

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	2
1. Теоретическая часть.....	4
1.1. История появления «слайма».....	4
1.2. Состав и свойства «слаймов».....	5
1.3. Виды «слаймов».....	5
1.4. Меры предосторожности.....	6
1.5. Анкетирование учащихся класса.....	6
2. Практическая часть.....	7
2.1. Составление бизнес- плана.....	7
2.2. Маркетинговое планирование.....	8
2.3. Рентабельность моего производства.....	10
2.4. Реализация проекта.....	10
Заключение.....	11
Интернет-источники.....	12
Приложение 1. Анкетирование учащихся.....	13
Приложение 2. Рецепты приготовления популярных «слаймов».....	14
Приложение 3. Основные компоненты.....	16
Приложение 4. Состав «слаймов».....	17
Приложение 5. Виды «слаймов».....	18
Приложение 6. Бизнес-план.....	19
Приложение 7. Товарная этикетка. Страничка в Инстаграм.....	22
Приложение 8. Реализация проекта.....	23

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя

общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ

«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов

МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.

Введение.

Самой популярной игрушкой в наше время стал – СЛАЙМ, согласно данным опроса моих одноклассников (см. Раздел 1.5, приложение 1.). Я начала изготавливать «слаймы» благодаря своей двоюродной сестре. Она рассказала обо всех нюансах: какие нужны ингредиенты, клей, чтобы «слайм» получился хорошей текстуры. Создавать «слаймы» самостоятельно в домашних условиях мне очень понравилось. В свободное от школы время делала и дарила их своим друзьям. Но, что такое «слайм»? Почему эта игрушка стала такой популярной? Я до конца не понимала, как и мои одноклассники (см. Раздел 1.5, приложение 1).

Со временем у меня появилась цель - купить iPad Pro цена которого 49.999 руб., на нём можно читать электронные книги, а также рисовать и воплощать в мечту все свои фантазии, так как я творческая личность. Вот так возникла идея, которую подсказала моя мама – начать свой бизнес для достижения поставленной цели, так как за время изготовления «слаймов» у меня накопилась целая база рецептов (см. Приложение 2) и разнообразие ингредиентов для производства популярной игрушки в большом масштабе. Я узнала, что невозможно добиться стабильного успеха в бизнесе без четкого планирования своей деятельности, постоянного сбора и анализа информации как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Чтобы реализовать свою идею, мне понадобится не просто план, а бизнес – план. Что это такое я тоже до конца не понимала, поэтому решила ответить на все поставленные вопросы при помощи исследования. **Актуальность работы** заключается в популярности изделия (см. Раздел 1.5, приложение 1), над которым я работаю, а также в формировании и развитии предприимчивости учащихся как одному из важных путей для их успешной адаптации к современным условиям жизни.

Проблема: Смогу ли я организовать свой бизнес для достижения своей цели? Сколько времени мне понадобится на это? Будут ли покупать «слаймы» изготовленные в домашних условиях?

Гипотеза исследования: я смогу изготавливать конкурентоспособные с масштабным производством «слаймы», реализовать их на рынке потребления популярных товаров и иметь с продаж прибыль.

Объект: качественный «слайм», изготовленный в домашних условиях.

Предмет: бизнес- план с учетом специфики изготовления «слаймов».

Цели:

- Узнать, что такое «слайм».
- Выяснить причины популярности данной игрушки.
- Разработать свой бизнес – план по продаже «слаймов».

Задачи:

- ✓ изучить Интернет-ресурсы по теме исследования;
- ✓ провести анкетирование среди учащихся класса;
- ✓ собрать рецепты самых популярных «слаймов»;
- ✓ реализовать свой бизнес-план.

Методы исследования:

- анализ Интернет-ресурсов по данной проблеме;
- наблюдение, фото и видео - фиксация;
- анкетирование учащихся класса;
- планирование;
- реализация.

1. Теоретическая часть.

1.1. История появления «слайма».

