**БИЗНЕС-ПЛАН**

**По внедрению товарной марки**

**Barlight**

****

Автор Бакуров

Станислав Владимирович

+79133976114

Компания Гарант Билдинг

Цель плана: целесообразность внедрения нового товара

**Содержание**

Деловое резюме 3

1. Общее описание продукта 7
2. Организационная структура подразделения 9
3. Анализ ситуации на рынке 10
4. Конкуренты 11
5. Перспективные клиенты 12
6. Потенциальные партнеры 13
7. SWOT-анализ 13
8. Ценообразование 15
9. Риски 15
10. Рекламная деятельность 16
11. Заключение 17

**Деловое резюме**

**Основные задачи бизнес-плана, цель бизнеса**

Задача данного бизнес-плана – показать привлекательность предлагаемого продукта и его преимущества. Конечной целью выбранного направления является расширение спектра новых перспективных строительных материалов на фоне высокой востребованности в качественных материалах на сибирском рынке.

**Привлекательность бизнеса, преимущества продукта**

Предлагаемый продукт имеет важные преимущества в сравнении с аналогичной продукцией других компаний. Это, прежде всего, простота монтажа и низкая цена, а также высокое качество наших панелей. Данное направление привлекательно тем, что при постоянном изучении рынка и правильном управлении стратегией продаж, возможно его активное развитие и территориальное увеличение зоны деятельности компании.

**Анализ рынка**

На данный момент рынок сэндвич-панелей заполнен множеством мелких компаний, предлагающих различные продукты, преимущественно низкого качества. Следует обратить внимание только на одну компанию, способную составить конкуренцию нашему продукту (СибХольцСауна).

Учитывая малое заполнение рынка качественными продуктами, выход наших панелей на рынок будет выгодным в плане развития и прибыльности для компании.

**Описание продукта**

Барлайт представляет собой сэндвич-панель на основе полистирола с покрытием из цементно-минеральной смеси. Этот материал очень прочный, легкий, имеет хорошие технические параметры. Производитель предлагает линейку из 12 моделей продукта: 6 моделей с односторонним покрытием и 6 моделей с двусторонним покрытием. Толщина панелей варьируется от 10 до 100 мм.

**Стратегия сбыта и маркетинг**

Сбыт планируется производить непосредственно компаниям по производству хамамов, бань и бассейнов, а также путем сотрудничества с частными проектировщиками, дизайнерами и проектными организациями.

Материал может использоваться в качестве внутреннего утеплителя при малоэтажном строительстве, а также как материал под оштукатуривание при отделке фасадов. Поэтому планируется наладить совместную работу со строительными компаниями, занимающимися таким видом работ.

Среди рекламных и маркетинговых средств планируется использовать рекламные публикации в СМИ, печатную продукцию (буклеты, визитки), а также личные контакты с потенциальными клиентами, проектировщиками и дизайнерами («холодные» звонки).

**Управление и структура бизнеса**

Управление создаваемым подразделением возлагается на руководителя направления. Руководитель направления будет принимать все ключевые решения по управлению подразделением и при необходимости согласовывать свою деятельность с генеральным директором компании. В структуре подразделения планируется минимальное число сотрудников: руководитель направления, менеджер по продажам, грузчик-кладовщик.

**Оценка прибыли и объемов продаж**

Для выполнения плана продаж необходимо иметь на складе минимальный запас 422 панели 50мм двусторонних, 258 панелей 20мм односторонних.

Инвестиции в размере 1,4 миллиона рублей будут направлены на следующие цели:

А) 1 миллион рублей будет направлен на закуп панелей в количестве 489 панелей 50мм и 377 панелей 20мм.

