

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

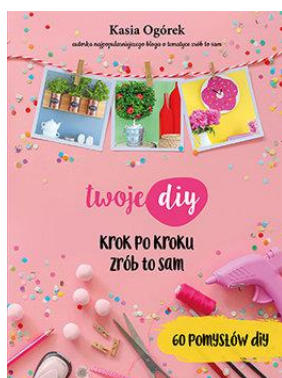
### Na czym polega pomysł?

Opiszcie na czym zamierzacie zarabiać? Jakie produkty/usługi będziecie sprzedawać?

LABEG - firma usługowo - handlowa (Sklep+modelarnia)

Chcemy zarabiać na:

- a. sprzedaży literatury dla dzieci i młodzieży o tematyce związanej z modelarstwem, majsterkowaniem i różnorodnymi zainteresowaniami manualnymi ( np. szydełkowaniu, szyciu, fotografii)
- b. sprzedaży zabawek edukacyjnych i ekologicznych,
- c. sprzedaży zabawek z materiałów naturalnych (drewno, skóra, wełna, len)
- d. sprzedaży zabawek dla dziewczynek i chłopców,
- e. płatnych warsztatach DIY
- f. płatnych warsztatach DzD (Dzieci z Dziadkami)
- g. organizacji urodzin dla dzieci
- h. dodatkowych zajęć warsztatowych dla szkół i przedszkoli.



<https://www.empik.com/twoje-diy-ogorek-katarzyna,p1128170178,ksiazka-p>

<https://www.empik.com/diy-zyj-pieknie-dawanda,p1154837227,ksiazka-p>

<https://allegro.pl/model-puzzle-drewniane-3d-dinozaur-triceratops-230-i7661206449.html>

<https://www.zabawkarnia.com.pl/zabawki-kreatywne/3938-drewniany-model-dosk%C5%82adania-samolot-5901353054007.html>

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

### Co Was wyróżnia?

Co nowego zamierzacie oferować? Czym się będziecie wyróżniać, jakie unikatowe cechy będzie posiadać wasz produkt/usługa? Jakie potrzeby będzie zaspokajał wasz produkt/usługa? Jakie są planowane ceny sprzedaży? Czy i jakimi gwarancjami będzie objęty produkt/usługa? W jaki sposób będzie wytwarzany i jakie są wasze możliwości twórcze?

Sprawdziliśmy podobne oferty do naszej na terenie Krakowa i nie ma takiego sklepu, w którym oprócz sprzedaży będą organizowane zajęcia typu warsztatowego np. zajęcia z upcyclingu, modelingu, szycia lub fotografii. Zaprosimy dzieci w wieku od 3 lat do...górnego wieku nie określamy. Naszymi klientami będą również seniorzy (dziadkowie przyprawdzający wnuki na zajęcia), dla których będzie to droga do ich aktywizacji.

To co będzie nas wyróżniać to darmowe zajęcia DIY (zrób to sam), w ramach których dzieci będą mogły budować, tworzyć, konstruować, lepić, fotografować, szyć rzeczy własnego pomysłu. Dzieci będą mogły wykazać się kreatywnością, twórczością, pomysłowością, a z wykonanych przez nie prac będziemy tworzyć stałe wystawy, lub za ich zgodą obdarowywać dzieci z domów dziecka i tych z hospicjów.

Będzie to uczyło dzieci jak można pomagać innym.

Zakładamy, że w trakcie zabawy będą towarzyszyć dzieciom nie tylko rodzice, ale też dziadkowie. Dlatego planujemy specjalne warsztaty DzD, w których dzieci będą się uczyć od dziadków, a dziadkowie (i babcie też) od swoich wnuków. Uważamy, że jest to droga do aktywizacji seniorów. Myśleliśmy o wykorzystaniu wiedzy, doświadczenia i talentów seniorów do prowadzenia przez nich zajęć dla dzieci, byłaby to ich praca wolontaryjna. Dzieci, które nie mają swoich dziadków, mogłyby przychodzić i "skorzysta" z cudzych dziadków. Seniorzy mogliby się uczyć od dzieci (np obsługi smartfonów), a dzieci uczyłyby się od seniorów (np. szycia, majsterkowania) itp.

