

О.В.Ермаченко

Ю.Ю.Ермаченко

САДОВЫЕ ФИГУРЫ СВОИМИ РУКАМИ

Практическое руководство
по бизнесу и производству



О. В. Ермаченко

**Садовые фигуры своими руками.
Практическое руководство
по бизнесу и производству**

«Издательские решения»

Ермаченко О. В.

Садовые фигуры своими руками. Практическое руководство по бизнесу и производству / О. В. Ермаченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906988-7

Авторы данной книги Ермаченко О. В. и Ермаченко Ю. Ю. являются владельцами производственной компании по изготовлению садовых фигур и декора. Несколько лет назад начали с нуля производство. В данной книге они поделились своим опытом по запуску производства декора. Прочитав книгу, вы узнаете о нюансах этого бизнеса, о том, с чего нужно начинать производство и на что обратить внимание.

ISBN 978-5-44-906988-7

© Ермаченко О. В.
© Издательские решения

Содержание

1. История начала производства	6
2. Готовы ли вы к бизнесу? 10 важных вопросов	7
3. Что нужно, чтобы все получилось	8
4. Что собой представляет бизнес производства садовых фигур	10
5. Материалы для отливки садовых фигур	11
6. Садовые фигуры из гипса	12
7. Садовые фигуры из полистоуна	13
8. Формы для отливки садовых фигур	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Садовые фигуры своими руками

Практическое руководство по бизнесу и производству

О. В. Ермаченко
Ю. Ю. Ермаченко

© О. В. Ермаченко, 2018

© Ю. Ю. Ермаченко, 2018

ISBN 978-5-4490-6988-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Давайте знакомиться!

Меня зовут Ольга Ермаченко, я директор и совладелец семейной компании «Сад радости». Одним из направлений нашей деятельности является производство садовых фигур и копилочек, которым мы занимаемся с 2009 года.

К нам часто обращаются с вопросами о производстве фигур те, кто хочет открыть такое же дело в своем городе. Поэтому мы решили написать эту книгу для понимания бизнеса в целом и обзора его важных нюансов. Пусть после прочтения у вас сложится полное представление о том, что нужно для производства, как его развивать и стоит ли вам им заниматься.

В книге я дам наиболее полную информацию о технологии производства садовых фигур со всеми необходимыми цифрами и данными и отвечу на часто задаваемые вопросы:

- что собой представляет производство садовых фигур,
- что нужно для производства и без чего можно обойтись,
- успешен ли будет бизнес в моем городе,
- стоит ли мне начинать заниматься этим бизнесом,
- как понять прибыльность.

Я поделюсь с вами нашим опытом, а также опытом тех людей, которые приезжали к нам обучаться.

Возможно, после прочтения книги вы решите заняться производством садовых фигур и будете успешным бизнесменом в этом интересном направлении. Или, наоборот, поймете, что это не то, чем вам хочется заниматься.

Возможно, вы сейчас работаете по найму и давно подумываете о том, чтобы начать свое дело. Возможно, вы творческий человек и хотели бы, чтобы можно было совмещать творчество и зарабатывание.

Когда-то я прочитала об опросе, его проводили в хосписе и задавали людям, которым осталось недолго жить, вопрос: «О чем вы сожалеете?» И многие отвечали, что жалеют, что не сделали того, о чем мечтали, и отодвигали свою мечту.

Я желаю вам дочитать книгу до конца и возможно, эта книга поможет вам определиться с одной из ваших мечт.

В написании книги мне помогал главный инженер нашего предприятия, мой супруг, совладелец компании Юрий Ермаченко.

1. История начала производства

Идея заняться производством садовых фигур пришла к нам в 2009 году, когда мы были в активном поиске направлений предпринимательской деятельности.

В то время у нас был бизнес в партнерстве с другим предпринимателем – розничная торговля по продаже фильтров для воды. Именно тогда в точках продажи фильтров мы обратили внимание на большой спрос на садовые фигуры.

Мы взяли на пробу партию фигурок – и каково же было наше удивление, когда за неделю вся партия была раскуплена. Тогда мы решили, что при наличии такого спроса нужно открывать собственное производство садовых фигур. Вот так, в самый кризис, всей семьей мы начали наше производство, уйдя из бизнеса по продаже фильтров.