Б) 200 тысяч рублей направляются на текущие затраты, исходя из следующих расчетов:

|  |  |
| --- | --- |
| 15000 рублей | реклама в журнале БлизкоРемонт (2 раза в месяц по 7500 рублей) |
| 23000 рублей | аренда склада |
| 35000 рублей | аренда рекламного баннера (плюс 3000 рублей создание макета один раз за все сотрудничество) |
| 90000 рублей | аренда офисных площадей (связь, интернет и прочее), зарплата руководителя и кладовщика |
| 25000 рублей | налоги |
| 10000 рублей | различные расходы (экспедиция груза по городу и прочее). |

Выбор именно этих панелей (20 и 50мм) для реализации обусловлен тем, что данные панели пользуются наибольшим спросом у строителей хамамов.

Каждый месяц планируется повышать объемы продаж в среднем на 15% (примерно 40000 рублей в месяц или 30 панелей), что даст прирост выручки и прибыли ориентировочно на 10% в месяц. Конкретнее прирост выручки составит ориентировочно 60 тысяч в месяц при условии только оптовых продаж. Также ожидается повышение уровня чистой прибыли от оптовых продаж примерно на 20 тысяч в месяц.

Средняя закупка на одного потребителя планируется в размере 35 панелей 50мм и 15 панелей 20мм. По мнению отделочников, занимающихся возведением хамамов, это оптимально необходимый объем панелей для отделки одного хамама.

При этом планируется производить закупку раз в 2 недели в объемах не менее 200 панелей 50мм и 100 панелей 20мм. Суммарная стоимость такой закупки достигает 360 тысяч рублей. Средняя закупка на одного потребителя планируется в размере 35 панелей 50мм и 15 панелей 20мм. По мнению отделочников, занимающихся возведением хамамов, это оптимально необходимый объем панелей для отделки одного хамама.

Себестоимость панелей складывается из цены производителя (таблица 2) и стоимости доставки в Новосибирск. Производитель отправляет панели упаковками с размером 2500х600х300мм. Стоимость доставки одного такого грузоместа от склада до склада стоит в среднем 2300 рублей. Из этого получаем цену доставки одной панели, приведенную в таблице 1.

|  |  |
| --- | --- |
| **наименование** | цена доставки, рублей |
| **Плита Barlight 10 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 300 |
| **Плита Barlight 20 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 348 |
| **Плита Barlight 30 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 408 |
| **Плита Barlight 50 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 498 |
| **Плита Barlight 80 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 666 |
| **Плита Barlight 100 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 792 |
| **Плита Barlight 10 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 198 |
| **Плита Barlight 20 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 252 |
| **Плита Barlight 30 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 306 |
| **Плита Barlight 50 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 402 |
| **Плита Barlight 80 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 552 |
| **Плита Barlight 100 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 696 |

Таблица 1. Стоимость доставки 1 панели из Краснодара в Новосибирск

Рост трендовой линии показан на диаграмме.

Далее к себестоимости прибавляется торговая надбавка в 46% и в итоге получается оптовая цена панелей. Данный уровень надбавки взят из разницы между оптовой ценой и себестоимостью у аналогичных продуктов. Все экономические показатели рассчитаны именно для условий оптовой продажи. Розничная цена панели выше оптовой примерно на 35%.

Розничной торговлей предлагается считать продажу менее 20 панелей единовременно.

Точная таблица цен на панели приведена ниже

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **наименование** | цена производителя за панель, рублей | себестоимость панели в Новосибирске, рублей | оптовая цена панели, рублей | розничная цена панели, рублей |
| **Плита Barlight 10 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 500 | 800 | 1000 | 1350 |
| **Плита Barlight 20 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 580 | 928 | 1150 | 1550 |
| **Плита Barlight 30 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 680 | 1088 | 1360 | 1850 |
| **Плита Barlight 50 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 830 | 1328 | 1700 | 2300 |
| **Плита Barlight 80 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 1110 | 1776 | 2250 | 3050 |
| **Плита Barlight 100 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 1320 | 2112 | 2700 | 3650 |
| **Плита Barlight 10 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 330 | 528 | 660 | 890 |
| **Плита Barlight 20 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 420 | 672 | 850 | 1150 |
| **Плита Barlight 30 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 510 | 816 | 1050 | 1400 |
| **Плита Barlight 50 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 670 | 1072 | 1350 | 1850 |
| **Плита Barlight 80 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 920 | 1472 | 1850 | 2500 |
| **Плита Barlight 100 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 1160 | 1856 | 2350 | 3200 |

