[Бизнес план мини-типографии](https://www.beboss.ru/bplans-mini-print)

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Типографические услуги всегда пользовались высокой популярностью. Это справедливо как для небольших типографий, так и для крупных. Также стоит отметить, что данный вид бизнеса является одним из самых популярных в сегменте малого и среднего бизнеса. Это связано с высокой популярностью, низкими инвестиционными затратами. Таким образом, при успешном начале бизнеса, срок окупаемости проекта составит 10 месяцев, точка безубыточности приходится на 4 месяц.

Для того, чтобы открыть мини типографию понадобится небольшое помещение. Чтобы разместить все оборудование потребуется около 40 м2. Лучше подбирать помещение возле крупных деловых центров в черте города. Это позволит вам иметь большую проходимость и потенциальную целевую аудиторию. Также в штате типографии будет находиться 4 сотрудника.

Компания будет оказывать обширный спектр типографических услуг. Среднее количество клиентов в месяц составит 150 человек. Это могут быть как физические, так и юридические лица. Средний чек на одного клиента составит около 3 000 рублей. Сумма может варьироваться в зависимости от количества и объема услуг. Учитывая подобные операционные показатели, финансовые показатели будут следующие:

* **Сумма первоначальных инвестиций**— 773 000 рублей
* **Ежемесячные затраты** — 316 060 рублей
* **Ежемесячная прибыль** — 89 745 рублей
* **Срок окупаемости** — 12 месяцев
* **Точка безубыточности** — 2 месяца
* **Рентабельность продаж** — 36%.

Нанесение изображений на любые предметы интерьера и экстерьера для декорирования

3 500 000 — 6 500 000 ₽

## **2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

Основной задачей мини-типографии является оказание типографских услуг. К типографским услугам относятся:

* Печать (цветная и черно-белая)
* Широкоформатная печать
* Печать на различных предметах (футболках и кружках)
* Ламинирование и брошюрование
* Изготовление визиток, флаеров, сертификатов и пр.

Все эти услуги будет оказывать мини-типография. Отличительной особенностью мини-типографии от стандартной является месторасположение и размер рабочих площадей. Большая часть крупных типографий расположена в промышленных районах города, тогда как мини-типография находится в центральной части города, ориентирована на небольшие и средние заказы, а также «срочные» заказы. Также мини-типография будет оказывать услуги по подготовке дизайна и его редактированию. Для этого потребуется приобрести лицензионное программное обеспечение.

Для организации типографии понадобится подобрать помещение. Необходимая площадь составляет около 40 м2. Оптимальным местоположением является центральная часть города. Это может быть бизнес-центр, так и небольшое здание возле делового центра. Данные типографии не являются высокотоксичными, поэтому проблем с поиском помещения не будет. При выборе помещения учтите наличие вентиляции и системы кондиционирования. Это необходимо для нормального хранения расходных материалов, а также соблюдения санитарных норм.

Для запуска потребуется закупить следующее оборудование:

* Кассу
* Лазерное МФУ
* Офсетную машину
* Принтер
* Компьютер
* Режущий плоттер
* Брошюровщик
* Ламинатор
* Термопресс многофункциональный
* Машина для резки
* Стол для оборудования
* Офисная мебель для персонала
* Мебель для посетителей
* Стеллажи для расходных материалов

Данное оборудование позволит полностью обустроить мини-типографию и начать полноценную работу. Лицензирование данной деятельности отсутствует.

## **3. Описание рынка сбыта**

Успех в типографском бизнесе определяется качеством предоставляемых услуг, а также их стоимостью. Для того, чтобы правильно выстраивать ценовую политику и выбирать услуги, необходимо правильно определить целевую аудиторию.

Целевой аудиторией мини-типографии являются как физические лица, так и юридические. Если компания будет арендовать помещение возле делового центра в городе, то ее клиентами могут быть государственные организации, банки, торговые компании. Данный сегмент является корпоративным. Подобные клиенты дают самые большие заказы и соответственно существенную выручку. Также частые заказы могут давать лица, которые живут в ближайших районах, а также те, кому необходимо выполнить срочные заказы. Для того, чтобы успешно выполнять срочные заказы, потребуется удлинить рабочий день.

Чтобы успешно конкурировать с другими типографиями вам придется демпинговать цены. Это может сократить вашу выручку в начале, но поможет увеличить объемы и соответственно выручку в будущем.

## **4. Продажи и маркетинг**

Для того, чтобы успешно конкурировать с другими типографиями вам потребуется хорошая рекламная кампания. За ее составлением необходимо обратиться к частному маркетологу или рекламному агентству.

