



**EXTRADEK
GROUP**
ПРОМЫШЛЕННЫЙ АЛЬПИНИЗМ

КОМПАНИЯ «EXTRADEK GROUP» БИЗНЕС ПЛАН И ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ



Краткий инвестиционный меморандум

Для многих людей основным барьером на пути к открытию собственного дела являются серьезные капиталовложения. Однако существуют идеи, которые не требуют больших денег для реализации. Так, например, вы можете организовать компанию по предоставлению услуг промышленных альпинистов. Успешным примером организации бизнеса в данной нише является опыт компании «Extradek Group». На данный момент компания развивается по партнерской сети с помощью франчайзинга. Суть организации и ведения бизнеса по промышленному альпинизму рассматривается на примере открытия компании по франшизе «Extradek Group».

У данного вида бизнеса есть своя специфика, которая состоит в сложности взаимодействия с исполнителями. Однако компания «Extradek Group» разработала ряд инструментов и пошаговых инструкций, которые помогают начинающему предпринимателю преодолеть сложности, связанные с организацией работ на объектах, заключением договоров, установлением ставки заработной платы, а также привлечением как клиентов, так и рабочих.

Для открытия компании по промышленному альпинизму не требуются капитальные вложения. Отсутствуют такие статьи затрат как закупка товара на склад или оборудование для торговой точки. Кроме того, нет оборотного капитала, то есть нет денежных средств, замороженных в товаре. Еще одно преимущество — низкая точка безубыточности. Операционная прибыль начинает поступать уже в первый месяц работы организации.

Первоначальные инвестиции — 249 900 руб.

Срок окупаемости инвестиций — 3 месяца.



Описание бизнеса, продукта или услуги

Услуга компании заключается в оказании высотно строительных услуг частным лицам и организациям.

Заказчикам нужны временные высотники для оказания определённых услуг. Например, на предприятие срочно требуются покрасить весь цех. Проблемы самостоятельного привлечения такого рода сотрудников состоят в том, что они зачастую не выполняют работу надлежащего качества и в нужный срок. Таким образом заказчик, самостоятельно нанимающий рабочих по объявлению, берет на себя риск того, работа будет выполнена не качественно либо выполнена не полностью. Это приведет к задержкам в производственном процессе и, в конечном итоге, к потере денег.

Для того, чтобы нивелировать данный риск, организация обращается в компанию **«Extradek Group»**.

Компания по промышленному альпинизму выполняет роль отдела кадров для заказчика. Обращаясь в данную организацию, заказчик получает гарантию того, что работы будут выполнены точно в срок и в соответствии с заявленными требованиями. Все, что требуется от заказчика — заключить договор, принять работу и произвести оплату.

Основной капитал такой компании состоит из нематериальных активов — наличия базы контактов альпинистов. Именно от количества и качества установленных контактов зависит успех реализации заказов.

Добавленная стоимость в этом случае формируется из таких услуг как организация работы на объекте, создание бригады, назначение бригадира, оперативная замена сотрудников на объекте, контроль за достижением результата, регулирование конфликтных ситуаций.

Для заказчика обращение в организацию по промышленному альпинизму является наиболее экономичным решением по сравнению с содержанием штата работников, востребованных только время от времени.

Описание рынка сбыта

Компания «**Extradek Group**» работает в формате исполнителя на рынке рабочей силы. Она предоставляет альпинистов как для организаций, так и для частных лиц.

Частным лицам альпинисты нужны, как правило, во время спила деревьев, утеплением стен, кровельным работам.

Обычно требуются работы следующего назначения:

- Покрасочные работы;
- Спил и кронирование деревьев;
- Кровельные работы;
- Уборка снега с крыш зимой;
- Другие работы.

Описание рынка сбыта

Организации, являющиеся потенциальными клиентами компании, характеризуются наличием следующих объектов:

- Стройки;
- Магазины;
- Склады;
- Производства;
- Заводы;
- Фабрики;
- Супермаркеты;
- Гипермаркеты;

Описание рынка сбыта

Заказы от предприятий приносят 80 % прибыли. Поэтому компания по промышленному альпинизму ориентируется именно на работу с крупными организациями, которые одновременно заказывают выполнение большого объема работ.

Для целевых клиентов основные преимущества сотрудничества с компанией «Extradek Group» состоит в экономии денежных средств на содержание штата рабочих. Единственным решением для предприятия является обращение к компании, которая специализируется на промышленном альпинизме. В этом случае клиент экономит временные и финансовые ресурсы. Он платит только за результат.

Прямыми конкурентами компании «Extradek Group» являются те организации, которые занимаются высотными и строительными работами. Даже в крупных городах подобных компаний мало. А во многих небольших городах прямая конкуренция попросту отсутствует. При этом емкость рынка огромная. Любая организация, сеть супермаркетов, производственное предприятие, управляющие компании формируют спрос на данный вид услуг.