Согласно Википедии [1] забавная игрушка, которую так любят дети, появилась достаточно давно. «Слайм», лизун (англ. Slime — «слизь»)- игрушка, выпущенная компанией Mattel в 1976 г. Состоит из вязкого желеобразного материала. Основным компонентом «слайма» была гуаровая камедь [2]. Гуаровая камедь, гуар, гуаран (E412) — пищевая добавка, относится к группе стабилизаторов. Гуаровая камедь используется в пищевой промышленности как стабилизатор консистенции и обладает следующими свойствами:

- увеличение вязкости;
- желирующие свойства.

Бурá – минерал [3]. Используется как сырьё для получения бора. (см. Приложение 3, рис. 1, 2)

«Слайм» был зеленого цвета и продавался в пластиковой баночке. Тогда у неё не было названия. В 90-е годы в нашей стране эта игрушка известна как «лизун», вероятно, из-за того, что в русском переводе персонаж Слаймер (Slimer) фильмов и мультсериала «Охотники за привидениями» переводился как «Лизун». Вреда здоровью не несёт, однако желательно избегать попадания на слизистые оболочки.

Затем лизуны представляли собой шары из эластичной желеобразной массы, которая при кидании об стену - размазывается по ней и прилипает, после чего возвращается в исходное состояние. Лизун собирал собой всю грязь и шерсть домашних животных, легко промывался водой, поэтому взрослыми часто использовался для чистки одежды. Со временем лизун загрязнялся так, что терял свои свойства. Категорически запрещался в учебных заведениях, так как оставлял после себя жирные масляные пятна на потолке и школьных досках.

В настоящее время лизун представляет собой вязкую желеобразную жидкость, которая продается в пластмассовых баночках.

«Слайм» или лизун - это игрушка антистресс, которая увлекает не только детей и подростков, но и их родителей. А самое интересное в нём то, что его можно легко изготовить в домашних условиях.

Качественный «слайм» не должен прилипать к рукам, а если его оставить на ровной поверхности, он растекается. «Слайм» развивает мелкую моторику рук, поэтому будет полезной игрушкой для детей.

1.2. Состав и свойства «слаймов».

Я изучила состав и свойства «слаймов» и выяснила [1], что основными компонентами для приготовления «слайма» являются: полисахарид (гуаровая камедь) и бура (активатор). Первый компонент может заменить *клей* определённого вида (см. Приложение 3, рис. 3). Остальные «ингредиенты» добавляются по предпочтению, такие как: пищевые красители, гель для душа, лосьоны, шампунь, пена для бритья, искусственный снег, блёстки, и т. д. (Приложение 4, рис. 1-6)

Активатор бывает разный, к примеру: тетраборат натрия, жидкость для линз (в том числе и смешанная с пищевой содой), раствор буры и глицерина (такой активатор называют — «боракс» от англ. *Borax*), борная кислота и Нафтизин (см. Приложение 3, рис. 4).

Изготовление также возможно без использования клеевых составов. Для таких «слаймов» используют основу в виде крахмала или средства для мытья посуды.

Игрушка интересна своим свойством материала из которого состоит. Он похож на слизь, но при этом не разливается и легко собирается. Если «слайм» оставить в покое, он начинает растекаться по поверхности, а при резком воздействии уплотняется, и, например, при ударе по куску материала можно видеть, как он рвётся.

1.3. Виды слаймов.

Помимо стандартного типа «слайма», на просторах современного Интернета довольно распространена информация о прочих разновидностях с разными текстурами [1]. Существует несколько вариаций — *глянцевый, айсберг, пенный, пузырчатый, прозрачный, металлический, бархатистый, снежный, масляный* и т. д. Самые популярные это: original slim (белый), butter slim, кранчи слайм, clear slim, cloud slim, джем слайм, горный слайм (см. Приложение 2).

Одни «слаймы» на белой основе клея ПВА, а другие на прозрачной, в которой используется канцелярский клей.