Таблица 2. Цены на панели Barlight

Произведя необходимые расчеты, получаем точку безубыточности, равную минимальному объему продаж в 150 панелей в месяц: 105 панелей 50мм, 45 панелей 20мм. Такой уровень продаж дает выручку в сумме 230 тысяч рублей, этого будет достаточно для погашения всех ежемесячных затрат, а также позволит иметь небольшую прибыль. Этого уровня направление достигнет за 2-3 месяца, а при условии активной розничной торговли значительно быстрее.

Получение инвестиционных средств планируется разделить на 4 этапа. Получение 200 тысяч рублей до 17 февраля для первоначальных затрат (аренда, зарплата, реклама и прочее).

Получение 400 тысяч для первоначального закупа панелей до 24 февраля

Получение 400 тысяч для закупа второй партии панелей до 10 марта

Получение 400 тысяч для закупа третьей партии панелей до 24 марта.

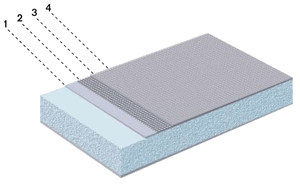
При указанных выше темпах развития направления и экономических показателях планируется возврат инвестиций в срок до полутора лет.

Возврат инвестированных средств планируется начать через год после запуска направления, то есть с февраля 2015 года. Производить выплаты планируется в виде ежемесячных переводов на банковский счет инвестора в сумме не менее 250 тысяч рублей. Полностью вернуть инвестированные средства и приступить к выплатам дивидендов предполагается к августу 2015 года.

1. **Общее описание материала Барлайт**

Материал Барлайт представляет собой сэндвич-панель с полистирольной основой и облицованной поверхностью. Облицовка состоит из армирующей ППВХ-сетки, помещенной между двумя слоями цементно-минеральной смеси.

Подробное строение панели показано на рисунке:



1. Полистирольная основа;
2. Цементно-минеральный слой;
3. Армирующая ПВХ сетка;
4. Цементно-минеральный слой.

Общий вид материала показан на фотографии ниже:



Барлайт применяется в первую очередь при создании бассейнов и турецких бань (хамамов) в качестве тепло- и гидроизоляции. Также может использоваться при малоэтажном строительстве (дачи, коттеджи и прочее) в качестве фасадного утеплителя под отделку.

При наличии фигурных вырезов на поверхности, плита Барлайт может применяться для облицовки округлых поверхностей: ванн, труб, округлых бассейнов. Кроме того, из данных плит можно изготовить любые декоративные изделия для саун и бань: скамьи, лежаки, душевые поддоны, легкие перегородки и прочее.

Панели Barlight производятся на территории Российской Федерации, что значительно снижает их себестоимость по сравнению с конкурирующими европейскими марками.

Дополнительным преимуществом данных панелей является простота монтажа. Панель не требует каркаса для установки и может закрепляться на стене с помощью гвоздей, саморезов, или клея для кафельной плитки. Также материал не требует специального инструмента для резки или обработки.

Материалы конкурирующих фирм облицованы гладким слоем цемента, в то время как предлагаемый материал имеет иное покрытие из армированной цементно-минеральной смеси. Эта особенность дает нашему материалу больший коэффициент сцепления и позволяет не производить дополнительные грунтовочные работы.

Производитель предлагает различные варианты материала с толщиной панели от 10 до 100 мм. Цементно-минеральное покрытие может быть нанесено с одной стороны или с двух. Таким образом, количество предлагаемых наименований достигает 12 штук. Подробный перечень предлагаемых панелей приведен в таблице 2 (стр. 5).