В настоящее время наша компания, помимо производства садовых фигур, активно развивает несколько различных направлений по производству конструкций для благоустройства города и его объектов. Сейчас компания располагает своей производственной базой, а в штате более 30 сотрудников.

Конечно, начинать в самый пик кризиса, с начальным капиталом в 60 000 рублей, не имея опыта в каком-либо производстве, было не просто, но у нас было огромное желание производить красивые яркие фигурки на радость людям.

В последнее время мне часто задавали вопрос, как развивается бизнес из-за кризиса и повышения курса доллара и евро. Рост курса доллара в кризисный период оказался для нас благоприятным, поскольку многие крупные компании и сети перестали закупаться садовым декором в Польше и Китае и стали искать отечественных производителей.

За эти годы, наладив и развив бизнес по производству садовых фигур, мы начали проводить обучение для тех, кто хотел бы начать данный бизнес у себя в городе.

2. ГОТОВЫ ЛИ ВЫ К БИЗНЕСУ? 10 ВАЖНЫХ ВОПРОСОВ

Я предлагаю вам присмотреться, насколько вы готовы начать бизнес и начать производство.

10 вопросов, которые нужно себе задать на этом берегу

1. Готовы ли вы хорошо потрудиться?
2. Вы будете по полной заниматься бизнесом или будете совмещать, возможно, заниматься им по выходным?
3. Есть ли у вас понимание того, что если заниматься бизнесом, совмещая его с работой, то развитие бизнеса будет медленнее?
4. Готовы ли вы заниматься продажами и продвижением вашей продукции?
5. Бизнес – это взятие ответственности. Готовы ли вы ее брать?
6. Есть ли у вас понимание того, с какими задачами вы можете столкнуться: организация производства, найм персонала, организация продаж продукции?
7. Готовы ли вы учиться тому, чего сейчас не знаете, но потребуется для развития бизнеса?
8. Понимаете ли вы, что для развития бизнеса важно как производить качественную продукцию, так и заниматься ее продвижением?
9. Понимаете ли вы, что развитие вашего бизнеса зависит именно от вас?
10. Если планируете бизнес с партнером, то знаете ли, о чем нужно с ним договориться «на этом берегу»?

На сколько по шкале от 1 до 10 вы хотите свой бизнес, свое дело?
(Где 1 – неинтересно, 10 – горю этой идеей).

Ответьте на эти вопросы.

Начиная любое дело, лучше понять свою готовность к нему. Какой бы бизнес вы ни начинали, там всегда будет требоваться решать разные организационные задачи, производить качественную продукцию или услугу, а также заниматься ее продвижением.

С другой стороны, свой бизнес, свое дело – это возможность не работать на кого-то, а работать на себя. Быть свободным и распоряжаться по своему усмотрению собственным временем. Это возможность влиять на свои доходы, увеличивая их. И, конечно, достигать того, что вам хочется. Если бы не свой бизнес, то, скорее всего, я не смогла бы себе позволить столько путешествовать с семьей и увидеть столько стран (Англия, Америка, Чехия, Турция, Франция, Швейцария, Германия). Уже сейчас на лето у нас запланирован круиз по Средиземноморью.

Благодаря бизнесу наша дочь может учиться в Европе.

Сейчас я понимаю, что уже не смогу работать на кого-то. Мне нравится распоряжаться своим временем. Устраивать отпуск тогда, когда я хочу.

3. Что нужно, чтобы все получилось

Итак, вы честно ответили сами себе и поняли, что хотите свое дело, свой бизнес. Тогда возникает вопрос – что нужно для того, чтобы все получилось?

Бизнес производства – это не первый мой бизнес. И всегда вначале был замысел. Чтобы все получилось, нужно, чтобы у вас была ясная и четкая картина того, что вы хотите.

Помимо производства, я еще консультирую предпринимателей в одном из наших проектов.