Чтобы разнообразить виды «слаймов», можно добавить пищевой ароматизатор по вашему вкусу, пищевой краситель, при этом цвет на выбор, разные блёстки, фарики, искусственную кондитерскую посыпку, снег, пигменты, поп чанксы, шармики, крошку печенья, слюду и многое другое.

1.4. Меры предосторожности.

Чтобы создать игрушку разными способами, с использованием различных материалов, необходимо ознакомиться с правилами безопасности и рекомендациями по эксплуатации. Необходимо со всей серьезностью отнестись к изготовлению лизуна своими руками, так как материал, входящий в состав «слайма» может причинить вред вашему здоровью. Если у вас имеется аллергия, на какой-либо компонент антистресса, то лучше отказаться от его производства или лучше защитить себя. Наденьте одежду, которую не жалко испачкать и резиновые перчатки на руки. Не допускайте попадания материала в глаза. Не пить и не употреблять пищу во время изготовления лизуна. Берите посуду, которая впоследствии не будет использована для приготовления, употребления и хранения пищи, а также в косметических и медицинских целях.

1.5. Анкетирование учащихся класса (см. Приложение 1).

В анкетировании приняли участие 26 человек, учащиеся 2 класса.

Цели:

- выяснить знают ли мои одноклассники что такое «слайм»;
- выявить причины популярности данной игрушки.

В результате анкетирования мы получили **следующие данные:**

- ✓ Игрушка – «слайм» есть у каждого второго моего одноклассника.
- ✓ Половина учащихся класса не знают, что такое слайм, вторая половина предположила, что слайм это: игрушка (2 чел.), жижа (1 чел.), липкая жидкость (1 чел.), слизь (4 чел.), антистресс (3 чел.).
- ✓ Самыми популярными слаймами являются: «Клауд слайм», «*Original slim*».
- ✓ Дети моего класса часто играют со слаймом (каждый день, 1-2 раза в неделю).
- ✓ Лизун нравится 16 моим одноклассникам, потому что с ним можно делать эксперименты, он растягивается, вкусно пахнет, интересного цвета, приятно хрустит в руках, действует, как антистресс.
- ✓ 12 человек изготавливали слайм в домашних условиях.
- ✓ 15 человек, хотели бы, чтобы слайм подарили им на День рождения.

По итогам анкетирования можно сделать **вывод:** слайм – это популярная игрушка с приятной текстурой в виде липкой слизи, которая действует как антистресс. Также немаловажно знать, что есть спрос на эту игрушку и у меня есть навык по его изготовлению, значит есть шансы начать свой бизнес. А начать его нужно с бизнес – плана.

2. Практическая часть.

2.1. Составление бизнес- плана (см. Приложение 3).

Я живу в маленькой станице, где все практически знают друг друга. У меня много друзей в школе, соседей, знакомых, так как помимо школы, я посещаю секции, кружки дополнительного образования, есть страничка в Инстаграмм, Тик Ток, Ютуб. Многие узнают меня на улице благодаря моим видео, посвящённым изготовлению слаймов. Веду свой блог, в котором даю полезные советы и предлагаю творческие идеи по изготовлению слаймов. Но, совсем недавно, полгода назад, у меня возникла цель: приобрести заветный гаджет. Я подумала, почему бы не воспользоваться своей популярностью. Родители поддержали мою идею реализации моего самого любимого продукта, о котором я могу говорить бесконечно. Итак, я решила составить свой бизнес – план руководствуясь информацией из Интернет ресурсов.

Бизнес-план [3] - это схема или программа осуществления коммерческих операций, реализации действий для развития бизнеса. Также в бизнес-плане отражают информацию о предприятии, товарах, их производстве, рынках сбыта. Этот документ также можно назвать стратегическим планом создания и дальнейшего развития бизнеса.

Изучив литературу по теме исследования, я определила для себя — **ключевые факторы успеха любого проекта**. Только четкое понимание этих вещей может дать ту стартовую площадку, которая в итоге приведет вас к цели.