Описание рынка сбыта

Сильные стороны проекта	Уязвимые стороны проекта
1. Узнаваемость компании за счет масштаба деятельности; 2. Безупречная репутация компании; 3. Детально разработанный маркетинговый план с расчетом рентабельности отдельных инструментов; 4. На начальном этапе бизнеса нет необходимости арендовать офисное помещение и расширять штат сотрудников; 5. Отсутствие оборотного капитала, вся работа основана на использовании человеческого ресурса; 6. Сайт с высокой конверсией; 7. Отлаженная система организации всех этапов проведения работ на объектах; 8. Разработанные формы договоров, учитывающие возникновение непредвиденных обстоятельств; 9. Система учета и выдачи заработной платы.	1. Возможность недобропорядочного выполнения работы!
Возможности и перспективы	Угрозы внешней среды
1. Прочная репутация обеспечивает стабильный рост клиентов; 2. Возможности развития масштаба компании в течение полугода, привлечение сотрудников, аренда офиса; 3. Перспектива выхода на крупных заказчиков и заключение договоров на выполнение большого объема работ.	1. Возникновение прямых конкурентов с государственной поддержкой.



Описание рынка сбыта

Основным конкурентным преимуществом компании «**Extradek Group**» является выдающееся качество оказываемых услуг. Для этого необходимо грамотное формирование базы альпинистов, привлекаемых на заказы.

Чем больше база, тем лучше.

Компания «**Extradek Group**» обладает уникальными инструментами для формирования и ведения базы:

- Личное дело на каждого рабочего;
- Учет местоположения объекта, а также адрес проживания каждого рабочего;
- Рейтинг рабочих в зависимости от количества и качества выполненных заказов;
- Начисление и учет выдачи заработной платы.

Продажи и маркетинг

Специфика ведения бизнеса в качестве исполнителя состоит в том, что необходимо разрабатывать маркетинговую стратегию для привлечения заказчиков. Это особенно важно при активном использовании человеческого ресурса.

Для того чтобы выбрать инструменты привлечения работников, необходимо проанализировать потребности и образ жизни этих людей. Исследование компании «Extradek Group» показало, что наиболее эффективным является **использование онлайн-маркетинга**.

Компания «Extradek Group» проводит **массовую онлайн-рекламу в интернете**:

- Контекстная реклама. По статистике 85%, переходящих по ссылкам — неликвидные клиенты с мелкими заказами. Еще 5% — люди, не имеющие потребность в услугах компании. И оставшиеся 10% — потенциальные клиенты компании. Затраты на контекстную рекламу — 20 000 руб. в месяц;
- Размещение рекламы на досках объявлений профессиональных сайтов и порталов;
- Социальные сети. Для того чтобы реклама была максимально эффективной, нужно попробовать максимальное количество инструментов и подсчитать маржинальную прибыль от использования каждого. Затем на основе аналитических данных делаются выводы о том, какие инструменты действенны именно в вашем регионе.

Продажи и маркетинг

Так же активную работу по привлечению клиентов ведет **отдел продаж** компании «Extradek Group»:

- Холодные звонки по объявлениям;
- Теплые звонки по контактам из базы.

Немаловажную роль играют **директ-продажи**. Для этого необходимо найти потенциального крупного клиента и подвести его к сотрудничеству. Как правило, крупные клиенты, давно работающие на рынке, имеют устойчивый список компаний партнёров. Поэтому для того, чтобы заключить договор и получить возможность выполнить хотя бы один заказ на таком предприятии, нужно разработать стратегию «внедрения». Проведение переговоров с работниками компании, составление личного дела предприятия, рекомендации от действующих компаний партнёров — это только часть возможных методов воздействия.

Продажи и маркетинг

Еще одним способом поиска крупного заказчика является **участие в конкурсных тендерах**. Для этого следует разработать расширенное коммерческое предложение, показывающее все выгодные стороны сотрудничества с компанией: опыт работы, отзывы предыдущих заказчиков, цена, репутация на рынке и т.д.

Рекламный бюджет компании расходуется по двум направлениям:

- Реклама на привлечение клиента. Бюджет увеличивается с ростом количества заказов.
- Реклама на привлечение работников. Бюджет имеет стабильную величину.



План производства

Форма организации компании — ИП. Предпочтительная система налогообложения — УСН (6% от дохода организации).

Бизнес по предоставлению услуг по промышленному альпинизму строится на трех основных составляющих:

- Умение привлекать клиентов;
- Умение привлекать работников;
- Умение реализовывать проект.

Первые два пункта включают в себя использование маркетинговых инструментов и последующий контроль их эффективности.

План производства

На этапе реализации объекта ключевую роль играет умение устанавливать коммуникацию как с рабочими, так и с заказчиками. Рассмотрим все этапы работы над заказом:

- Обращение заказчика в компанию. Формирование технического задания;
- После чего формируется список работников. Список рабочих выводится в соответствии с рейтингом;
- Выбираются рабочие под заказ. Необходимо выбирать большее количество, чем требуется для выполнения заказа. То есть если заказ на 10 альпинистов, договариваться следует с 15, так как на работы выходят не все. Затем назначается бригадир.
- Бригада выезжает на объект. Бригадир следит, как справляется каждый рабочий. В случае необходимости производит оперативную замену сотрудника. Именно бригадир контролирует доведение работ до результата.
- Работа принимается прорабом со стороны заказчика.
- Оплата работ. Расчет с рабочими.