Точные технические характеристики панелей и их сравнение с конкурентами дано в таблице:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **показатель** | **LUX Element** | **панель BARLIGHT** | **панели wedi** | **гипсокартон** |
| **водопоглощение** | **0,5% (за 24 часа)** | **0,1% (за 24 часа)** | **0,1% (за 24 часа)** | **10% (за 2 часа)** |
| **удельный вес, кг/м3** | **89** | **98** | **46** | **776** |
| **коэффициент теплопроводности основы, Вт/(м×ºС)** | **0,04** | **0,03** | **0,01** | **0,35** |
| **коэффициент сцепления поверхности, мПа** | **0,1-0,4** | **0,3-0,6** | **0,1-0,4** | **0,2-0,5** |
| Цена панели размером 600Х2500Х10 мм | **1600** | **535** | **920** | **650 (примерно)** |

Таблица3. Технические характеристики панелей Barlight

Из данной таблицы видно, что панель Барлайт имеет ряд преимущественных характеристик по сравнению с другими материалами (низкая цена, высокий коэффициент сцепления, низкое водопоглощение).

1. **Организационная структура подразделения**

Данное направление будет внедрено в структуру компании Гарант Билдинг. Руководитель направления подчиняется непосредственно генеральному директору компании.

Привлекаемые далее при необходимости сотрудники будут подчиняться непосредственно руководителю направления, а опосредованно – генеральному директору компании.

Таким образом, предлагается следующая структура нового подразделения:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Генеральный | директор компании |  |
|  | руководитель | направления |  |
|  | менеджер | кладовщик |

Прийти к данной структуре планируется в течение полутора лет после начала работы подразделения. На первоначальном этапе в структуру будет входить только руководитель направления, совмещающий все необходимые функции и кладовщик.

**Функции указанных сотрудников.**

Генеральный Директор компании осуществляет контроль работы подразделения. Утверждает планы работы и стратегии развития подразделения, разработанные сотрудниками и руководителем подразделения.

Руководитель подразделения контролирует работу подразделения, ведет анализ и учет эффективности работы. Выполняет планирование деятельности подразделения. Ведет переговоры с крупными клиентами, поставщиками, транспортными компаниями.

Менеджер ведет поиск клиентов, презентацию товара, отвечает за логистику и рекламную деятельность.

Кладовщик занимается отгрузкой товара, ведет складскую отчетность.

1. **Анализ рынка в целом**

По оценкам экспертов и частных мастеров, работающих на рынке, только в Новосибирске ежемесячно строится порядка 60 хамамов, на это необходимо примерно 3000 панелей (из среднего расчета 50 листов на 1 хамам). Если взять объемы Сибирского региона (Омская область, Томская область, Алтайский край), то цифры вырастают в несколько раз – приблизительно 200 тысяч панелей в месяц, не менее 400 хамамов. Из этой информации можно сделать вывод, что спрос на предлагаемый продукт будет высок при правильно выстроенной маркетинговой стратегии.

При этом по информации специалистов, количество качественного и доступного по цене материала довольно низко и строительные компании вынуждены покупать качественные панели европейского производства по высокой цене.

По-настоящему сильным конкурентом нашей компании может считаться только одна организация: СибХольцСауна.

Их сфера деятельности совпадает с выбранным нами направлением: строительство саун и бань, продвижение панелей под маркой Lux-Element.

Слабой стороной данной компании является почти нулевая работа с «нижним уровнем» строительного бизнеса – частными проектировщиками и дизайнерами. Компания сотрудничает преимущественно с крупными проектными институтами. Это дает нам преимущество и свободу работы.

Наша компания будет работать в первую очередь через частных проектировщиков и дизайнеров, а также мелкие проектные организации и компании, занимающиеся строительством бань, хамамов, бассейнов. В последующем также предполагается сотрудничать с компаниями в сфере малоэтажного строительства, предлагая им панели в качестве внутреннего утеплителя или утеплителя фасадов зданий перед наружной отделкой.

Оценив преимущества нашего продукта и особенности продукции конкурентов, планируется занять минимум треть рынка через год после начала активной работы. То есть выйти на уровень продажи 300-400 панелей в месяц, что, по мнению экспертов, вполне реально.