Oprócz darmowych warsztatów planujemy też płatne warsztaty, które chcielibyśmy, żeby poprowadzili wolontariusze, tacy jak my sami albo studenci kierunków plastycznych, technicznych, liceów artystycznych ( np w ramach praktyki zawodowej). Ich koszt kształtowałby się w granicach 5-25 zł/os.

W lokalu będziemy mieć podstawowy zapas książek i zabawek o tematyce modelarskiej, które będziemy sprzedawać uczestnikom warsztatów i klientom z zewnątrz. Sprzedaż zabawek będzie się też odbywać drogą internetową za pomocą sklepu internetowego przygotowanego i obsługiwanego przez jednego z nas. Obniży to nasze koszty miesięczne/magazynowanie, dodatkowe czynsze itp

Ceny książek, zabawek, zestawów modelarskich będziemy ustalać w hurtowniach lub u producenta, ale nasza marża musi być na tyle konkurencyjna, żeby przyciągnąć klientów.

Ceny zestawów modelarskich są zależne od wielkości modeli oraz ilości elementów

<http://www.placpikal.pl/blog/pomysl-na-biznes-sklep-z-zabawkami/>

Ceny książek zależą od tematyki. Inne książki muszą być dla dzieci w wieku od 3 lat, a inne dla dzieci starszych. Inne muszą być dla dziewczynek, a inne dla chłopców.

### Jakie macie cele?

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

Jakich efektów realizacji swego pomysłu oczekujecie w pierwszym roku działalności i za 3 lata?

Chcemy zagospodarować czas dzieci zajęciami, w których będą tworzyć to, co chcą i z czego chcą. Przeniosą je w świat ich marzeń. Będą odskoczną od obowiązków szkolnych. Będzie to nie tylko czas ZABAWY!

Dodatkowo liczymy na to, że nasza firma zachęci seniorów do większej aktywności. Dzieci będą się uczyć od dorosłych, a dorośli od dzieci.

Za trzy lata chcielibyśmy móc zaproponować taką bogatą ofertę, dzięki której moglibyśmy prowadzić zajęcia nie tylko w naszej firmie, ale też w przedszkolach, domach dziecka, szkołach, czyli bardzo mocno rozbudować ofertę edukacyjną, przy możliwie niskich opłatach za te zajęcia. Musimy jednak brać pod uwagę koszty własne.

Z tego, co czytamy na portalach biznesowych, przyjmuje się, że nakłady poniesione na rozkręcenie sklepu z zabawkami odzyskuje się średnio po 1 – 1,5 roku. Więc po trzech latach powinniśmy już widzieć konkretny zysk.

<https://forsal.pl/artykuly/458832,pomysl-na-biznes-sklep-z-zabawkami-to-wysoka-marza-i-rynek-bez-dna.html>

### ***Czego potrzebujecie?***

Co jest niezbędne do zrealizowania pomysłu? Co już posiadacie i czego jeszcze brakuje (zasoby finansowe i rzeczowe) oraz jak zamierzacie to pozyskać (np. kredyt bankowy, dotacja z Powiatowego Urzędu Pracy, fundusze venture capital, itd.).

### ***Co już posiadacie?***

Mimo rosnącej konkurencji marże na zabawki wciąż utrzymują się jednak na wysokim poziomie. Wahają się od 35 do 50 proc. Zachęcać może też krótki czas potrzebny na przygotowanie sklepu do otwarcia. Wystarczy miesiąc na adaptację lokalu oraz zakup i prezentację towaru.

Dowiedzieliśmy się również, że koszty uruchomienia działalności są niewielkie. Na mały sklep o powierzchni 40 mkw., otwierany na osiedlu lub w centrum miasta, wystarczy 60 – 70 tys. zł. Jeśli jakość jego wykończenia i wyposażenia ma być wysoka, a do tego mają być w nim oferowane wyłącznie markowe towary, potrzebne będzie 100 tys. zł. My musielibyśmy mieć ok 100 mkw, czyli musimy się liczyć z kosztem ok 100 tys zł i nie zamierzamy wprowadzać na początek markowych towarów, ale muszą być bezpieczne i certyfikowane. Zakładamy wkład w wysokości 10 tys. zł. od każdej z 6 osób tworzących firmę. Dzięki temu będziemy dysponować kwotą 60 tys zł, resztę musimy pożyczyć - może to być kredyt dla nowo-zakładanych firm lub dotacja np. unijna.

