

Studium przypadku „STOLARNIA AWER” – koncepcja przedsięwzięcia

Jerzy T. Skrzypek [2014] Biznesplan w 10 krokach POLTEXT

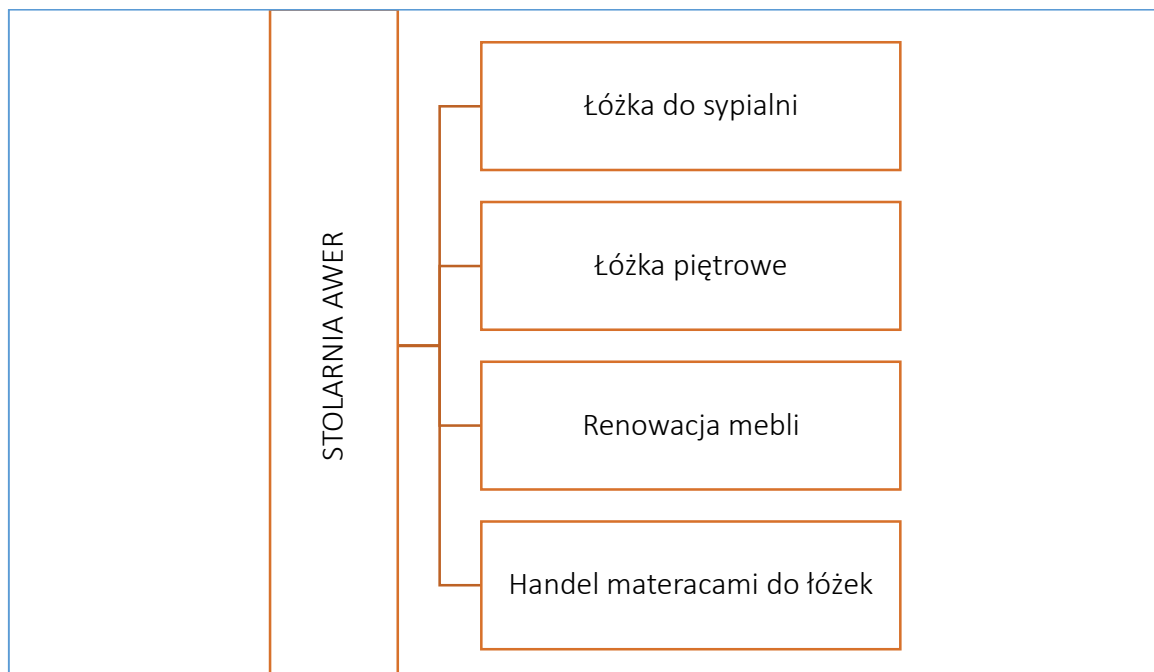
Adrian Wolski zawsze marzył o pracy przy renowacji dzieł sztuki. Już w trakcie nauki w szkole średniej pomagał dziadkowi w konserwacji przedwojennych mebli. Nie było więc niespodzianką, że studia podjął na kierunku „Konserwacja i restauracja dzieł sztuki”. Zaraz po zakończeniu studiów poznał Ewę Rawską, której pasją było projektowanie mebli.

Oboje szybko postanowili połączyć wysiłki, aby w rezultacie rozpocząć działalność gospodarczą na własny rachunek. W rezultacie powstała spółka cywilna „STOLARNIA AWER”.

Na początek wspólnicy zdecydowali, że zakres działania spółki będzie obejmował:

- produkcję i montaż łóżek do sypialni,
- produkcję i montaż łóżek piętrowych,
- renowację mebli,
- handel materacami do łóżek.

Rysunek 2.1. Zakres działania „STOLARNIA AWER”



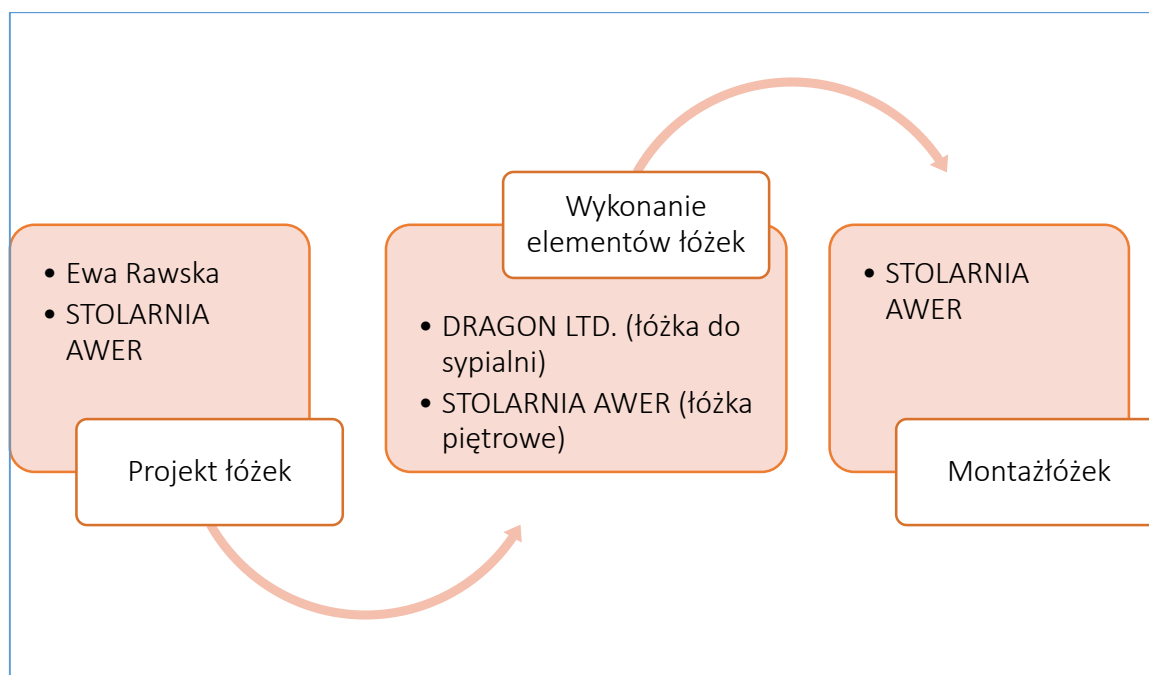
Studium przypadku „STOLARNIA AWER” – koncepcja przedsięwzięcia

Jerzy T. Skrzypek [2014] *Biznesplan w 10 krokach POLTEXT*

W rezultacie spółka „STOLARNIA AWER” będzie prowadzić działalność: produkcyjną (łóżka do sypialni oraz łóżka piętrowe), usługową (renowacja mebli) oraz handlową (sprzedaż materaców do łóżek).

Wspólnicy postanowili, że wykorzystają projekt łóżek do sypialni oraz łóżek piętrowych, przygotowany osobiście przez Ewę Rawską. Wykonanie elementów łóżek do sypialni zostanie powierzone chińskiej spółce „DRAGON LTD.”, natomiast elementy łóżek piętrowych będą przygotowywane przez pracowników spółki „STOLARNIA AWER”, którzy będą odpowiadać też za montaż obydwóch typów łóżek.

Rysunek 2.2. Produkcja i montaż łóżek



Renowacja mebli będzie wykonywana osobiście przez Adriana Wolskiego. Natomiast podstawowym kanałem dystrybucji materacy do łóżek będzie sklep internetowy.

Ponieważ zleceniodawcy nie zamierzają zakończyć prac nad przedsięwzięciem na opracowaniu jego koncepcji, niniejszy punkt zawiera jedynie podstawowe założenia, które zostaną rozwinięte w dalszej części przewodnika.