TEOPlan Professional

Бизнес-план

Производство деревянных игрушек



Исследование рынка, организация работы, клиенты и финансирование

Январь 2027 — декабрь 2031 · расчётный горизонт

Ноябрь 2026

Содержание

01 Резюме проекта 4
02 Формат и границы проекта 4
03 Ассортимент и цена 5
04 Покупатели и их задачи 5
05 Исследование рынка и сезонность 6
06 Сопоставление предложений 6
07 Проверка спроса и пилот 7
08 Регистрация и требования 7
09 Площадка и зонирование 8
10 Смета оборудования 8
11 Мощность участков 9
12 Производственный процесс 9
13 Снабжение и выход материала 10
14 Контроль качества 10
15 Запас и отгрузка 11
16 Команда и фонд труда 11
17 Сайт и поиск 12
18 Продвижение во ВКонтакте 12
19 Оптовые и партнёрские продажи 12
20 Аналитика и экономика привлечения 13
21 Вложения и оборотный капитал 13
22 Постоянные расходы 14
23 Прямые расходы 15
24 Вклад и безубыточность 15
25 Налоги и сроки уплаты 16
26 Помесячный план продаж 16
27 Пятилетние результаты 17
28 Деньги и условия оплаты 17
29 Собственные средства и заём 18
30 План первых 90 дней 18
31 Сценарии и чувствительность 19
32 Покрытие вложений 19
33 Риски и ответственные 20
34 Расширение выпуска 20
35 Контроль готовности и план факт 21

Приложения и рабочие формы

Приложения 1–4 Помесячные таблицы 2027 22
Приложения 5–8 Помесячные таблицы 2028 26
Приложения 9–12 Помесячные таблицы 2029 30
Приложения 13–16 Помесячные таблицы 2030 34
Приложения 17–20 Помесячные таблицы 2031 38

Практикум по рынку и продвижению

Интервью с покупателями и пилот 42
Карта запросов и посадочных страниц 43
План публикаций ВКонтакте на четыре недели 44
Запрос опта от предложения до повторной партии 45
Бюджет теста и стоимость оплаченной заявки 46
Еженедельный контроль продаж и производства 47
Калькуляция ста рамок 48
Допуск и готовность первой отгрузки 49

Редактируемые формы

Форма 1 Запрос оптового покупателя 50
Форма 2 Сверка конкурентного предложения 51
Форма 3 Партия сырья 52
Форма 4 Технологический прогон 53
Форма 5 Допуск серии 54
Форма 6 Учёт коробок и кодов 55
Форма 7 Претензия и повтор 56
Форма 8 Калькуляция коробки 57
Форма 9 Оплата и отгрузка 58
Форма 10 Недельная сверка рекламы 59
Источники и условия расчёта 60

Суммы и прогнозы относятся к расчётному объекту. Перед запуском обновите тарифы, операционные нормативы, цены поставщиков и условия договоров.

отдельную номенклатуру и время обработки. Примите партию, когда вклад покрывает фактические переналадки и работу с новым комплектом документов. На сайте показывайте несколько чётких серий.

03 Ассортимент и цена

В расчёте позиция считается по полной коробке. Первая группа — рамка-вкладыш из девяти деталей с карточкой комплектации. Геометрический набор включает 24 детали. Конструктор состоит из 48 элементов. Базовые цены производителя составляют 690, 1 190 и 1 640 ₽ за комплект до скидки. Тираж, способ выдачи и график оплаты согласуют в предложении.

Упаковка, правила игры и проверка комплектности являются частью товара. Определите, как покупатель опознаёт серию и видит размер коробки. Внутренняя ведомость фиксирует количество деталей по размерам, версии материала и покрытия. Один комплект, изменившийся по функциональности, не следует смешивать с предыдущим артикулом до проверки требований.

В колонку прямых расходов заложены материал с поправкой на выход, покрытие, обработка и расходные позиции. При заказе нестандартной коробки выделите её цену и минимальный объём. Для B2B-прайса рассчитайте цену на диапазоны 30, 100 и 300 коробок по фактическим расходам и времени. Зафиксируйте плановую наличную партию отдельно от экспресс-заказа.