При правильном планировании и развитии бизнеса возможно усиление компании, расширение сферы деятельности, а также развитие региональных связей.

1. **Конкуренты и их ценовая политика**

Конкурентами нашей компании являются фирмы, занимающиеся производством или продажей аналогичных панелей в Новосибирской области. Главным конкурентом, как уже было упомянуто, является явный лидер на рынке – компания СибХольцСауна. Ниже приведен список основных конкурирующих компаний.

1. СибхольцСауна

Компания представляет на своем сайте множество различных изделий на основе Luxelements: стеновые панели, облицовка труб, крепежный элемент. Основное направление деятельности компании – строительные материалы для бань, саун, комплексов СПА.

Все панели есть в наличии на складе. Размеры панелей 2500х600 мм, толщина 30, 50, 80 мм. Цены на панели 30 мм 2280 рублей, за 50 мм 2520 рублей, за 80 мм – 3590 рублей, что значительно выше нашего предложения.

1. СаунаДеЛюкс

Компания предлагает панели Wedi пяти видов: 20, 30, 50, 80 и 100мм толщиной. Все панели облицованы с двух сторон.

Цены на панели 2500х600х20 2850 рублей, 2500х600х50 3350 рублей.

1. Компания СКА

Данная организация торгует панелями Барлайт. Предлагают двухсторонние и односторонние панели толщиной 20, 30, 50 мм.

Цены на двустороннюю панель 50 мм 2500 рублей, на одностороннюю 20 мм – 1750 рублей. Срок доставки около 2 дней.

4. ООО Хамам-сиб

В ассортименте компании представлены панели красноярского производства Термит

Панели двух типов: с односторонним покрытием и двухсторонним покрытием, толщина от 12,5 до 50мм.

Цена панели двусторонней 50мм – 1875 рублей, 20мм – 1470 рублей. Панели всегда в наличии.

1. Компания «Хамам».

Компания продает панели Барлайт, преимущественно оптом. Цена на 50мм панель 1900 рублей, 30мм – 1300 рублей.

1. **Перспективные потребители продукта**

Потребителями нашего продукта являются небольшие компании, занимающиеся строительством хамамов, бань, а также устройством бассейнов. На эту группу потребителей планируется 65% ежемесячного сбыта панелей.

Также нашими потенциальными потребителями являются небольшие компании и частные бригады, занимающиеся малоэтажным строительством (коттеджи, дачи) и выполняющие возведение каменных и бетонных фасадов под отделку. Эта категория ориентировочно даст 25% ежемесячных продаж.

Кроме того, среди потенциальных клиентов нашей фирмы мы видим частных лиц, которым необходим материал для самостоятельного строительства бассейнов, бань и утепления построек. Для них планируется выделить 10% от складского запаса панелей.

Ниже приведены некоторые компании, с которыми планируется вести переговоры в первую очередь.

Строительство бань:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Строительство домов Сибири | <http://www.sibdomstroj.ru/repair.php> | занимаются строительством бань и домов, для утепления используют минеральную вату и пароизолирющий материал |
| ООО РСК «Гермес-монтаж» | <http://gmc-rsk.ru/> | занимаются строительством саун, бань, домов, возведением офисных зданий. |
| Компания Новее | <http://www.novee.info/about/> | строит коттеджи, бани, хамамы, бассейны. Пользуются панелями ТермИт (производство красноярского края) |
| Сибирская фазенда | <http://sibirfazenda.ru/> | строят бани и домики полностью с нуля |

Строительство хамамов:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания барк 2 | 332-90-90 | строит финские сауны и хамамы |
| Сауна сервис | <http://www.sauna-servis.ru/> | строит сауны, русские бани. |
| Компания сауна де люкс | +7 (913) 928-53-26  284-65-12  [http://saunadelux-nsk.ru](http://saunadelux-nsk.ru/) | занимается строительством саун, бань, хамамов, используют панели веди |

Кроме того, будет налажено сотрудничество с отдельными бригадами строителей и проектировщиков, информация о которых размещена в сети интернет на специализированных сайтах (НГС, Авито).

