## Открытие собственного производства

## Плюсы и минусы собственного производства

**Плюсы:**

1. **Конкурентное преимущество.**  Открывая свое производство, вы изначально предлагаете продукт, которого нет больше ни у кого.
2. **Возможность контролировать качество продукта** Когда производите сами, плохое качество невозможно.
3. **Безграничные возможности для расширения.** Можно открывать новые производственные мощности в разных городах, расширять продуктовую линейку, [продавать франшизу](https://www.insales.ru/blogs/university/internet-magazin-po-franshize).
4. **Высокая капитализация и стоимость бизнеса.**
5. **Легче найти инвестиции.** Потенциальные инвесторы завалены однотипными предложениями и [бизнес-планами](https://www.insales.ru/blogs/university/biznes-plan-internet-magazina) предпринимателей сферы “купи-продай”. Вы изначально находитесь в более выгодном положении, предлагая что-то новенькое.
6. **Государственная поддержка.** Для производителей некоторых категорий товаров, например, продукции для детей, социально значимых изделий, предусмотрены госпрограммы в виде грантов, кредитов и так далее.
7. **Это выгодно.** Во-первых, вы не зависите от цен поставщика: вы сами теперь поставщик. Во-вторых, вся ценовая политика полностью находится в ваших руках. **Все сделаете грамотно - очень даже выгодно.** А вот если неправильно выбрать нишу, предлагать товар не подходящей [целевой аудитории](https://www.insales.ru/blogs/university/celevaja-auditorija) или провалить [ценовую политику](https://www.insales.ru/blogs/university/tsenoobrazovanie-v-internet-magazine) - предприятие не заработает.

**Минусы:**

1. **Отсутствие гибкости.** Чтобы перепрофилировать производство, понадобится перенастраивать оборудование или покупать новое, учить персонал и делать много чего еще.
2. **Большие первоначальные вложения.** Если все делается на средства инвестора, это не так ощутимо. А вот когда вкладываете свои, да еще и кредитные - нагрузка будет серьезнее. Как минимум, **придется закупать или брать в аренду оборудование,**[**снимать помещения**](https://www.insales.ru/blogs/university/arenda-pomescheniy-dlya-internet-magazina)**.**
3. **Нужен серьезный**[**штат персонала**](https://www.insales.ru/blogs/university/kak-nanyat-sotrudnikov-v-internet-magazin)**.**  Нужны рабочие, мастера, наладчики оборудования.
4. **Большая ответственность.** Теперь вам придется заниматься техникой безопасности, охраной труда и прочими производственными вопросами.
5. **Необходимость сертификации и госконтроля.** И да, и нет. В**се зависит от того, что именно вы будете производить**. Если это [лекарственные препараты](https://www.insales.ru/blogs/university/internet-apteka), медицинская техника или [детские товары](https://www.insales.ru/blogs/university/detskiy-internet-magazin), придется повозиться для получения нужных разрешительных документов.