Posiadamy miejsce na magazyn (w domu jednego z nas).

Nawiązaliśmy kontakt z kilkoma małymi zakładami, które zgodziły się przekazać nam odpady produkcyjne. Mamy zapewnione "odpady" od kuśnierza, krawcowej, stolarza itp.. Jagiellońskie Centrum Innowacji zgodziło się oddawać nam kartony, pudła styropianowe, folię, styropianowe wypełniacze z paczek, palety.

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

Mamy do dyspozycji palety, które po odpowiednim przygotowaniu mogą służyć, jako stół warsztatowy. Drewniane skrzynki po owocach i kolorowe pudła po towarach możemy użyć jako półki, w których będą się znajdować materiały potrzebne do zajęć, czy pudełka z modelami czy książkami. Wystarczy je wyłożyć kolorowymi materiałami lub papierem, ozdobić wstążkami i będą wyglądały zachęcająco, pięknie i estetycznie. Aby ozdobić i wyposażyć salę warsztatową i sklep w drobne i ciekawe materiały wybierzemy się na giełdę staroci, do komisów, na pchli targ, gdzie można za grosze kupić "cudeńka". Pufy do siedzenia też możemy uszyć sami, a wypełnienie zrobić np ze styropianowych odpadów z wypełniania paczek. Pomysłów mamy wiele to pozwoli nam zaoszczędzić wiele pieniędzy. Każdy z nas ma swoje talenty, wiedzę i determinację, wszyscy mamy pełne wsparcie rodziny i przyjaciół.

### **Czego Wam jeszcze brakuje i jak zamierzacie to pozyskać?**

Chcemy współpracować z każdą firmą, która utylizuje odpady np. rurki, płytki, śruby, itp. Możemy poprosić o przekazanie potrzebnych nam materiałów (bezpiecznych dla dzieci) różne sklepy typu IKEA, castorama, Leroy Merlin, itp. Będziemy potrzebowali materiałów od krawcowej do szycia "poszewek" na pluszaki, które dzieci będą mogły wypchać watą i ozdobić, od szewca czy kuśnierza skrawki skóry, od stolarza kawałki drewna itd. W zamian za pomoc, możemy reklamować ich produkty i usługi.

Co jest niezbędne

1. pieniądze = 50 tys
2. lokal na sklep i część warsztatową
3. wyposażenie - stoły, krzesła, kartonowe pudła na materiały warsztatowe
4. materiały z recyklingu
5. zaprzyjaźnieni drobni przedsiębiorcy tj. szewc, krawcowa, którzy będą nam dawać materiały
6. podjęcie współpracy z centrami handlowymi/pudła kartonowe, folie bąbelkowe itp
7. sponsorzy, którzy za reklamę wesprą naszą działalność konkretnymi kwotami

### **Dla kogo przeznaczony jest produkt/usługa?**

Identyfikacja rynku docelowego (segmentu rynku); na jakim obszarze zamierzacie działać? Kto będzie odbiorcą produktów/usług (firma, osoba indywidualna, kobieta, mężczyzna, w wieku ..., itd.)?

Na początek zamierzamy działać na terenie Krakowa, potem mamy nadzieję, że nasza firma będzie znana trochę dalej(cała Małopolska).

Nasza usługa jest skierowana do dzieci oraz seniorów. Dzieci w wieku od 3 lat wzwyż. W zależności od tematyki warsztatów mogliby się pojawić również nastolatki, zwłaszcza na warsztaty DzD (dzieci z dziadkami)

Seniorzy to osoby 50+, które mają własne wnuki i chcą z nimi przyjść na warsztaty, ale również tacy, którzy nie mają swojej rodziny, a chcieliby odmłodzić się w towarzystwie dzieci.

