

БИЗНЕС-ПЛАН

Производство металлопластиковых окон

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта – организация производственного предприятия в г. Луганске. Продукция – металлопластиковые окна. Каналы сбыта: строительные организации, дилерская сеть, магазины строительных товаров. Ценовой сегмент – эконом.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, снижение темпов нового строительства и спад на рынке оконных и дверных конструкций, проект имеет значительные перспективы за счет нетипичной для данного рынка бизнес-модели.



ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ И ОТРАСЛИ

С декабря 2014 года наблюдается перманентное снижение объема продаж на рынке первичного жилья. За это время продажи снизились примерно на 30-35%.

Наибольшее снижение объемов жилищного строительства наблюдалось в феврале 2016 года, после чего происходит постепенный рост этого показателя.

Спад продаж в первую очередь был вызван уменьшением количества людей, приобретавших недвижимость на собственные сбережения.

Для улучшения инвестиционного фона в отрасли, государство предприняло ряд мер по стимулированию рынка жилья (программы субсидирования).

На фоне снижения реальных доходов населения происходит смещение спроса в сторону строительных материалов низкого ценового сегмента.

ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Продукция компании – металлопластиковые оконные и дверные конструкции (ПВХ-конструкции), использующиеся для остекления жилых, промышленных, коммерческих и прочих типов зданий.

Представляют собой конструкции, выполненные из ПВХ-профиля, усиленного металлическими армирующими элементами; для обеспечения функции открывания используется оконная фурнитура (петли, замки, ручки); в качестве заполнения может использоваться листовое стекло, стеклопакеты, сэндвич-панели.

Для производства продукции используются комплектующие только отечественных производителей. При выборе поставщиков осуществляется жесткий контроль соответствия цены и качества продукции.



ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Предприятие ориентировано на следующие каналы сбыта:

- дилерская сеть (80%)
- магазины строительных материалов (20%).

В качестве дополнительного сервиса проект предусматривает рекламную поддержку дилерской сети: печать рекламных проспектов, продвижение в сети Интернет. На это заложен бюджет в размере 30 000 рублей в месяц.

Также с салонами продаж дилерской сети работают менеджеры по работе с дилерской сетью, оказывающие информационную поддержку и принимающие заказы.

По сути, основная работа по продвижению ложится на плечи дилерской сети, что позволяет освободить финансовые и временные ресурсы проекта для решения других задач.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Срок реализации проекта не ограничен во времени. Предварительный финансовый план составлен на срок в пять лет. Решение о дальнейшем развитии проекта или его ликвидации будет приниматься собственниками на основании анализа состояния рынка и экономической конъюнктуры.

Финансовый план учитывает все доходы и расходы проекта. Поскольку инвестиционная деятельность не предусмотрена проектом, учитываются только операционные доходы.

Инвестиционные затраты по проекту составляют 1,79 млн. руб., основная часть которых расходуется на приобретение оборудования для производства. Кроме того, предусмотрено создание фонда оборотных средств для покрытия убытков проекта до выхода на окупаемость. Объем собственных средств инициатора проекта – 1,2 млн. руб. Недостаток средств планируется покрыть путем привлечения банковского кредита сроком на 24 месяца со ставкой 18% годовых, кредитные каникулы – три месяца.