На одной из программ в проекте было задание поставить и записать цель, связанную с бизнесом, чтобы она была ясной и четкой. Тогда одна из участниц написала свою цель: чего она хочет от своего дела. До этого она так четко не прописывала. И буквально на этой же неделе, как только она ее сформулировала, начали происходить нужные ей ситуации, все начало складываться удачным способом, появились нужные люди. При этом она еще даже не успела ничего сделать для достижения этой цели. То есть как только она четко и ясно сформулировала и записала цель, события начали складываться в нужном направлении.

Вот такое волшебство!

Я столько раз убеждалась, наблюдая за разными людьми, в независимости от того, чем бы они ни занимались, что как только они четко и ясно определяли свою цель, то сразу становились эффективнее. Как если бы человек оказался в пустыне и блуждал, потому что четко для себя не определил, куда идти.

Интересно, что в бизнес-коучинге даже есть процесс, который помогает обрести ясность. В нем задается один и тот же вопрос «Что ты хочешь?»

Наверняка вы знаете про то, как визуализация помогает в достижении мечты, целей, не так ли? Получается, что когда мы проговариваем, записываем свои цели, мечты, то, тем самым, мы рисуем их у себя в голове. Расплывчатые желания обретают форму. И вот мы видим ясную картинку, чего хотим. В тот момент, когда мы снова и снова обращаемся к нашему представлению желаемой цели, в этот момент мы визуализируем. И срабатывает закон притяжения.

Этот прием я использую в разработке развития бизнеса. Время от времени я сажусь и записываю идеальную картину бизнеса. Я записываю, чего хочу, в деталях, каким я вижу свой бизнес, что там в будущем происходит. Затем время от времени я перечитываю написанное. И так происходит визуализация. Через некоторое время это уже проявляется в физической вселенной.

Когда я только открыла свой первый бизнес, у нас был маленький торговый отдел. Тогда мы с партнером записали идеальную картину нашего бизнеса. Мы записали, что хотели собственный офис, машины с логотипом нашей компании. А через несколько лет это у нас было.

Это хорошее упражнение.

Что вы хотите от вашего бизнеса?

Что происходит через несколько лет (возможно, через 3 или 5 лет)?

Что делаете?

Что вы хотите иметь? Что у вас есть?

Кем вы хотите быть в вашем бизнесе?

Чем яснее и четче мы представляем и понимаем, чего хотим, тем быстрее движемся.

И теперь у меня к вам задание: запишите, чего вы хотите, идеальную картину вашего бизнеса. Просто записывайте все мечты, цели, все, что вам приходит в голову. И сейчас задача – написать это на листе бумаги. И посмотрите, насколько они ясные, четкие, конкретные. Насколько предельно понятно, чего вы хотите? Ниже запишите ответ на этот вопрос.

Каким я вижу свой бизнес?

4. Что собой представляет бизнес производства садовых фигур

Теперь подойдем к технической стороне бизнеса. Моя задача – показать, что представляет собой этот бизнес: что включает в себя производство, что нужно для него, без чего можно обойтись. Моя задача – дать вам более полную информацию и ответить на ваши вопросы: «Пойдет ли бизнес в моем городе или не пойдет? Как понять прибыльность? Стоит или не стоит мне вообще начинать заниматься этим?»

Вся эта книга – это наш личный опыт производства садового декора.

Я понимаю, что для того, чтобы принять решение по бизнесу, необходимо как можно больше информации, цифр и данных.

Бизнес по производству садовых фигур является интересным и прибыльным.

Во-первых, заниматься им очень приятно, ведь назначение самой продукции – радовать глаз покупателей и вызывать у них положительные эмоции.

Во-вторых, спрос на продукцию постоянен. В условиях нестабильной экономики люди стремятся приобретать украшения для дома и сада по низким ценам. Таким недорогим декором как раз являются садовые фигуры из скульптурного гипса.

С одной стороны, бизнес садовых фигур сезонный, но нами был найден прибыльный вариант производства в межсезонье: в этот период мы выпускаем копилки и сувенирную продукцию, поэтому останавливать работу в осенне-зимнее время не нужно. Несмотря на то, что спрос на копилки ниже, чем на садовые фигуры, бизнес является прибыльным круглый год.