1. **Потенциальные партнеры**

Очень важно в развитии любого направления установление партнерских отношений между различными компаниями.

В рамках нашего направления планируется установление сотрудничества с рекламными агентствами, строительными организациями и специализированными СМИ (журналами, каталогами).

В частности, на данный момент налажены контакты со следующими организациями:

**Транспортная компания «Скиф Карго».** Данная компания предлагает очень выгодные условия сотрудничества в соотношении «цена-качество». Цена на транспортные услуги у данной организации на 30% ниже общерыночных при условии предоставления основного пакета услуг (экспедирование грузов по городу, дополнительная упаковка, транспортировка). Например, доставка одной упаковки панелей (2500х600х300мм) данной компанией обойдется в 2270 рублей с услугой «от двери до двери», а в среднем по рынку транспортных услуг такая доставка обойдется в 3500 рублей только от терминала до терминала без доставки по городу.

**Журнал БлизкоРемонт.** Стоимость публикации в данном издании выше среднего по рынку (5000 рублей за публикацию против 4000 в других журналах). Однако наша компания уже сотрудничала с данным журналом по другим направлениям и цена для нас будет снижена.

**Первое национальное рекламное агентство.** С данным рекламным агентством достигнута договоренность о снижении цены рекламных услуг примерно на 22% (например, размещение рекламного баннера обойдется вместо 35000 в 27000 рублей в месяц). При дальнейшем сотрудничестве возможно получение более выгодных условий.

1. **SWOT анализ**

У компании есть собственные складские площади, центральный офис, которые находятся в предполагаемом регионе сбыта – Новосибирске. Это является большим преимуществом, так как сокращается время на доставку продукта к конечному клиенту.

Закупается полностью готовый к использованию материал, затраты на производство равны нулю.

А) сильные стороны бизнеса: цена материала значительно ниже, чем у конкурентов, доступен большой выбор моделей, материал прост в обработке и не требует отделки. Панели Barlight имеют очень высокое качество и обладают хорошими техническими характеристиками. Налажен постоянный контакт с производителем и уже получены определенные скидки на продукцию.

Б) возможности: В долгосрочной перспективе данное направление является очень прибыльным, так как строительная сфера постоянно развивается. При грамотном развитии бизнес позволит иметь крупных постоянных клиентов, так как ниша на данный момент не занята. В перспективе возможно открытие филиалов в других регионах страны (Сибирь, Алтай).

В) слабые стороны: Узкоспециализированное применение материала, наличие сильного конкурента (СибХольцСауна), удаленность от места сбыта от места производства более 4500 км.

Г) опасности: вследствие узкой специализации материала может быть затруднен выбор рекламных средств, так например, реклама на радио и телеканалах почти наверняка будет малоэффективной.

Загрузив данные анализа в матрицу, получим более четкую картину возможностей и опасностей.

|  |  |
| --- | --- |
| сила и возможности: высокое качество материала, низкая цена, перспектива активного развития бизнеса и получения крупных клиентов, малое количество сильных конкурентов. | сила и угрозы: материал имеет узкую направленность применения. Но при этом высокое качество материала и незанятость ниши делают эту задачу легко решаемой за счет создания высокого интереса у клиентов. |
| слабость и возможности: малое количество сильных конкурентов является стимулом к активному развитию бизнеса. Удаленность от места производства решается путем закупки двух партий продукта с разницей во времени. | слабости и угрозы: нужно обратить особое внимание на рекламную деятельность, чтобы создать у потенциальных клиентов интерес к продукции и обеспечить рост спроса на материал. Необходимо увеличить объем доступной для потенциальных клиентов информации: информация на сайте, рекламные буклеты, открытые презентации. Проблема удаленности от производителя решается закупкой двух партий с разницей в несколько дней. Это позволит получать товар постепенно, страхуя компанию от нехватки товара. |