Этапы, в свою очередь, состоят из нескольких бизнес-процессов, на каждом из которых есть свои подводные камни.

Организационная структура

Особенность данного вида бизнеса в том, что его можно начинать самостоятельно, без привлечения сотрудников.

В первое время ограниченность базы ведет к ограничению на объем выполняемых работ. Поэтому прежде, чем расширяться, нанимать сотрудников и снимать офис, нужно собрать базу, достаточную для того, чтобы выполнять большие заказы.

1. Менеджер по продажам. Именно он помогает заказчику сформировать заказ, а также занимается осуществлением холодных и теплых звонков, работает с клиентами, привлеченными с помощью остальных каналов. График работы — 5 рабочих дней в неделю с 9.00 — 18.00. Зарплата- оклад + проценты от продаж.
2. Менеджер по персоналу. В его основные обязанности входит увеличение базы рабочих, привлечение персонала на объект, формирование рейтинга работников. Он должен в обязательном порядке:
 - Подготавливать рекламу по набору рабочего персонала на различных рекламных носителях (с согласования руководства).
 - Осуществлять деятельность по распространению информации о вакансиях компании в сети «Интернет» и за счет наружной рекламы (объявления на досках объявлений, форумах о работе, сайтах вакансий, социальных сетях и т.д., общежитиях, центрах занятости и т.д. — обычно не менее 3 штук в день для каждой категории).

То есть именно менеджер осуществляет все контакты с поставщиками ресурсов. График работы — 5 рабочих дней в неделю с 9.00 — 18.00. Зарплата- оклад + проценты от продаж.



Финансовый план

Значительную часть инвестиций составляет покупка франшизы. Остальная часть расходов связана с поддержанием текущих затрат и покупкой компьютера. Общая сумма инвестиций составляет **288 900 руб.**

Инвестиционные расходы	Кол-во	Стоимость, руб.	Сумма, руб.	% от общего количества инвестиций
Паушальный взнос	1	249 900	249 900	86.5%
Создание сайта	1	-	-	0%
Оргтехника (ноутбук, принтер, факс)	3		35 000	12%
Телефон	2	2 000	4 000	1.5%
Итого инвестиций			288 900	



Финансовый план

Расходы и доходы

Месяц работы	1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы								
Выручка	92 000	230 000	322 000	552 000	782 000	1 012 000	1 288 000	1 656 000
Оплата труда рабочих	-27 600	-69 000	-96 600	-165 600	-234 600	-303 600	-386 400	-496 800
Итого валовая прибыль	64 400	161 000	225 400	386 400	547 400	708 400	901 600	1 159 200
Расходы								
Роялти	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000	-7 000
Зарплата офисных сотрудников с налогами	0	0	0	0	-25 020	-25 020	-25 020	-25 020
Аренда офиса	0	0	0	0	0	-15 000	-15 000	-15 000
Рекламный бюджет (клиенты)	-7 077	-17 692	-24 769	-42 462	-60 154	-77 846	-99 077	-127 385
Рекламный бюджет (работники)	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000
Сотовая связь	0	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
Телефон/интернет в офис	0	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000
Канцелярия	-3 000	0	0	0	-1 000	0	0	0
Итого расходы	-20 077	-34 692	-41 769	-59 462	-110 174	-141 866	-156 097	-184 405
Операционная прибыль	44 323	126 308	183 631	326 938	444 226	573 534	745 503	974 795
Амортизация	-9 389	-9 389	-9 389	-9 389	-9 389	-9 389	-9 389	-9 389
Налог на прибыль	-5 520	-13 800	-19 320	-33 120	-46 920	-60 720	-77 280	-99 360
Чистая прибыль	29 414	103 119	154 922	284 429	387 917	503 425	658 834	866 046

Финансовый план

Операционные расходы компании возрастают в связи с расширением штата сотрудников, а также арендой офиса. На аренду закладывается 15 000 руб., так как для данного вида деятельности достаточно помещения в 15 — 25 кв.м.

Компания начинает получать операционную прибыль с первого месяца работы. **Срок окупаемости инвестиций составляет 3 месяцев.**

Уже через 8 месяцев функционирования показатель **чистой прибыли** достигает значения **866 046 руб.**

Факторы риска

Предоставляя клиентам рабочий персонал на аутсорсинг, вы фактически предлагаете организациям сэкономить собственные средства. Это предложение приносит заказчику очевидную выгоду, что гарантирует спрос на услуги вашей компании даже во время кризиса в экономике.

В данном виде бизнеса отсутствуют объективные факторы, которые бы препятствовали развитию компании.