### **Шаг 1 - выбор линейки товаров**

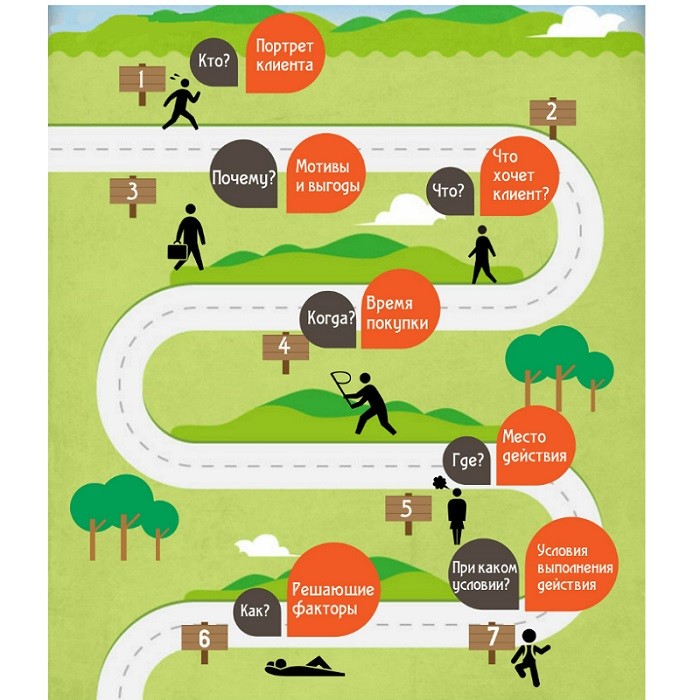
Допустим, производство [сувенирной продукции](https://www.insales.ru/blogs/university/otkryt-internet-magazin-podarkov). [Ассортимент](https://www.insales.ru/blogs/university/assortiment-tovara-dlya-internet-magazina) состоит из нескольких сотен позиций. **Не нужно сразу пытаться производить все сразу.** Лучше выбрать несколько ходовых наименований и начать с них. Если дело пойдет, можно будет расширить линейку товаров, запустив дополнительные мощности.

### **Шаг 2 - определение целевой аудитории**

Теперь смотрим, **кому из ваших клиентов товар может быть потенциально интересен (пол, возраст, климат, требование к цене, интересы, место проживания, требования к качеству, семейное положение, религиозные убеждения).** **Существует 4 основных принципа сегментации:**

1. Географический, когда потребительский рынок разбивается по странам, регионам, улицам, что зависит от масштаба проекта.
2. Демографический (возраст, пол, религия, семья). От этих признаков зависит покупательская активность разных групп.
3. Социально-экономические характеристики. Сюда относят образование, уровень дохода, жилищные условия. Этот критерий укажет на предпочтения покупателя, его платежеспособность.
4. Психографический критерий, получаемый путем исследования социального статуса, жизненных принципов и образа жизни.

Приведем пример из практики. Один из интернет-магазинов одежды решил запустить линейку товаров собственного производство - пошив [нижнего белья](https://www.insales.ru/blogs/university/internet-magazin-nizhnego-belya) для девушек с большой грудью. Оказалось, что в РФ таким вообще никто больше не занимается. Похожий продукт на рынке есть, но только низкокачественный Китай. Здесь же белье шилось из высококачественных итальянских тканей. Идея выстрелила: желающих купить такие изделия (не дешевые, надо сказать) оказалось много.



7 вопросов для определения ЦА

### **Шаг 3 (очень важный) - заказ пробной партии продукта**

До открытия производства, приобретения оборудования и съема помещения надо проверить свою идею и сделать пробную партию. Можно это сделать самим или найти завод изготовитель и заказать у него.

После того, как партия будет готова, можно запускать продажи. **Если дело пойдет, можно думать о собственном производстве.** Не получилось - меняем продукт и экспериментируем дальше. И так до тех пор, пока не найдете “тот самый” товар.

**Если так не делать, можно попасть в неприятную ситуацию.** Представьте: оборудование куплено и настроено, персонал готов работать. Сделали первую партию, а продукт оказался не востребован. Отыграть назад уже не получится - это долго и дорого. Поэтому настоятельно рекомендуем обкатать идею чужими руками, а уж потом запускать производство.

### **Шаг 4 - составление бизнес-плана**

На этом этапе **нужно определить, сколько денег понадобится на все про все**. Узнаем стоимость оборудования и сырья, аренды помещений, рассчитываем фонд заработной платы. Прикидываем себестоимость единицы товара и примерную розничную цену. Это понадобится для расчета маржинальности и рентабельности.



### **Шаг 5 - ищем инвестора**

Если по результатам составления бизнес-плана оказывается, что своих денег не хватает, понадобится найти инвестора, готового вложиться в проект. **Можно обратиться в банк, найти инвестиционный фонд или частное лицо** - все средства хороши. Помимо бизнес-плана нужно подготовить презентацию проекта. Расскажите о будущем продукте, его преимуществах и выгодах для инвестора. Если будете достаточно убедительны, шансы найти деньги под проект очень велики.