1. **Ценообразование**

Себестоимость панелей складывается из цены производителя (таблица на стр. 5-6) и стоимости доставки в Новосибирск. Производитель отправляет панели упаковками с размером 2500х600х300мм. Стоимость доставки такого грузоместа от склада до склада стоит в среднем 2300 рублей. Из этого получаем цену доставки одной панели, приведенную в таблице.

|  |  |
| --- | --- |
| **наименование** | цена доставки, рублей |
| **Плита Barlight 10 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 300 |
| **Плита Barlight 20 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 348 |
| **Плита Barlight 30 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 408 |
| **Плита Barlight 50 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 498 |
| **Плита Barlight 80 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 666 |
| **Плита Barlight 100 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 792 |
| **Плита Barlight 10 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 198 |
| **Плита Barlight 20 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 252 |
| **Плита Barlight 30 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 306 |
| **Плита Barlight 50 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 402 |
| **Плита Barlight 80 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 552 |
| **Плита Barlight 100 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 696 |

Далее к себестоимости прибавляется торговая надбавка в 46% и в итоге получается оптовая цена панелей. Данный уровень надбавки взят из разницы между оптовой ценой и себестоимостью у аналогичных продуктов. Все экономические расчеты взяты именно для условий оптовой продажи. Розничная цена панели выше оптовой примерно на 35%.

Розничной торговлей предлагается считать продажу менее 20 панелей единовременно.

Точная таблица цен на панели приведена ниже

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **наименование** | оптовая цена панели, рублей | розничная цена панели, рублей |
| **Плита Barlight 10 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 1000 | 1350 |
| **Плита Barlight 20 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 1150 | 1550 |
| **Плита Barlight 30 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 1360 | 1850 |
| **Плита Barlight 50 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 1700 | 2300 |
| **Плита Barlight 80 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 2250 | 3050 |
| **Плита Barlight 100 мм** с двухсторонним нанесением слоев армирования | 2700 | 3650 |
| **Плита Barlight 10 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 660 | 890 |
| **Плита Barlight 20 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 850 | 1150 |
| **Плита Barlight 30 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 1050 | 1400 |
| **Плита Barlight 50 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 1350 | 1850 |
| **Плита Barlight 80 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 1850 | 2500 |
| **Плита Barlight 100 мм** с односторонним нанесением слоев армирования | 2350 | 3200 |

1. **Риски**

В процессе подготовки бизнес-плана были изучены возможные риски и найдены наиболее эффективные способы их решения.

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Способ решения |
| 1. низкий спрос на продукт | расширение рекламной деятельности, изучение конкурентов и их технологии продаж, снижение цен, оказание дополнительных услуг клиентам, введение скидок и акций |
| 2. отсутствие денежных средств на развитие/поддержание бизнеса | снижение трат и издержек, поиск инвесторов |
| 3. рост цен на материал или доставку | повышение розничной цены на товар, поиск более лояльной службы доставки |
| 4. отсутствие профессионального персонала или их низкая квалификация | обучение сотрудников: семинары, презентации, практикумы, поиск профессионалов более высокого уровня. |
| 5. актуальность материала низка, материал устарел или не эффективен | улучшение материала, поиск более совершенного материала, изучение спроса на материал |

1. **Рекламная деятельность**

В рамках данного направления планируется использование широкого спектра рекламных средств: печатные буклеты, реклама в специализированных журналах, визитки, реклама в интернете, уличные баннеры.

Целевой аудиторией рекламной компании в первую очередь являются потенциальные оптовые покупатели – строительные бригады, небольшие компании по возведению хамамов и бассейнов.

Целевой аудиторией «холодных» звонков являются сотрудники строительных компаний, занимающиеся подбором наиболее качественных и доступных материалов – сметчики, проектировщики, специалисты снабжения.

Весь рекламный процесс делится на три этапа: становление, рост и стабильное развитие направления.