1. Необходимо обозначить цель проекта.

Моя миссия – получение денежной прибыли для покупки iPad Pro стоимостью в 49.999 рублей.

2. Определить область своей деятельности.

Моя сфера – продажа слаймов своему окружению (одноклассникам, друзьям, знакомым), через сеть Интернет с помощью социальных сетей.

3. Разработать стратегию.

✓ *Дать ответ на вопрос, каким образом собираюсь добиться успеха.*

Для себя определила следующие критерии: изготавливать качественный слайм, используя только профессиональные ингредиенты, реклама товара, создание своей оригинальной этикетки, действующие системы скидок, розыгрыши, низкие цены.

✓ **Оценка своих возможностей.**

Первое что я сделала – это оценила свои возможности: у меня имеется в наличии достаточная сумма денег для вложения в мой маленький бизнес, на которую я могу приобрести все необходимые ингредиенты. Имеется оборудование и место для

изготовления слаймов. У меня много друзей. Есть страничка в Инстаграмм, Тик ток, Ютуб, в которых я могу продвигать свой продукт.

✓ **Учесть опасности.**

Для меня это: другие конкуренты, повышение цен на закупку ингредиентов.

✓ **Привлечь сильные стороны.**

У меня неповторимый почерк, творческий и индивидуальный подход к изготовлению каждого слайма (учитываю все желания и предпочтения клиента). Гарантированное качество сохранения продукта от 3-6 месяцев. Только проверенные и качественные ингредиенты.

4. Контроль.

Нужно четко осознавать какой оборот должен быть у моего бизнеса, какая прибыль, какое место на рынке, чтобы достичь поставленной цели. Также провести анализ продаж и определить самый продаваемый слайм: по текстуре, по ценовой категории.

5. Маркетинговое планирование (организация продажи слаймов).

6. Рентабельность производства (финансовые расчёты).

7. Коррекция. (Необходимо учесть все недочёты производства и сбыта товара, согласно им, подкорректировать бизнес-план).

2.2. Маркетинговое планирование.

Я выяснила, что одним из главных составляющих бизнес – плана, является маркетинговое планирование. **Маркетинг** – это деятельность, направленная на получение прибыли с помощью удовлетворения потребностей покупателей [5].

После того, как мы разобрались с оценкой отрасли, товаром и его местом в этом рынке, стоит перейти непосредственно к стратегии его продвижению. Для этого мы рассчитали объёмы потребления и возможных покупателей. Также подумали о способах, которые помогут нам сбыть товар, товарную цену, рекламную этикетку, оформления странички в Инстаграмм, Тик Ток, Ютуб и прочие детали продвижения (см. Приложение 7, рис. 1, 2). Вспоминая о покупателях, указали, как именно они могут приобретать товар, срок годности товара, дали информацию о безопасности продукта для здоровья человека и окружающей среды.

Изучив статьи Интернет –ресурсов по теме исследования разработали для себя пошаговую инструкцию маркетингового планирования:

- Я изучила и проанализировала будущих потребителей (Дети: знакомые, одноклассники, друзья, подписчики, у которых маленький или экономный бюджет, который зависит от воли и денежеспособности родителей);

- Определила конкурентную способность товара или услуги (В моей станице только двое мастеров реализуют продажу «слаймов»);
- Спланировала возможности реализации «слаймов» (Нарочно, через сеть Интернет, почтой России);
- Спроектировала весь путь товара от начала его производства и до рук конечного покупателя:
 1. *Описание внешней оболочки;*
 2. *Места хранения и сроки;*
 3. *Способы хранения;*
 4. *В какой форме сбывать (У меня пластиковый контейнер)*
- Выделила для себя следующие методы привлечения потребительской аудитории:
 1. *Рекламные компании и акции;*
 2. *Бесплатная раздача продукта на пробу;*
 3. *Различные выставки видео и фото в социальных сетях.*