**Можно пойти по классическому пути и обратиться в банк.** Да, процент по кредиту для предпринимателей высокий, но есть большой плюс. После того, как заем погашен, вы никому ничего не должны. Инвестор в доле пожизненно.

### **Шаг 6 - аренда помещений**

Теперь пришло время заняться непосредственно производством. Но для начала найдите эксперта, который будет заниматься технической стороной проекта. Перед ним будет стоять непростая задача - запуск производства с нуля. Нужен человек, который много лет проработал в конкретной сфере и знает все от и до.

Итак, помещение. Его выбор зависит от типа производства. Общие требования такие: **оно должно быть достаточных размеров, светлым и чистым**. Обязательно наличие всех коммуникаций: электричества, водопровода, канализации. Предусмотрите удобное расположение и логистику. Вы постоянно будете завозить сырье, отправлять готовую продукцию. Удобный подъезд, близость дорог местного и федерального значения - большой плюс.



Удачный образец производственного помещения

### **Шаг 7 - подбор персонала**

**Стандартное производственное предприятие имеет следующую структуру:**

* руководящий состав. Сюда входит начальник производства, экономист, технолог;
* инженерно-технические работники. Это мастера и начальники участков. Они руководят рабочими: раздают задания, заказывают сырье и материалы;
* рабочие. Занимаются непосредственно производством продукта;
* служба снабжения;
* вспомогательные должности - уборщицы, диспетчер, завхоз;
* служба ОТК. Ее назначение - контроль качества выпускаемой продукции;
* служба охраны труда и техники безопасности. Следит за соблюдением законодательства в области ОТ и ТБ, а также промышленной безопасностью.

В зависимости от специфики, производству могут потребоваться и другие специалисты: **кладовщики, наладчики оборудования, инженеры**. Если под завод или цех создается отдельное юридическое лицо или ИП, нужны руководитель и его замы, [бухгалтерия](https://www.insales.ru/blogs/university/buhgalterskiy-uchet-internet-magazina).

### **Шаг 8 - покупка оборудования**

Теперь пришло время обставить помещение технологическим оборудованием. Вам могут понадобиться станки, инструменты и вспомогательные приспособления. **Можно покупать готовые комплекты или технику, бывшую в употреблении.** Не стоит брать бытовое оборудование, предназначенное для использования в домашних условиях. Вам нужна профессиональная промышленная техника.

### **Шаг 9 - запуск производства**

Собственно, можно начинать работать. Только **не забудьте получить разрешения от государственных органов** - для некоторых типов производств это необходимо. Это касается **лицензирования** производства (*заготовка, переработка лома и драгметаллов, обращение с взрывчатыми материалами, фармацевтическая, медицинская деятельность, геодезия и картография, образовательная деятельность, телевидение и радиовещание, оказание услуг связи, сыскная деятельность, ЧОП, перевозка пассажиров автобусами, производство лекарств, производство, торговля гражданского оружия, производство защищенной от подделок полиграфической продукции (всего 58 позиций*). В отдельных случаях требуется **уведомление Роспотребнадзора и других органов** о начале своей деятельности (перед ее началом) – (ниже). Также иногда нужно **сертифицировать сам товар** (*обязательной сертификации подлежат товары для детей, косметические товары, медицинская техника и лекарства, продовольственные товары, стройматериалы, трикотажные и меховые изделия, текстиль, обувь, товары для развлечения, спортивные товары, инструмент, садовая техника, товары для развлечения, легковые авто, бытовая химия и другие товарные категории, связанные с обеспечением безопасности жизни и здоровья граждан*).