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

### **Kim są konkurenci?**

Analiza konkurentów. Kto jest konkurentem? Ilu macie konkurentów? Czy istnieje ryzyko pojawienia się nowych konkurentów? Scharakteryzujcie 3 głównych konkurentów (nazwa, lokalizacja, obszar działalności, wielkość firmy, oferowane produkty i ich ceny, marka, inne istotne informacje, które można wykorzystać w walce konkurencyjnej).

1. Młodzieżowy Dom Kultury "Dom Harcerza" im.prof. A.Kamińskiego. (ul. Lotnicza 1, Kraków)
2. Młodzieżowy Dom Kultury "Dom Harcerza" ( ul. Reymonta 18, Kraków)
3. Stowarzyszenie SIEMACHA (ul. Długa 42, Kraków)

Większość domów kultury prowadzi standardowe zajęcia dla dzieci i młodzieży, nie wykraczając poza ramy narzucone przez specyfikę takich miejsc. Dlatego nie są bardzo dużą konkurencją, chyba tylko ze względu na niską cenę proponowanych zajęć, albo wręcz ich bezpłatne prowadzenie.

W Krakowie nie ma miejsca, w którym odbywałyby się zajęcia dla dzieci i seniorów jednocześnie.

<https://forsal.pl/artykuly/458832,pomysl-na-biznes-sklep-z-zabawkami-to-wysoka-marza-i-rynek-bez-dna.html>

Zdajemy sobie sprawę z tego, że sklepów z zabawkami jest bardzo dużo i dlatego nie będziemy się ograniczać tylko do części handlowej. Stawiamy właśnie na tę część warsztatową i na zagospodarowanie czasu Seniorów. Nasza konkurencyjność będzie polegała na ofercie DzD i częściowo bezpłatnych warsztatach.

**Kto jest konkurentem? sklepy modelarskie, ale żadne z nich nie oferują możliwości warsztatowych, jakie my chcemy zaproponować.**

**Ilu macie konkurentów? 19 sklepów modelarskich**

<https://panoramafirm.pl/modelarstwo/ma%C5%82opolskie,,krak%C3%B3w,grzeg%C3%B3rki,grzeg%C3%B3rzecka>

**Czy istnieje ryzyko pojawienia się nowych konkurentów?**

**zawsze, ponieważ branża jest bardzo atrakcyjna i oferuje artykuły dla małych i dużych odbiorców.**

Scharakteryzujcie 3 głównych konkurentów (nazwa, lokalizacja, obszar działalności, wielkość firmy, oferowane produkty i ich ceny, marka, inne istotne informacje, które można wykorzystać w walce konkurencyjnej).

1. <https://exito.sklep.pl/>  
Exitto - Kraków ul. Gersona 28, oferowane produkty: różne rodzaje modeli do składania, materiały modelarskie oraz wiele innych produktów. Sklep stacjonarny i internetowy.[www.exito.sklep.pl](http://www.exito.sklep.pl)

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

Główna marka modeli drewnianych; ARTESANIA LATINA -ceny modeli zaczynają się od 68 zł do ponad 1500 zł <https://exito.sklep.pl/pl/c/MODELE-DREWNIANE/510>  
poradniki modelarskie ceny zaczynają się od 24zł do 550zł  
<https://exito.sklep.pl/pl/c/PORADNIKI-MODELARSKIE/303/1/default/4>

2. <https://agtom.eu/content/4-about-us>

Kraków ul. Władysława Jagiełły 6, oferowane produkty: różne rodzaje modeli do składania, materiały modelarskie oraz wiele innych produktów. Sklep stacjonarny i internetowy. Główna marka modeli: Tamiya. Ceny produktów zaczynają się od 100 zł do 1000 zł.