Группа	Цена, ₽	Спрос за месяц	Прямые, ₽/ед.
Рамка-вкладыш, 9 деталей	690	1280	317
Геометрический набор, 24 детали	1 190	880	491
Конструктор, 48 деталей	1 640	450	778

04 Покупатели и их задачи

Магазин игрушек покупает оборот полки. При первом контакте предоставьте размеры коробки, фотографию, контент для карточки и цену партии. Спросите о последней закупке сходной позиции, продажах по неделям, дате повторного заказа и причинах снятия товара с полки. Закупщик оценивает единицу, упаковку и возможность пополнения.

Оптовик сравнивает наличие, регулярность, требования к электронным документам и способность восполнить ходовые серии. Под партнёра составьте таблицу количества коробок в транспортном месте и календарь отгрузок. Согласуйте условия для замены дефектного комплекта и возврата. Поставки для учреждений рассматривайте отдельно с учётом закупочных процедур и сроков оплаты.

Прямому покупателю важны размеры деталей, состав комплекта и понятный пример игры. Покажите готовое изделие и содержимое сверху, предлагайте помощь с выбором по подтверждённой возрастной категории. Сохраняйте в CRM различие по каналу. Лид родителя и договор на 300 коробок имеют разные сроки и экономику.

05 Исследование рынка и сезонность

Отраслевая оценка Конгресса ИДТ относит к 2025 году около 254 млрд ₽ оборота игр и игрушек в России. Это масштаб всей категории по оценке источника. Для цеха требуется отдельная проверка деревянных наборов в реальной зоне выдачи и у доступных оптовиков. Конгресс ИДТ

Начните с карты из региональных продавцов. Соберите 30 карточек сопоставимых позиций, запишите число элементов, материал, возраст, цену, наличие и срок. Повторите выборку через две недели. Запросите четыре оптовых предложения на одинаковый размер партии. Сведите отдельно объявления и полученные договорные цены.

В Вордстате проверьте «деревянные игрушки оптом», «деревянный конструктор набор», «рамка вкладыш деревянная». Укажите регион, период и устройство, сохраните снимок динамики с датой. Гипотеза модели предполагает повышенные отгрузки к концу года. Обновите коэффициенты после сопоставления спроса и собственных оплаченных заказов.

06 Сопоставление предложений

У «Томика» в карточке Сима-ленд рамка из пяти деталей найдена по цене от 357 ₽. У «Краснокамской игрушки» конструктор из 66 деталей дан от 1 299 ₽. Эти значения показывают диапазон публичных предложений на разных условиях. Наша рамка имеет девять элементов, поэтому сравнение ведите по комплектации, уровню цены и сроку повторной поставки.

ПЕЛСИ продаёт широкий ассортимент деревянных конструкторов и развивающих игрушек. На Яндекс Маркете отдельно сравните рамки малых марок и продавцов крупных серий. Для каждой позиции зафиксируйте материалы по описанию, фактический размер коробки, возможность получить документы и отзывы о качестве комплектации.

Подготовьте таблицу конкурентных предложений с четырьмя полями для новой закупки. Укажите цену на целевой объём, срок комплектации, правила возврата и цену с выдачей. Модельные ставки подтверждайте переговорами. Если покупатели готовы брать серию только с большей скидкой, сначала проверьте удельный вклад и фонд раскроя в модели.

Источник	Ориентир и условие сравнения
Сима-ленд / Томик · Рамка-вкладыш из 5 деталей	На карточке найден ориентир от 357 ₽. Сравнивайте число элементов, цену для объёма и упаковку.
Сима-ленд / Краснокамская игрушка · Конструктор из 66 деталей	Найден ориентир от 1 299 ₽. Для серии нового производителя запросите условия партии и возвратов.
ПЕЛСИ · Ассортимент производителя	Деревянные конструкторы и развивающие изделия. Используйте одинаковый возраст и число деталей при сравнении.
Сима-ленд / Томик · Деревянные конструкторы	Публичные категории и цены для различных наборов. Условия заказа уточняются.