Я задала себе вопрос: как раскрутить свой аккаунт и привлечь больше покупателей? Чтобы реализовать готовый продукт необходимо иметь раскрученную страничку в социальной сети. Большую популярность набирает течение слаймеров в Инстаграм. Но я решила не ограничиваться только этой соцсетью, пусть «слайм» продаётся и на других ресурсах интернета. Так можно привлечь большее количество покупателей. Как раскрутить свой аккаунт в социальной сети? Можно прочитать полезные статьи, или обратиться на специальные сайты, где за небольшую плату увеличат подписчиков во много раз. Так же я рассказала своим друзьям или знакомым, что у меня есть готовый продукт или можно изготовить его на заказ. В качестве рекламы несколько «слаймов» подарила и попросила людей, что бы оставили свой отзыв на страницах в соцсетях ссылкой на ваш аккаунт. Можно сделать неплохие фотографии с телефона и презентовать свой товар в лучшем виде.

Создание этого пункта бизнес-плана потребовало много усилий. Так как в нём учитываются все механизмы и факторы, которые относятся к поведенческой стороне аудитории (покупателям), способах рекламирования, определения конкретных интересов целевой аудитории, создание прогнозов и множества других, достаточно сложных манипуляций.

Важно, чтобы четко была видна связь между тремя параметрами: **ценой, рентабельностью и качеством.**

2.3. Рентабельность моего производства.

Данный фактор как один из главных экономических показателей, который хорошо характеризует прибыльность от труда предпринимателя [6, 7]. Его расчет поможет понять насколько выгодным является выбранный проект или направление.

Из опроса моих одноклассников (см. Раздел 1.5, приложение 1), я сделала вывод, что самыми популярными продаваемыми «слаймами» являются - «Клауд слайм» и «Ориджинал слайм». На примере этих «слаймов» мы составили план производства и сделали финансовые **расчёты (см. Приложение 6)**

2.4. Реализация проекта.

Все мои «слаймы» оригинальны по своему дизайну и текстуре, в их изготовлении я всегда учитываю предпочтения своих покупателей - ручная работа. Цена может варьировать, всё зависит от компонентов, которые я добавляю в «слайм».

С октября месяца я начала реализацию своего бизнес-плана. Активно продвигаю свою страничку в Инстаграмм, Тик Ток, Ютуб. Рекламирую свои «слаймы» среди знакомых, друзей и одноклассников. **Свои первые результаты поместила в таблицу (см. Приложение 8)**

Согласно полученным данным в таблице, я сделала вывод: самым популярным среди покупателей, является «Клауд» слайм, его заказывали чаще всего. Моя прибыль зависит от спроса, нет фиксированных заказов в месяц. Я заметила, что спрос повышается перед приближением праздников (Новый год, 23 февраля). Надеюсь перед 8 марта также удастся продать большее количество «Слаймов». Всего за 4 месяца мне удалось в среднем продать – 26 «слаймов», заработать – 6844 рубля. Прибыль за месяц составила - 1711 рублей, что на 71 рубль меньше запланированной суммы. В принципе продать за месяц 27 «слаймов» вполне реально, при условии, что спрос на данную игрушку не упадёт и немного повысится. Для этого внесла небольшие коррективы в свой бизнес – план. Чтобы повысить объём продаж, я разнообразила ассортимент продаваемой продукции (см. Приложение 2). Буду дальше вести учёт и вносить коррективы по ходу реализации своего бизнеса.

Заключение

В процессе исследования, я узнала, что такое «слайм» и изучила историю появления «слайма». Выяснила причины популярности данной игрушки, проведя анкетирование среди учащихся класса. Разработала свой бизнес – план по продаже «слаймов» и начала его реализацию. Гипотеза исследования подтвердилась: я могу изготавливать конкурентоспособные с масштабным производством «слаймы». Уже начала реализовать их на рынке потребления популярных товаров и имею с этих продаж прибыль. Веду учёт рентабельности своего дела, вношу по ходу своей деятельности коррективы, согласно пункту «Коррекция» моего бизнес-плана. Собираюсь приобрести заветный гаджет через два года и четыре месяца. Участие в бизнес – проекте формирует и развивает во мне предприимчивость, как одно из условий адаптации к современным условиям жизни.