3. <https://www.marvio-rc.pl/>

Marvio-RC- Kraków ul. Marii Kownackiej 16, oferuje produkty: różne rodzaje modeli do składania, materiały modelarskie oraz wiele innych produktów, giełda modeli i akcesoriów. Sklep stacjonarny i internetowy. [www.marvio-rc.pl](http://www.marvio-rc.pl)  
Wiele marek modeli, ceny zaczynają się od 50 zł <https://www.marvio-rc.pl/produkty/modele-do-sklejania/samoloty-do-sklejania>

### ***Jak zamierzacie pozyskać nabywców swoich produktów/usług?***

Plan marketingowy. Jakie działania podejmujecie, aby pozyskać klientów? Co zrobicie, aby zatrzymać klienta? Jak będzie budowany pozytywny wizerunek firmy?

firma LABEG będzie firmą usługowo-handlową. Będzie się zajmowała prowadzeniem sklepu z rzeczami do modelingu oraz organizowaniem zajęć modelarskich i zajęć o dziedzinach artystycznych. ?????????

Co zrobicie, aby zatrzymać klienta?

1. Będziemy kontrolować ceny, żeby były zawsze konkurencyjne,
2. uatrakcyjnić ofertę w sklepie i w części warsztatowej
3. dbać o wysoki poziom proponowanych warsztatów
4. odpowiadać na potrzeby i oczekiwania klientów
5. dbać o wysoką fachowość pracowników
6. dbać o bezpieczeństwo i bardzo dobrą atmosferę w czasie warsztatów
7. mądra i szeroka reklama, taka która w prosty sposób dotrze do klienta. Wiemy też, że najlepsza reklama dadzą nam zadowoleni z wizyty w naszym sklepie klienci, zwłaszcza dzieci.

Jak będzie budowany pozytywny wizerunek firmy?

Wizerunek firmy-rozpoznawalność naszej firmy na rynku krakowskim, z czasem Małopolskim i ogólnopolskim /sprzedaż internetowa/, wprowadzenie innowacyjnego produktu w tym sektorze rynku sprawia, że firma musi od początku budować swoją markę dla produktu, w dużym stopniu wykorzystując oczekiwania rynku na rodzinną formę spędzania czasu. Musimy zadbać o stworzenie strony www, opracowanie ulotek, folderów, gadżetów rozdawanych klientom w czasie warsztatów, opracowane przez nas gazetki z zawsze aktualną ofertą.

## NASZ POMYSŁ NA BIZNES

### SWOT – szanse i zagrożenie

Wskaźcie po 3 główne zjawiska (czynniki), które mogą przyczynić się do rozkwitu bądź niepowodzenia realizacji pomysłu.

#### Szanse

- dobra komunikacja między pracownikami
- nieustające zapotrzebowanie na zajęcia tego typu (warsztaty, urodziny)
- zabawki dla dzieci są dobrym i aktualnym pomysłem na każdą okazję
- aktywizacja seniorów
- [https://www.bip.krakow.pl/?dok\\_id=70646](https://www.bip.krakow.pl/?dok_id=70646)
- <http://www.placpiga.pl/blog/pomysl-na-biznes-sklep-z-zabawkami/>

#### Zagrożenia

- brak chętnych klientów
- brak asortymentu w sklepie
- brak wystarczającego zaangażowania pracowników
- brak wolontariuszy
- niskie zainteresowanie seniorów
- duża konkurencja

### Dlaczego to właśnie WY powinniście zrealizować ten pomysł?

Jakie są wasze motywacje, dlaczego właśnie ten pomysł chcielibyście realizować?

Nasz pomysł powinniśmy zrealizować, ponieważ każdy z naszego zespołu ma podobne zainteresowania, wiele pomysłów i wiemy, że razem możemy zaproponować dzieciom i naszym dziadkom zabawę i naukę, w taki sposób, żeby dziadkowie widzieli i czuli, że są potrzebni, a dzieci czuły się z nimi i nami wspaniale.

Nasze zainteresowania przedstawiamy poniżej i widać z nich, że na początek możemy sami organizować i prowadzić warsztaty:

Gabrysia- ma wielki talent plastyczny - rzeźbi, rysuje, szyje

Lila - uwielbia modelarstwo, szycie i majsterkowanie

Eryk to mistrz fotografii

Bartek - ostoja spokoju, rozwagi, ma doświadczenie w pracy z dziećmi

Paulina - nawiązuje szybko relacje z dziećmi

Lila D - potrafi bardzo dobrze szyć