Оборудование и оснащение	Смета, ₽
Подготовка блока и шлифование	470 000
Отделка, сушки и рабочие столы	378 000
Аспирация, вентиляция и сети	480 000
Маркировка, сканирование и контроль	230 000
Тара, стеллажи и перемещение	210 000

11 Мощность участков

Мощность определяется по трём ресурсам. В каждом месяце модель умножает эквиваленты рабочих мест на дни, часы смены и доступность. Нормы времени связаны с готовым комплектом. Например, для рамки в раскрое предусмотрено 0,085 часа, в отделке 0,087, в комплектации 0,102 часа.

Суммируйте потребность по трём группам и сравните её с фондом каждого участка. Модель снижает выпуск пропорционально самому загруженному этапу и округляет количество коробок вниз. При календаре заказов допускается иной приоритет. Сначала поставьте в слот серию с положительным вкладом и подтверждённой датой.

Занятое время замеряйте от настройки шаблона до передачи следующему посту. Для нанесения покрытия считайте руки и время выдержки раздельно. Сушка на стеллаже ограничивает площадь даже при свободных руках. Проведите контрольный прогон не менее чем на трёх партиях и замените нормы в строках 43–45.

Группа	Раскрой и ЧПУ	Шлифование и отделка	Комплектация
Рамка-вкладыш, 9 деталей	0,09	0,09	0,1
Геометрический набор, 24 детали	0,1	0,15	0,12
Конструктор, 48 деталей	0,17	0,24	0,17

Время указано в часах соответствующего рабочего ресурса на единицу готовой продукции.

12 Производственный процесс

Принятая партия сырья получает внутренний номер. Технолог выпускает ведомость на серию и инструкцию для переналадки. Работник сверяет партию листа и исходные размеры, раскраивает по утверждённому файлу и отмечает пригодные заготовки. Перед обработкой новой раскладки сохраняют первую контрольную деталь.

Партия проходит зачистку поверхности по утверждённой технологии, отделку, выдержку и осмотр. При обработке нескольких цветов отметьте момент смены и отсортируйте несовпадения по оттенку. Не смешивайте обезличенный остаток с принятой партией. Сомнительные детали отправляйте в выделенную зону до решения контроля.

17 Сайт и поиск

Сайт открывайте с каталога трёх серий и страницы для магазинов. Для товарной страницы подготовьте основное фото коробки, фото деталей в масштабе, размеры, состав, срок пополнения и доступные документы. Оптовая форма собирает город, артикулы, число коробок, дату закупки и контакт. Для прямых заказов показаны доступные комплекты и способы выдачи.

SEO-структура разделяет «деревянные игрушки оптом», «рамка-вкладыш деревянная», «геометрический набор из дерева» и «конструктор из деревянных деталей». Проверьте регион и частотность, оформите уникальный заголовок и покажите полезные ответы на вопрос покупателя. Объединяйте варианты одного товара на рабочем адресе, чтобы избежать одинаковых карточек.

Месячный тест на 52 000 ₽ распределите между сайтом и контентом, поиском, ВКонтакте и партнёрскими продажами. Назначьте лимит и дату сверки по каждому направлению. Запуск рекламы привяжите к доступности серий и документам. Оценивайте оплаченные коробки и вклад после расходов канала.

Материалы для запуска рекламы и сайта находятся в практикуме. Карта SEO, посты и бюджет

18 Продвижение во ВКонтакте

Во ВКонтакте оформите обложку, ссылку на каталог, карточки серий и форму «запросить опт». Закрепите публикацию с составом наборов, сроком выдачи и ссылками на страницы. Четыре недели чередуйте видео обработки, сравнение наборов, упаковку и пример партнёрской выкладки. Покажите реальный рабочий процесс и документально подтверждённые свойства.

Первый пост отвечает на вопрос, как комплект выглядит на полке. Второй показывает проверку коробки и прохождение сканера. Третий сравнивает две серии по деталям и количеству мест. Четвёртый предлагает магазинам получить прайс на выбранные партии. Для каждого поста задайте отдельный UTM-параметр.

Сообщение закупщика ведите в CRM. Менеджер спрашивает город, формат магазина, объём и дату. Ответ за рабочую смену содержит индивидуальную заявку, стоимость и срок, а следующий контакт привязан к согласованному времени. Если контакт запросил только образец, пометьте его отдельно от оптовой оплаты.

