

**Изготовление и реализация сувенирной продукции**

Сегодня рынок подарков и сувениров представляет собой разветвленную отрасль со множеством направлений, которые относятся к двум основным сегментам: рекламно-сувенирному и потребительскому. К первому относятся промо-сувениры, бизнес-сувениры, и VIP-сувениры, имеющие отношение к деятельности компаний. В потребительский сегмент включают продукцию, востребованную покупателями в розничной торговле. В последние годы на рынке наблюдается тенденция постепенного отказа розничных магазинов от дешевых производителей (как правило, китайских) в пользу отечественных либо дорогих зарубежных. В стране открывается все больше игроков со своим производством и четко определенным ассортиментным предложением, что помогает им завоевывать незанятые ниши.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения, патентом или на НПД (для тех, кто планирует работать один).

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение**

Чтобы сэкономить деньги на старте, можно в первое время работать в гараже или любом другом отапливаемом помещении. Если у вас дома нет подходящего места, чтобы установить оборудование для производства сувенирной продукции, можно арендовать помещение на окраине города. Это позволит вам существенно снизить затраты. Когда бизнес начнет развиваться, вам понадобиться просторное здание для производственных цехов, складов и офиса. Желательно, чтобы производство и продажа сувенирной продукции осуществлялись в одном месте. Для этого возле предприятия можно открыть небольшой магазинчик.

**Необходимые приобретения**

Для высокого качества выпускаемого товара из дерева необходимо иметь хотя бы такой минимальный список оборудования:

- шлифовальное оборудование;

- фрезерный ЧПУ станок;

- сверлильная установка;

- облицовочный агрегат;

- оснащение для лакокрасочных работ и упаковки.

**Описание услуги:**

Предпринимателям, которые планируют получать бизнес от работы с сувенирной продукцией, необходимо очень тщательно разобраться с тем, чем именно они будут заниматься.

К сувенирной продукции можно отнести достаточно большое количество различных товаров. Одни занимаются печатными сувенирами, другие делают их из керамической посуды, а кто-то с помощью фотографий. Как при начале любого дела необходимо определиться с продукцией, которую будет выпускать Ваше предприятие.

Для изготовления сувенирной продукции можно использовать разные материалы:

Изделия из акрила сильно напоминают янтарные украшения. Их производят двумя способами: механическим и методом литья. Первый метод используют для изготовления томбстоунов и логотипов. Метод заливки позволяет помещать внутрь материала разные предметы. В результате получаются необычные оригинальные сувениры.

Металлические изделия всегда пользуются большим спросом. Но их изготовление – это достаточно трудоемкий процесс, который требует определенных навыков. Сувениры делают из латуни, алюминия или бронзы. Готовые изделия полируют, после чего украшают гравировкой, инкрустацией или эмалью.

Камень обычно используют для изготовления этнической сувенирной продукции. Мастер должен полностью прочувствовать материал, чтобы не нарушить природный рисунок. Такая работа требует огромного терпения.

Стеклянные сувениры изготавливают по сложной инновационной технологии, состоящей из нескольких этапов. Самым большим спросом пользуется лазерный арт-дизайн и 3Д изображения на стекле.

Дерево. Мастера, которые уже работали с древесиной, могут без проблем заниматься изготовлением сувенирной продукции на заказ. На оригинальных изделиях из натурального дерева можно зарабатывать приличные деньги.

Бизнес сувениры – это самое серьезное и ответственное дело. Такие изделия должны нести в себе максимум полезной информации. К изготовлению сувенирной продукции с логотипом нужно относиться очень ответственно, поскольку она является маркетинговым ходом компании. Такие сувениры можно делать из любых материалов – камня, стекла, дерева и прочего.

В зависимости от направления можно будет определиться с необходимым оборудованием, а также стоимостью приобретения сырья и материалов для их изготовления.

Средний чек составляет порядка 1 000 рублей. Средняя выручка в месяц составит 100 000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

Особенностью отрасли является то, что потребителями подарочной продукции являются практически все группы населения. Основной спрос на подарочную продукцию фиксируется в преддверии праздников: Нового года, Рождества, 8 марта, 23 февраля, Дня Святого Валентина. В принципе, в роли подарков могут выступать абсолютно любые предметы.

Необходимо делать акцент на развитии сарафанного радио. Увеличивать лояльность клиента и пробовать – совместные акции с другими компаниями, для увеличения и удержания клиентской базы.

Сегодня 45% россиян использует **Интернет** для поиска информации, покупок товаров и услуг. Поэтому продвижение через Интернет сейчас наиболее востребовано.

* **Социальные сети (ВК, FB, In)**. Сфера продажи сувенирной продукции связана с визуальным восприятием, поэтому социальные сети – это оптимальная площадка для продвижения товаров. Здесь вы делитесь фотографиями продукции, записываете Сториз – демонстрируйте процесс производства, пишите интересные посты для формирования лояльности вашей аудитории.
* **Регистрация на городских порталах и тематических форумах.**
* **Создание интернет - сайта (странички)** с описанием ваших товаров.

**Экономическая справка.**

Вложения на старте бизнеса – 250 000 рублей.

Средний чек – 1 000 рублей.

Выручка за год 1 200 000 рублей.

Срок окупаемости –7 месяцев.

**Риски бизнеса.**

Риском может стать неустойчивый спрос на Вашу продукцию.

Как показывает опыт российских предпринимателей, успех бизнеса во многом зависит от двух основных факторов: степени уникальности ассортимента и желания предпринимателя вкладываться в развитие бизнеса.