 - Рабочие на станках (3-5 человек).
 - Дизайнер.
 - Логист.
 - Маркетолог.
 - Бухгалтер.
- **Режим работы:** 5-дневная рабочая неделя, 8-часовой рабочий день.

7. Маркетинговый план

- **Продвижение:**
 - Создание веб-сайта и страниц в социальных сетях.
 - Реклама в местных СМИ и на интернет-платформах.
 - Участие в мебельных выставках и ярмарках.
 - Программы лояльности и скидки для постоянных клиентов.
- **Ценообразование:** Конкурентные цены с учетом себестоимости и уровня доходов целевой аудитории.

8. Финансовый план

- **Начальные инвестиции:**
 - Оборудование: 90 000 000 - 120 000 000 тенге.
 - Сырье и материалы: 9 000 000 - 10 000 000 тенге.
 - Зарплатный фонд: 3 000 000 - 4 000 000 тенге в месяц.
 - Маркетинг и реклама: 1 000 000 - 2 000 000 тенге.
- **Доходы и расходы:**
 - Ожидаемая выручка: 30 000 000 - 50 000 000 тенге в месяц.
 - Постоянные расходы: зарплата, коммунальные услуги, налоги.
 - Переменные расходы: сырье, транспортные расходы, реклама.
- **Период окупаемости:** 1-2 года.

9. Риски и меры по их снижению

- **Риски:**
 - Колебания цен на сырье.
 - Высокая конкуренция.
 - Изменения в потребительских предпочтениях.
- **Меры:**
 - Диверсификация поставщиков сырья.
 - Постоянный анализ рынка и конкурентов.
 - Внедрение новых технологий и улучшение качества продукции.