19 Оптовые и партнёрские продажи

Оптовую воронку удобно вести по стадиям «проверенный контакт», «запрос спецификации», «коммерческое предложение», «пилот оплачен», «повтор», «отказ». Запишите причину перехода и план следующего шага. Стартовый оффер показывает три серии с понятным количеством коробок, скидкой, транспортной тарой и сроком повторной поставки.

Соберите одну заявку под магазин, вторую под регионального дилера и третью под интернет-продавца. Посчитайте чистый вклад после скидки, дополнительных расходов выдачи, комиссии, рекламы и стоимости возвратов. Уточните, кому принадлежат рекламные материалы и упаковка, как оформляется претензия и когда приходит остаток денег.

До расширения проверяйте независимость покупателя. Три заявки одного владельца с одной точкой выдачи считаются одним покупательским риском. Для типового контракта согласуйте лимит отсрочки и размер партии. Партнёрские предоплаты отдельно фиксируйте по дате и учитывайте в налоговом календаре.

20 Аналитика и экономика привлечения

Ведите метки первого обращения, квалификации, оплаты и повторной коробки. На сайте настройте цели формы прайса, звонка и заявки на прямой заказ. Протестируйте путь на смартфоне и передайте идентификатор обращения в CRM. Для рекламы сравнивайте оплаченные события с затратами по кампаниям через отчёты Метрики.

Критерий квалификации опта — подтверждённая категория магазина, объём и дата. Прямой покупатель квалифицирован после выбора позиции и канала выдачи. Сохраняйте дату, данные артикулов, способ оплаты и причину отказа. Недельный отчёт связывает количество лидов, стоимость первой оплаченной покупки и полученный вклад.

Пример теста. 18 000 ₽ поискового бюджета дали 15 квалифицированных заявок, 4 первых заказа и 90 коробок. Стоимость оплаченного заказа 4 500 ₽. Если вклад после скидок и выдачи составляет 27 000 ₽, после тестовых расходов останется 9 000 ₽. Проверьте возвраты и повтор прежде, чем увеличить бюджет.

Показатель	Как измерить	Действие при отклонении
Оплаченная партия	Сумма оплаты и выдача без замечаний	Уточнить этап оплаты или тип спроса
Повтор магазина	Вторая оплата в ожидаемом периоде	Сверить продажи полки и ассортимент
Годный выход	Принято на упаковке ÷ материал по норме	Разобрать раскладку и сорт
Занятость ЧПУ	Часы производства и настройки ÷ фонд	Изменить календарь или оснастку
Ошибки комплекта	Коробки с несоответствием по партии	Проверить ведомость и соседние коробки
Кассовый резерв	Деньги после известных платежей	Заморозить закупку без даты отгрузки

21 Вложения и оборотный капитал

Стартовые выплаты 3,45 млн ₽ состоят из основных средств 2,68 млн ₽ и двух групп расходов на ввод, образцы и допуск на 770 тыс. ₽. Оплата разбита между поставками,

В дни 31–60 проверьте первый цикл раскроя, получение годных деталей и комплектовку. Решите вопрос с поставкой оснастки и расходников, настройте учёт по партиям, черновую карточку сайта и формы. График испытаний ведите отдельно, поскольку открытие продаж зависит от факта допуска.

На этапе 61–90 подготовьте первую товарную серию после оформления, тест электронного обмена и выдачи, подтвердите оплату нескольких отгрузок. Если решение органа или готовность линии сдвигается, оцените сценарий задержки. План обычного режима запускайте после приёмки, расчёта резерва и подтверждённого спроса.

31 Сценарии и чувствительность

Базовый прогноз сравнивается с осторожным и высоким спросом. В осторожном одновременно снижены объём и цена, растут прямые и постоянные расходы. Такое сочетание отражает слабый старт на нескольких участках. В высокой загрузке производство ограничивает возможный объём даже при наличии заявок.

Отраслевой сценарий откладывает товарную отгрузку на два месяца. В начале сохраняются зарплата и постоянные расходы, календарь разгона сдвигается. На третьем месяце возникает кассовый разрыв при пополнении запасов. Измените C25 по реальному сроку испытаний и проверьте остаток.