Интернет-источники

1. Википедия. Слайм/<https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Википедия. Гуаровая камедь/ <https://ru.wikipedia.org/>
3. Википедия. Бура/ <https://ru.wikipedia.org/>
4. Ожегов С., Шведова Н. Толковый словарь русского языка– М.: Азъ, 1992.
5. Википедии. Бизнес-планирование/<https://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. Бизнес-план: Что входит в бизнес – план?/<http://business-p1.narod.ru/what.htm>
7. Финансовый портал о бизнесе, инвестициях, личных деньгах/<https://richpro.ru/>

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.

Приложение 1.

Анкетирование учащихся

1. Есть ли у тебя слайм? _____
2. Знаешь ли ты, что такое слайм? _____
3. Как часто ты с ним играешь? _____
4. Почему он тебе нравится? _____
5. Изготавливал ли ты слайм самостоятельно? _____
6. Хотел бы ты слайм получить на День рождения? _____



ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 2

Рецепты приготовления популярных слаймов.

Для изготовления слаймов, я покупаю все свои ингредиенты в специализированном магазине или заказываю через Интернет. Вот некоторые рецепты изготовления самых популярных слаймов.

БЕЛАЯ ОСНОВА

Рецепт 1. Original slim (белый)

- Клей ПВА для слаймов (фирма slimopanda) или строительный клей («Момент» столяр)
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)

Рецепт 2. Butter slim.

- Клей ПВА для слаймов (фирма slimopanda)
- Глина softclay или лёгкий пластилин.
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)

Рецепт 3. Кранчи слайм.

- Белый клей ELMERS
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)
- Много пенопластовых шариков.

Рецепт 4. Клауд слайм.

- Белый клей ELMERS
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)
- Искусственный снег (SNOWONDER)
- Процесс: долго вымешивать, добавляя крем для рук.

ПРОЗРАЧНАЯ ОСНОВА

Рецепт 1. Клир слайм.

- Прозрачный клей ELMERS
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)
- Гель для душа.
- Вода.

Рецепт 2. Джем слайм.

- Прозрачный клей ELMERS
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)
- Гель для душа.
- Вода.
- Искусственный снег (SNOWONDER)

БЕЛАЯ И ПРОЗРАЧНАЯ ОСНОВА

Рецепт 1. Горный слайм.

- Белый клей ELMERS
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)
- *Процесс: замешиваем слайм.*
- Прозрачный клей ELMERS
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5)
- *Процесс: замешиваем слайм.*
- *Укладываем в контейнер прозрачный слайм, а сверху на него белый слайм. Полученная масса должна настояться три дня, потом можно перемешать.*

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 3.

Основные компоненты



Гуаровая камедь

Рис. 1



Бурá – минерал

Рис. 2



Клей

Рис. 3



Тетрабонат натрия

Рис. 4

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 4

Состав «слаймов»



Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3



Рис. 4



Рис. 5



Рис. 6

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ

«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 5

Виды «слаймов»



butter slim



кранчи слайм



original slim

clear slim



джем слайм

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 6

Бизнес - план

Цель в большом масштабе: изготовление «слаймов» с целью приобретения прибыли.

Цель в минимальном масштабе: приобретение гаджета за 49.999 руб.

Описание услуги: изготовление «слаймов» (лизунов) для детей начального и основного
общего школьного возраста.

