

ФГБОУ ВПО Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток

Исследование направлено на подтверждение того, как хобби может стать бизнесом и приносить хороший доход. Целью исследования является определение экономической эффективности от коммерциализации самодельных открыток. Одной из задач анализа – определение потребительских предпочтений, для чего было проведено анкетирование.

Основная проблема этого бизнеса найти хорошего специалиста за небольшую зарплату. Кроме мастеров, имеющих преимущественно художественное образование, над открытками работают дизайнеры – как правило, не более четырех. Учитывая то, что в одной компании трудятся от шести до 25 мастеров, клиентский заказ на изготовление, скажем, тысячи открыток ручной работы может выполняться от трех до 10 дней. Сегодня на европейском рынке открытка ручной работы стоит порядка EUR5, а в российской рознице – около 150-200 рублей.

Вообще современный рынок насыщен идеями подарков, но как самый избирательный покупатель, мы ищем что-то новое и необычное. Таковым на сегодняшний день является эксклюзивный подарок, чаще всего ручной работы. В г.Владивостоке не так много предложений в этой отрасли. Но всё больше можно встретить отделы с самодельными открытками. Если говорить о структуре товарооборота магазина открыток, то следует отметить, что доля самодельных открыток в ассортименте всех открыток составляет не более 15%, это проиллюстрировано на рисунке 1.

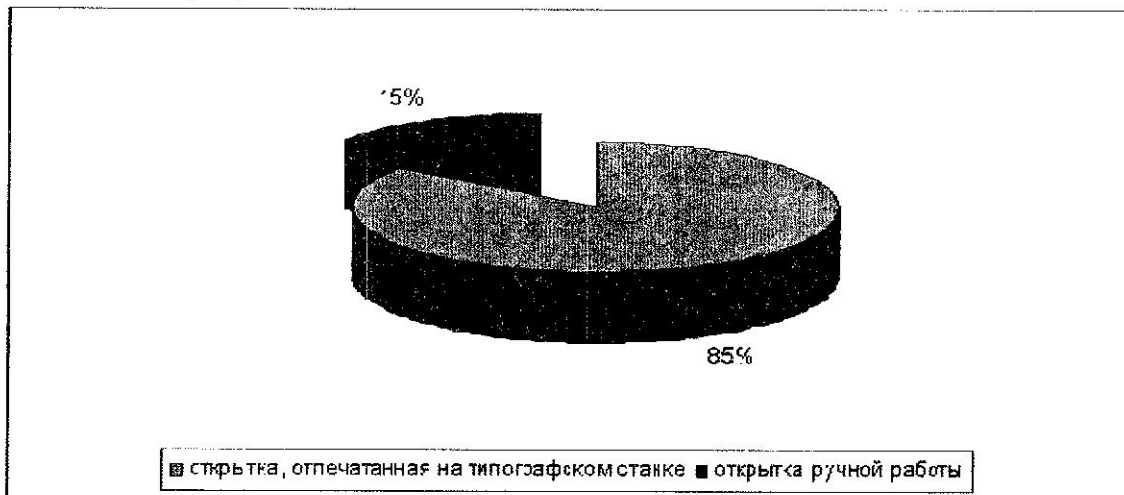


Рис. 1. Структура товарооборота магазина открыток

А доля самодельных открыток в общем объеме реализации открыток г.Владивостока составляет около 2%, это показано на рисунке 2.

С помощью студентов и знакомых соответствующих специальностей создать сайт интернет-магазин открыток.

Наиболее перспективным каналом сбыта является изготовление продукции под заказ. В структуре сезонных продаж доля корпоративных заказов составляет не менее 50%. Стоит заметить, что производители открыток на заказ не испытывают недостатка в корпоративных клиентах. В первую очередь, ими становятся банки и прочие финансовые институты, автомобильные корпорации, крупные международные компании – одним словом, те организации, которые заботятся о собственном имидже и могут позволить себе потратить деньги и время на заказ оригинальных открыток, чтобы побаловать своих сотрудников, клиентов или партнеров нестандартным запоминающимся поздравлением. Необходимо отправить письма с предложением изготовления открыток.

Для того чтобы обеспечить финансирование проекта, в первую очередь нужно попробовать обратиться в бизнес-инкубатор ВГУЭС, они могут оказать финансовую поддержку или найти инвесторов. В ином случае, можно взять кредит в банке. Принять участие в конкурсах на поддержку малого бизнеса, которые периодически проводятся Правительством РФ и Администрацией г. Владивостока.

Расчёт экономической эффективности можно рассчитать по формуле:

$(K \times C - S) \times D - P - A - N$ , где:

K – количество проданных открыток (в день)

C – цена одной открытки

S – заработная плата продавцу (в день)

D – количество дней торговли

P – себестоимость открыток

A – аренда торговой точки

N – налоги

– Продажи в день около 50 открыток.

– Средняя цена открытки 100 рублей.

– Выручка в день 5000 рублей.

– Минус 5% з/п продавцу – 250 рублей.

– Итого 4750 рублей в день.

– Умножим на среднее количество дней.

–  $4750 \times 20 = 95000$  рублей.

– Минус себестоимость с тысячи открыток около 30000 рублей = 65000 рублей (в месяц с одной торговой точки).

– Минус аренда торговой точки (в среднем необходимо 3-4 квадратных метра, это обойдётся в сумму около 6000 рублей).

– Минус налоги.

## ВСЁ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ, ИЛИ 6 СПОСОБОВ ОБМАНА

Е. С. Мерчанова, студент Института компьютерного проектирования,  
машинностроительных технологий и оборудования, V курс