Налоговые и кредитные варианты в таблице меняют по одному условию. Общая ставка с вычетами требует документированной базы, входная ставка и доли расходов настраиваются. Сценарий 10% применим к позиции после проверки кода. Для новых условий сформируйте копию и разберите причину изменения результата.

Сценарий	Выпуск 2027	Мин. деньги, ₽	Покрытие, мес.
Базовый	24265	1 070 230	29
Осторожный	21565	−58 346	За горизонтом
Высокий спрос	26107	1 272 732	20
Допуск позже на 2 месяца	20061	−340 335	32
УСН доходы	24265	1 070 230	31
НДС 22% с вычетами	24265	1 070 230	45
НДС сверх цены	24265	1 070 230	23
Банковский заём	24265	923 110	29
НДС 10% при применимости	24265	1 070 230	25

32 Покрытие вложений

Модель выводит два срока. Первый измеряет покрытие стартовых выплат накопленным операционным потоком, второй — покрытие всего требуемого капитала. Учитывается первое устойчивое достижение, после которого накопленная сумма не падает ниже цели внутри 60 месяцев. Это защищает сравнение от временного всплеска.

Практикум 2. Карта запросов и посадочных страниц

Сохраните регион, дату и историю запроса из Вордстата. Для каждой страницы проверьте выдачу руками и записывайте задачу покупателя. Добавьте только те товарные позиции, для которых есть подготовленный объём и подтверждённые характеристики.

Запрос	Страница и содержание	Следующее действие
Деревянные игрушки оптом	Опт. Каталог, тираж, условия обмена и срок обновления	Запросить условия партии
Рамка вкладыш деревянная	Рамки. Размер, типы деталей, состояние наличия	Посмотреть состав коробки
Набор фигур из дерева	Геометрические наборы. Размеры и комплектность	Уточнить дату выдачи
Конструктор из деревянных деталей	Конструкторы. Фото коробки и деталей, варианты	Выбрать набор и способ получения
Документы на игрушки для магазина	Раздел партнёрам. Порядок запроса документов	Указать список артикулов

Текст карточки начинайте с полезных свойств. Под заголовком покажите фото комплекта, цену или условия расчёта, наличие и контакт. Дайте короткие ответы на реальные вопросы, добавьте ссылку на документы по артикулу.

В Метрике проверьте отправку формы и оплату через CRM. При смене ассортимента обновляйте основную страницу и остатки. Измеряйте долю целевых обращений отдельно от переходов.

Практикум 3. План публикаций ВКонтакте на четыре недели

План рассчитан на две публикации в неделю с одной целью у каждой. Используйте фотографии фактических серий и карты контроля. Возрастную информацию берите из согласованных документов.

Неделя	Формат	Содержание	Действие
1	Фото	Рамка с деталями, их размер рядом с линейкой и коробка	Открыть состав
1	Видео	Нарезка процесса раскроя, проверка посадки и маркировка партии	Запросить каталог
2	Сравнение	Геометрический набор и конструктор. Количество элементов и размеры	Выбрать серию
2	Репортаж	Комплектование и контроль перед закрытием коробки	Спросить о сроке
3	Фотоотчёт	Пример полки магазина, количество коробок в транспортном месте	Запросить опт
3	Ответ	Как получить перечень документов на три конкретных артикула	Выбрать артикулы
4	Карточки	Что учитывает цена производителя на 30, 100 и 300 коробок	Отправить объём
4	Пост	Календарь ближайшей отгрузки для готовых серий	Уточнить выдачу

Для двух форматов заведите отдельные ссылки с UTM. В конце недели сверьте оптовые обращения, заказы и сумму вклада. Сохраните тексты с лучшим результатом для карточек каталога.

Рабочая форма 2. Сверка конкурентного предложения

Добавьте ссылку и дату к примеру и проверьте фактическую цену.

Проект _____ Дата _____

Марка	Серия	Цена ₽	Тираж	Условие
Томик	5 деталей	357	уточнить	Карточка

Результат проверки _____

Ответственный _____ Подпись _____