Совсем недавно по поводу поставок нашей продукции к нам обратилась еще одна крупная федеральная сеть. Как я уже писала, интерес торговых сетей растет в связи с экономической ситуацией: крупные магазины ищут отечественных производителей.



Ежегодно мы наблюдаем тенденцию увеличения спроса на садовые фигуры. О влиянии красивых изделий на людей психологи даже проводили исследование и выявили существенный положительный эффект на психоэмоциональное состояние человека. Поэтому даже в условиях нестабильной экономики и роста курса доллара бизнес по производству садовых фигур является доходным и стабильным.

5. Материалы для отливки садовых фигур

Садовые фигуры – это не только многообразие форм и видов покраски, это и различные материалы для их производства.

Подробно опишу, какие же бывают садовые фигуры, из каких материалов изготавливаются, а также в чем минусы и плюсы тех или иных материалов.

При производстве садовых фигур используются следующие материалы:

- гипс,
- скульптурный гипс,
- акриловый гипс,
- цемент,
- жидкий фарфор,
- полистоун (смолы).

Мы производим садовые фигуры из двух материалов в двух цехах:

- цех по отливке фигур и копилочек из скульптурного гипса,
- цех отливки изделий из полистоуна (смол).

6. Садовые фигуры из гипса

Для производства садовых фигур из гипса используется обычный или скульптурный гипс, который отличается между собой по прочности. Фигуры, изготовленные из обычного гипса, менее прочные, чем фигуры из скульптурного гипса.

Прочность гипса указана на его упаковке в виде маркировки Г4, Г5, Г6, Г16 и т. д. Так, например, обычный алебастр, который вы можете встретить в строительных магазинах, имеет прочность Г4 или Г5. Это наименее прочный гипс. Высокопрочный гипс маркируется Г16 и является в три раза более прочным, чем Г5.

Зачастую производители в целях экономии делают фигуры из гипса-алебастра, несмотря на появление улучшенных гипсовых составов, которые обладают повышенными прочностными характеристиками.

Гипс является натуральным природным материалом. Он не токсичен, не имеет запаха, с ним легко и быстро работать.

Некоторые сомневаются, уверены, что гипс хрупкий и плохо эксплуатируется на улице. Могу сказать, что гипс гипсу рознь. Слышали ли вы, что в Санкт-Петербурге, Париже и еще в ряде европейских городов лепнина на зданиях сделана из гипса? И она сохраняется столетиями! Так же и садовые фигуры – есть те, которые стоят месяц и разрушаются, а есть такие, которые служат несколько сезонов.

Наша компания изготавливает садовые фигуры из высокопрочного скульптурного гипса Г16 и разработала собственную технологию производства.

Технологический процесс создания садовых фигур из скульптурного гипса на нашем предприятии включает в себя следующие этапы:

- отливка фигур,
- сушка согласно регламенту,
- обработка фигур перед покраской,
- покраска фигур,
- покрытие фигур яхтным лаком со специальными добавками.

Данная технология делает фигуры более атмосферостойкими по сравнению с фигурами из обычного гипса. Технология запатентована нами – «Секрет Ноу-Хау» №0045 от 25.10.2011.

Большим спросом пользуются именно фигуры из скульптурного гипса, поскольку они недорогие и многие могут приобрести их в качестве украшения.

С рекомендациями по уходу за садовыми фигурками из гипса вы можете ознакомиться на нашем сайте <http://www.sadradosti.ru/>.

7. Садовые фигуры из полистоуна

Полистоун представляет собой материал, изготавливаемый из смол с различными добавками.

Фигуры и сувениры из полистоуна при правильной технологии изготовления очень прочны.

Минусом данного производства является строгое следование рецептурам и технологическому регламенту, а также обязательное наличие хорошей системы вентиляции.

Технология производства фигур из полистоуна схожа с технологией производства фигур из гипса и состоит из следующих этапов:

- отливка фигур,
- обработка,
- покраска фигур.

8. Формы для отливки садовых фигур

Для отливки фигур, независимо от того, из каких материалов они изготавливаются, необходимы формы (молды, от англ. *mold* – отливать).

Количество и качество производимых фигур во многом зависят именно от форм.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.