Стартовый расчёт инвестиций на первый месяц бизнеса:

Название ингредиента	Цена за штуку (руб.)	Необходимое количество (шт.)	Расход (количество изготовленной продукции)	Итого (руб.)
Клей ELMERS	2000 (1л)	2 шт.	20 слаймов	4000
Клей ПВА(спец. для слаймов)	1000 (5л)	1 шт.	50 слаймов	1000
Строительный клей (ПВА столяр)	100 (250гр)	4 шт.	20 слаймов	400
Тетрабонат натрия	30 (30мл)	1 шт.	30 слаймов	30
Снег	550 (50гр)	5 шт.	20 слаймов	2750
Крем для рук	50 (100гр)	2 шт.	20 слаймов	100
Контейнер/упаковка (120 мл)	15	27 шт.	27 слаймов	405
Контейнер/упаковка (150 мл)	18	27 шт.	27 слаймов	486
Этикетка	6	30 шт.	30 слаймов	180
				9351

У меня в наличии есть нужная сумма денег для первоначального вложения в мой маленький бизнес, на которую я могу приобрести все необходимые ингредиенты. Имеется оборудование и место для изготовления слаймов.

Инвестиционный меморандум:

Сумма первоначальных инвестиций — **9500** рублей

Ежемесячная прибыль — **1782** рубля

Срок окупаемости — **5,5** месяца

Рентабельность продаж (средний показатель) — **73%**

Продажа и маркетинг

Моя сфера – продажа «слаймов» своему окружению (одноклассникам, друзьям, знакомым), через сеть Интернет с помощью социальных сетей. Для себя определила следующие критерии: изготавливать качественный «слайм», используя только профессиональные ингредиенты, реклама товара, создание своей оригинальной этикетки, действующие системы скидок, розыгрыши, низкие цены.

У меня неповторимый почерк, творческий и индивидуальный подход к изготовлению каждого «слайма» (учитываю все желания и предпочтения клиента). Гарантированное качество сохранения продукта от 3-6 месяцев. Только проверенные и качественные ингредиенты.

План производства

Производство лизунов будет проходить в домашних условиях. Время изготовления 20 мин.

Необходимые материалы и инструменты для изготовления «Клауд слайма»:

- Белый клей ELMERS – 100 мл.
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5) – 1 г.
- Искусственный снег (SNOWONDER) – 10 г.
- Крем для рук – 10 г.

Необходимые материалы и инструменты для изготовления «Original slim»:

- Клей ПВА для слаймов (фирма slimopanda) – 100мл или строительный клей («Момент» столяр) – 50 мл.
- Загуститель (тетрабонат натрия развести с водой 1:1,5) – 1 г.

Финансовый расчёт на 1 лизуна «Клауд слайм»

Наименование	Цена (руб.)(мл) одной упаковки	Кол-во (шт., мл.) на один слайм	Стоимость (руб.)/ на 1 слайм
Клей ELMERS	2.000 руб./ 1л.	100 мл	200 руб.
Тетрабонат натрия	30 руб./30мл.	1 г.	3 руб.
Снег	550 руб./50гр.	10 г.	55 руб.
Крем для рук	50 руб./100мл.	10 г.	5 руб.
Контейнер/упаковка	15 руб.	1 шт. (120 мл)	15 руб.
Этикетка	6 руб.	1 шт.	6 руб.
ИТОГО			284 руб.

Себестоимость готового слайма из серии популярных и дорогих размером 120 миллилитров составляет 284 рубля, я же продаю его за 349 рублей (рыночная цена: 330-360 руб.). Если цена не устроит клиента, могу разделить его пополам и желаемый слайм 60 мл, можно купить за 200 руб. Отсюда получаем чистую прибыль 66 рублей, что составляет 23%. Доставку оплачивает покупатель.

В среднем, чтобы за год заработать 20.000 рублей, а точнее 21.384 руб, я должна в месяц продавать приблизительно – 27 «Клауд» слаймов и получать прибыль от продажи - 1782 руб.в месяц.

Финансовый расчёт на 1 лизуна «*Original slim*».

