Введение:

В начале своего эссе мне хотелось бы сказать, что довольно сложно вот так вот ни с чего взять и начать свой новый бизнес. Следуя пословице «Все новое – это хорошо забытое старое», немного посмотрев в интернете статьи про новые виды бизнеса, я решил описать вид предпринимательской деятельности, которая не имеет аналогов в нашем регионе.

Итак, туристический сезон – время больших трат для одних, и одновременно больших заработков для других. Здесь, я, конечно же, имею в виду туристов и предприимчивых бизнесменов соответственно. Заработать на туристах можно либо развлекая их, предлагая различные экскурсии и шоу, либо продавая им многочисленные сувениры из памятных мест.

В ходе продолжительных поисков информации и раздумий я придумал, как объединить два этих подхода в одном весьма прибыльном бизнесе. Если разработать специальное оборудование, которое позволит любому человеку самостоятельно отчеканить себе на память сувенирную монету с изображением и оригинальной символикой экскурсионного местечка, то на этом можно зарабатывать довольно приличные деньги!

Суть проекта:

Сам процесс изготовления сувенира очень прост: монетная заготовка, размером с пятирублевую монету, выполненную из наиболее легкообрабатываемого металла, такого как алюминий или медь, помещается в небольшой стальной пресс, внутри которого вмонтирован специальный чеканочный штамп с нанесенным на него объемным изображением, которое и будет отчеканено на монете. Хочу заметить, что объемное изображение по желанию покупателя можно будет изменять. После этого поверхности пресса смыкаются между собой, и покупателю остается только взять в руки молоток и с силой ударить по верхней крышке пресса. В результате довольный процессом турист, получает свою памятную монетку.

Я думаю, что эта необычная услуга окажется востребованной не только на людных туристических маршрутах или в достопримечательных местах, но и среди рекламных и event агентств. Скорее всего услуга станет пользоваться большим спросом при проведении различных торжеств (свадьбы, юбилеи, корпоративы), а также на выставках (чеканка фирменной символики), различных промо акциях. Услуга может пользоваться большим спросом среди владельцев ресторанов, кафе, отелей, парков развлечений, аквапарков и др. Посетители, за умеренную плату, чеканят монеты с символикой заведения. Эти монеты люди уносят с собой и показывают своим друзьям, знакомым и коллегам. Таким образом, владелец заведения получает прибыль от чеканки монет, а также обеспечивает рекламу своего заведения.

По наиболее скептическим прогнозам такой «Монетный аттракцион» может приносить в среднем 30-40 тыс. рублей в месяц, при этом затраты на его эксплуатацию составят не более 25-30%. Узнав у своего знакомого, который работает в земельном комитете Томской Области про цену аренды одного квадратного метра земли, я получил некоторые цифры, которые наглядно показывают рентабельность монетного аттракциона:

• Стоимость аренды 1-2 кв.м. земли в проходимом туристическом или достопримечательном месте: в среднем 4-6 тыс. руб. в месяц;

• Заработная плата оператора: 10000 руб. + % от продаж (можно конечно же работать самому, чтобы исключить эти расходы);

• Цена монетной заготовки для партнеров: 30 руб.;

•Предположительное кол-во клиентов в день: 10-12 чел.;

• Цена услуги для клиентов: 150-200 руб.;

• Полная окупаемость оборудования наступает через 1-2 месяца;

Таким образом, после полной окупаемости оборудования, то есть, через 1-2 месяца, «Монетный аттракцион» начинает работать с рентабельностью около 300-400% (простая арифметика: доходы минус расходы).

Итак, что необходимо для осуществления предпринимательской деятельности:

• комплект специального оборудования для чеканки сувенирных монет;

• печати для чеканки;

• расходные материалы для чеканки;

• статус ИП и арендованное место для бизнеса;

Преимущества бизнеса:

• Процесс изготовления монет с помощью оборудования полностью ручной и не требует электричества;

• «Монетный аттракцион» может быть установлен, абсолютно в любом месте (как в помещении, так и на улице);

• Для его размещения требуется минимальная площадь (достаточно всего 1 кв.м.);

• Весь процесс изготовления сувенира происходит на глазах покупателя;

• Покупатель сам непосредственно задействован в процессе изготовления памятного сувенира – что выгодно выделяет данный вид сувениров на общем фоне;

• При минимальных стартовых инвестициях обеспечивается высокий уровень прибыли (окупаемость достигается уже через 1-2 месяца);

• Доходность бизнеса при достижении окупаемости составляет 300-400% (себестоимость заготовки 30 рублей, а продажная цена – 150-200 рублей).

Заключение:

В заключении хотелось бы сказать, что предпринимательская деятельность – это деятельность, осуществляемая на свой страх и риск. Не факт, что этот вид предпринимательства «пойдет» у нас в регионе, однако что касается меня, моих родственников и друзей, мнения которых я спросил перед написанием эссе, то всем нам хотелось бы иметь памятные сувениры по разумным ценам из наиболее достопримечательных мест города Томска, который славится своими памятниками архитектуры деревянного зодчества.

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Кафедра Экономики

Эссе на тему

«Мой бизнес»

Выполнил студент гр. 0181:

Иванов А.В.

Проверил преподаватель:

Акельев Е.С.

Томск 2010.