

УДК 330.564.224

Способы создания малого бизнеса на примере гончарной мастерской и возможности ее коммерциализации

Ченцова А. В. (ГАОУ ТО «ФМШ»)  
Научный руководитель – Шабалин К. В.  
(ГАОУ ТО «ФМШ»)

**Введение.** Начиная с 2020 года керамика активно начинает набирать популярность. Открываются всё новые мастерские студии и коворкинги. Спрос на занятия глиной обуславливается положительным эффектом на эмоциональное состояние. Зачастую он снимает стресс и является медитативным процессом. Сами изделия представляют интерес для потенциального покупателя из-за того люди всё чаще начали обращать внимание, что их окружает

**Основная часть.** Идея проекта заключается в разработке концепции хенд- мейд магазина керамических изделий.

Цель: Рассчитать выгодность и эффективность создания малого бизнеса и апробировать на примере личного бренда керамических изделий

Объект исследования: Гончарное мастерство

Предмет исследования: Личный бренд керамических изделий

Задачи исследования:

1. Проведение проблемного интервью с Алёной Коржовой
2. Найти место для мастерской, составить список, материалов и оборудования для создания мастерской
3. Рассчитать смету
4. Подготовить ассортимент
5. Создать группу вконтакте
6. Найти подходящие маркетплейсы создателей
7. Посчитать покупательскую способность и апробировать данные путем прикладного подсчета конверсии с помощью Авито
8. Рассчитать Cash Flow
9. Подсчёт NPV

Для экономической оценки выгодности моего бренда, я мне необходимо было рассчитать Cash Flow и NPV. Ввиду отсутствия данных о конверсии продаж в области керамики, я осуществила прикладной метод оценки данного коэффициента. Для этого я разместила объявления с изделиями на Авито на месяц. Количество «лайков» к количеству просмотров данных объявлений, как раз и будет необходимым коэффициентом. После подсчёта конверсии мы воспользовались данными статистики запросов Яндекса, и получили количество предполагаемое количество заключенных сделок в нашем регионе, а также по всей России.

**Выводы.** Проект окупится 13.5 месяцев. Чистый доход в месяц 32506, без учета развития набора аудитории, вследствие повышения цен и заработка. Учитывая, что это не мой основной вид деятельности, я считаю проект успешным. В ходе расчётов в главе 2,  $NPV > 0$ . Из этого можно сделать вывод, что мой бизнес является более выгодным чем открытие сберегательного счета в банке.

**Список использованных источников:**

1. Сайт 59.ru // [Электронный ресурс] / URL: <https://59.ru/text/gorod/2017/12/21/53290111/> (Дата обращения 18.11.2022)
2. Вестник психологии // [Электронный ресурс] / URL: <https://psychologyjournal.ru/stories/art-terapiya/glinoterapiya/> (Дата обращения 18.11.2022)

3. Fashion // [Электронный ресурс] / URL: [nytimes.com/2015/12/17/fashion/why-handmade-ceramics-are-white-hot.html](https://www.nytimes.com/2015/12/17/fashion/why-handmade-ceramics-are-white-hot.html) (Дата обращения 18.11.2022)
4. Дунькова Л.Л., Положительное влияние занятий керамикой на детей с ограниченными возможностями здоровья // [Текст] Л.Л. Дунькова, Тюмень, 2020 г.
5. Яндекс подбор слов // [Электронный ресурс] / URL: <https://wordstat.yandex.ru/#!/regions?words=%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%B8%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D1%83%20> (Дата обращения 18.11.2022)
6. Салтыкова Г.А.; Климанов В.Г. Сущность и значение NPV // [Текст] Салтыкова Г.А.; Климанов В.Г. 2006 г.
7. banki.ru // [Электронный ресурс] / URL: <https://www.banki.ru/products/deposits/search/tyumen~/>
8. Сайт ngs.ru // [Электронный ресурс] / URL: <https://ngs.ru/text/business/2020/07/08/69351919/> (Дата обращения 18.11.2022)
9. Сайт imold.ru // [Электронный ресурс] / URL: <https://imold.ru/intervyu-s-keramistom-valentinasea/> (Дата обращения 18.11.2022)
10. ХАБР // [Электронный ресурс] / URL: <https://habr.com/ru/post/417183/> (Дата обращения 18.11.2022)