Наименование	Цена (руб.) целой упаковки	Кол-во (шт., мл.) на один слайм	Стоимость (руб.)/ на 1 слайм
Клей ПВА(спец. для слаймов)	1.000 руб./5л.	100 мл	20 руб.
Тетрабонат натрия	30 руб./30мл.	1 г.	3 руб.
Строительный клей (ПВА столяр)	100 руб./250гр.	50 мл	20 руб.
Контейнер/упаковка	18 руб./150мл.	1 шт. (150 мл)	18 руб.
Этикетка	6 руб.	1 шт.	6 руб.
ИТОГО			67 руб.

Для получения денежной суммы – 20.000 рублей в год, мне необходимо продавать 21-22 шт. «*Original slim*» слаймов в месяц по цене:150 рублей (рыночная цена 130-180 руб.). Прибыль с одного слайма составит – 83 руб. (123%).

Сроки достижения поставленной цели в минимальном масштабе (покупка гаджета за 49.999 руб.) – 2года 8 месяцев.

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 7

Товарная этикетка. Страничка в Инстаграм.

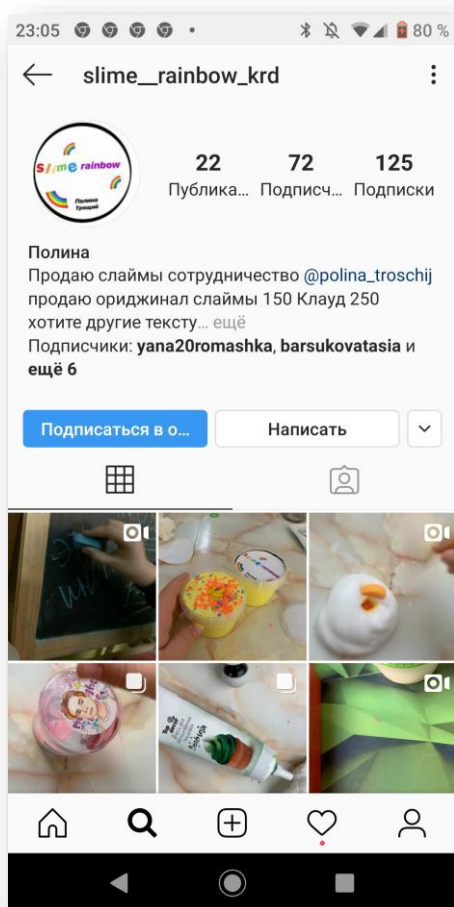


Рис. 1



Рис. 2

ТРОЩИЙ Полина Евгеньевна

Краснодарский край, Павловский район, станица Павловская

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа № 2 имени Ивана Михайловича Суворова, 2 класс
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС- ПЛАНА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
«СЛАЙМОВ» КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

*Научный руководитель: Тертица Ирина Борисовна, учитель начальных классов
МАОУ СОШ № 2 им. И.М. Суворова, Павловский район, станица Павловская.*

Приложение 8

Реализация проекта

Таблица 1. Учёт рентабельности производства слаймов.

Месяц	Количество проданных «слаймов»	Название «слаймов»/ количество	Прибыль за 1 месяц
Октябрь	15	5 шт. – « <i>Original slim</i> » (150 руб.) 10 шт. – «Клауд» (349 руб.)	1075 руб.
Ноябрь	20	8 шт. - « <i>Original slim</i> » (150 руб.) 12 шт. – «Клауд» (349 руб.)	1456 руб.
Декабрь	30	3 шт. – « <i>Original slim</i> » (150 руб.) 16 шт. – «Клауд» (60 мл.) (200 руб.) 14 шт. – «Клауд» (349 руб.)	1701 руб.
Январь	18	10 шт. – «Клауд» (60 мл.) (200 руб.) 8 шт. - «Клауд» (349 руб.)	858 руб.
Февраль	24	10 шт. – « <i>Original slim</i> » (150 руб.) 14 шт. – «Клауд» (349 руб.)	1754 руб.
Итого за 4 месяца:			6844 руб.