Наиболее эффективными способами продвижения являются:

* Реклама в социальных сетях (Вконтакте, Facebook, Instagram)
* Контекстная реклама (использовать только на ближайшие территории)
* Продвижение сайта
* Раздача листовок на улице
* Яркая вывеска

Данные способы являются наиболее эффективными и позволяют охватить большую аудиторию. Но охват не является самоцелью. Гораздо важнее добиться узнаваемости у местных жителей и компаний, расположенных рядом с вами.

## **5. План производства**

Чтобы открыть типографию потребуется:

1. Зарегистрировать ЮЛ
2. Подобрать помещение
3. Закупить оборудование
4. Найти сотрудников
5. Начать рекламу и работу

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Этап/продолжительность, нед. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Регистрация ЮЛ |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |
| Найм сотрудников |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |

Таким образом, на открытие нужно закладывать 6 недель. Для начала необходимо зарегистрировать ИП (ОКВЭД «22.2 Полиграфическая деятельность и предоставление услуг в этой области»). Следующим этапом потребуется выбрать помещение. Наиболее экономичным вариантом будет найти помещение на агрегаторах в интернете, но лучшие предложения скорее всего будут у риэлторов и брокеров. Этот этап будет самым продолжительным и займет около 2 недель. Далее потребуется закупить оборудование и установить его.

По результатам можно приступать к подбору людей и начинать работу.

## **6. Организационная структура**

В типографии будут работать следующие сотрудники:

* Директор
* Дизайнер
* Печатник
* Помощник печатника

Директором является собственник бизнеса. Он отвечает за координацию действий с бухгалтерией, рекламным агентством, а также поставщиками расходных материалов. Дизайнер работает за компьютером и осуществляет корректировку материалов, которые предоставляют заказчики или создает необходимые шаблоны сам.

Печатник и помощник печатника работают непосредственно за производственным оборудованием, осуществляют распечатку, резку, ламинирование и другие производственные функции.

Бухгалтерия и рекламное агентство используется на аутсорсинге.

Фонд оплаты труда, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 40 000 | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Дизайнер | 35 000 | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Печатник | 30 000 | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Помощник печатника | 25 000 | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Страховые взносы |  |  | 39 000 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 169 000 |  |

## **7. Финансовый план**

Затраты на оборудование, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Лазерный МФУ | 1 | 150 000 | 150 000 |
| Офсетная машина | 1 | 350 000 | 350 000 |
| Принтер | 2 | 8 000 | 16 000 |
| Компьютер | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Режущий плоттер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Брошюровщик | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Ламинатор | 1 | 1 000 | 1 000 |
| Термопресс многофункциональный | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Машина для резки | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Стол для оборудования | 4 | 2 500 | 10 000 |
| Офисная мебель для персонала | 4 | 4 000 | 16 000 |
| Мебель для посетителей | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Стеллажи для расходных материалов | 1 | 10 000 | 10 000 |
| **Итого:** |  |  | **638** **000** |

Суммарные затраты на покупку оборудования составляют 638 000 рублей. Из них самыми дорогими являются офсетная машина — 350 000 рублей, а также лазерная МФУ — 150 000 рублей.

Инвестиции на открытие, руб.

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 10 000 |
| Вывеска | 15 000 |
| Рекламные материалы | 10 000 |
| Аренда на время ремонта | 80 000 |
| Закупка ПО | 5 000 |
| Закупка оборудования | 638 000 |
| Прочее | 15 000 |
| **Итого** | **773** **000** |

Инвестиции на открытие равны 773 000 рублей. Самой большой статьей затрат является покупка оборудования — 638 000 рублей. Также 80 000 рублей стоит аренда за первые два месяца.

Ежемесячные затраты, руб.

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 169 000 |
| Аренда (40 кв.м.) | 40 000 |
| Амортизация | 13 889 |
| Коммунальные услуги | 5 000 |
| Реклама | 25 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка расходных материалов | 43 171 |
| Непредвиденные расходы | 15 000 |
| **Итого** | **316 060** |

Ежемесячные затраты равны 316 060 рублям. Фонд оплаты труда составляет 169 000 рублей, затраты на расходные материалы — 43 171 рубль, аренда 40 000 рублей в месяц. Средняя ежемесячная выручка равна 437 793 рубля, прибыль — 94 857 рублей.

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

## **8. Факторы риска**

К основным рискам при открытии типографии можно отнести:

* Низкое количество клиентов

Для снижения данного риска на этапе найма сотрудников начните раздавать листовки в ближайших районах для привлечения внимания и поиска новых заказов.

* Поломка оборудования

Для того чтобы избежать частых поломок необходимо покупать только новое оборудование, а также оригинальные запасные части и расходные материалы.