На первоначальном этапе – становление - рекламные мероприятия минимальны и сводятся лишь к «холодным» звонкам потенциальным клиентам, дизайнерам и проектировщикам с предложением нашего продукта. Также будет использоваться реклама в специализированных строительных журналах (каталог Малоэтажное строительство НСО», журналы «Ремонт» и «стройка» и прочие).

На следующем этапе – активный рост – планируется добавить к рекламе продукта в строительных журналах использование визиток и рекламно-информационных буклетов для потенциальных и действующих клиентов. На данном этапе также планируется регулярное участие в специализированных мероприятиях – выставках, форумах с целью поиска новых потенциальных клиентов и расширения круга контактов. На этом же этапе выясняется предполагаемая эффективность различных мер продвижения.

В последующем идет стабильное развитие бренда и на этом этапе предлагается использовать все рекламные средства: звонки, письма с деловыми предложениями, рекламные проспекты, визитки, презентации в офисе для потенциальных клиентов, уличную рекламу.

При этом на всех этапах будут использоваться личные контакты руководителя и сотрудников направления для расширения круга потенциальных клиентов и партнеров.

Таблица с перечнем цен и планируемых мероприятий по рекламной деятельности приведена ниже

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| мероприятие | объем/срок | стоимость, рублей |
| Печать рекламных буклетов форматом А4 | 1000 штук | 5000 |
| Создание макета для буклетов | 3 варианта на выбор | 700 |
| Реклама в журнале БлизкоРемонт | 2 публикации в месяц | 15000 |
| Реклама в журнале «Стройка» | 2 публикации в месяц | 11700 |
| Подготовка рекламного баннера для уличной рекламы | три варианта на выбор | 3000 |
| Размещение рекламного баннера | 1 месяц | 35000 |
|  | 1 месяц при условии размещения на год | 27000 |
| реклама в интернете (работа с сайтом и рассылка) | 1 месяц | 5000 |
| создание сайта направления |  | 20000 |

Из приведенных рекламных средств наиболее эффективными считаются рекламные буклеты и блочная реклама в строительных журналах. Аудиторией специализированных строительных журналов являются в первую очередь специалисты снабжения и сметчики-проектировщики строительных фирм, а также участники отдельных строительных бригад, которые заняты поиском подходящих по цене и качеству материалов. Именно эта категория лиц и является нашей целевой аудиторией.

Кроме того, практика показывает, что при наличии собственного сайта и активной рекламы в сети интернет эффективность рекламной компании повышается примерно в два раза.

Размещение уличного рекламного баннера считается менее эффективным мероприятием по сравнению с печатной продукцией. Однако наружная реклама позволит создать интерес к продукту со стороны частных лиц, не относящихся напрямую к профессиональному строительству.

1. **Интернет позиционирование бренда.**

В рамках интернет позиционирования предполагается создание специализированного сайта под направление, а также создание раздела на уже существующем сайте компании Гарант-Билдинг.

Также предполагается активная реклама в социальных сетях, тематических сайтах (NGS.ru и подобные), на специализированных форумах строительной тематики.

Ссылки на сайт направления планируется размещать на визитках, рекламных буклетах, в блочной рекламе журналов.

Кроме того возможно написание информационных статей и заметок для тематических сайтов с содержанием скрытой или прямой рекламы нашего бренда и нашей компании, что также позволит обратить внимание на наш продукт.

1. **Заключение**

Как уже говорилось выше, строительный рынок имеет дефицит хороших и недорогих панелей для создания хамамов. Ниша на данный момент не заполнена. Поэтому предлагаемый нами товар может успешно конкурировать с другими продуктами благодаря своим высоким техническим параметрам.

Выдвижение панелей Барлайт на строительный рынок Сибири является очень перспективным и высокодоходным направлением благодаря большой сфере применения. Максимально быстрый старт данного направления позволит захватить большую область регионального рынка и начать продвижение нашего продукта на рынки других регионов: Алтайский край, Кузбасс, северные районы Сибири и т.д.