***Роспотребнадзор:***

* *Услуги парикмахерских и салонов красоты*
* *Услуги общественного питания*
* *Розничная торговля пищевыми продуктами, косметикой и товарами личной гигиены, в нестационарных ТО и на рынках;*
* *Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания*
* *Услуги в области фотографии*
* *Услуги в области физкультурно- оздоровительной деятельности*
* *Услуги по пошиву обуви по индивидуальному заказу населения; услуги по ремонту, растяжке и окраске обуви*
* *Услуги по изготовлению прочих трикотажных и вязаных изделий по индивидуальному заказу населения; услуги по ремонту и подгонке/перешиву одежды;*
* *Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов;*
* *Услуги по ремонту и техническому обслуживанию бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, ремонту и изготовлению металлоизделий*
* *Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования*
* *Изготовление и ремонт мебели*
* *Услуги химчистки (включая услуги по очистке изделий из меха); услуги по крашению и интенсификации цвета; услуги по чистке текстильных изделий прочие*
* *Услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования*
* *Производство текстильных тканей, трикотажного и вязанного полотна и одежды*
* *Производство ковров и ковровых изделий*
* *Производство одежды из кожи*
* *Производство прочей одежды и аксессуаров одежды*
* *Производство чемоданов, сумок и аналогичных изделий из кожи и других материалов; производство шорно-седельных и других изделий из кожи*
* *Производство обуви*
* *Распиловка и строгание древесины, производство изделий из дерева, столярных изделий*
* *Полиграфическая деятельность и предоставление услуг в этой области*
* *Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных*
* *Производство молочной продукции*
* *Переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей*
* *Производство рафинированных масел и жиров*
* *Производство сахара*
* *Производство муки, продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмалов и крахмалопродуктов, макаронных изделий*
* *Производство безалкогольных напитков; производство минеральных вод и прочих питьевых вод в бутылках*
* *Производство деревянной тары*
* *Производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары*
* *Производство тары из легких металлов*
* *Производство мебели*
* *Производство спецодежды*
* *Производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве*
* *Производство блоков для мощения, стеклоблоков, плит и прочих изделий из прессованного или отформованного стекла,*
* *Производство керамических плиток и плит*
* *Производство кирпича, черепицы и прочих строительных изделий из обожженной глины*
* *Производство цемента, извести и гипса и изделий из них*
* *Производство абразивных и неметаллических минеральных изделий, не включенных в другие группировки*
* *Производство строительных металлических конструкций и изделий*
* *Деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма*
* *Производство продукции из мяса убойных животных и мяса птицы*
* *Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков*
* *Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий, чая, кофе, пряностей, приправ*
* *Производство детского питания и диетических пищевых продуктов*
* *Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки*

***РОСТРНСНАДЗОР***

* *Услуги по перевозке пассажиров и багажа в городском, пригородном и междугородном сообщении*
* *Перевозка грузов автотранспортными средствами*

***РОСТРУД*** *Деятельность по уходу с обеспечением проживания; предоставление социальных услуг без обеспечения проживания*

***МЧС***

*Производство первичных средств пожаротушения, мобильных средств пожаротушения, установок пожаротушения, средств пожарной автоматики, пожарного оборудования, средств индивидуальной защиты и спасания людей при пожаре, пожарного инструмента, средств пожарной сигнализации, связи и оповещения*

***Орган государственного ветеринарного надзора***

*Производство готовых кормов для животных*

### **Шаг 10 - рекламная кампания**

А вот сейчас пришло время рассказать о вашем подвиге. О том, что у вас теперь собственное производство, должны узнать все. **Разместите информацию на сайте,**[**в соцсетях**](https://www.insales.ru/blogs/university/prodvizhenie-internet-magazina-v-sotssetyah)**.** Запустите под проект [контекстную рекламу](https://www.insales.ru/blogs/university/kontekstnaya-reklama-internet-magazina) с упором на товары собственного производства. И продавайте, продавайте, продавайте!