

# **БИЗНЕС-ПЛАН**



## **ПРОИЗВОДСТВО БЕСКАРКАСНЫХ АНГАРОВ**

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме .....	3
2. Оценка рынка.....	4
3. Характеристика проекта. Основные принципы товарной и маркетинговой стратегии .....	11
4. Финансовая модель .....	17
5. SWOT-анализ.....	23

## СПИСОК ТАБЛИЦ

Табл. 1. Сравнение характеристик основных видов ангаров
Табл. 2. Предложения участников рынка
Табл. 3. Начальные инвестиции
Табл. 4. Затраты на приобретение строительного инструмента
Табл. 5. Постоянные расходы
Табл. 6. Постоянная заработная плата персонала
Табл. 7. Себестоимость строительства 1000 кв. м.
Табл. 8. Затраты на аренду оборудования
Табл. 9. SWOT-анализ проекта

## СПИСОК РИСУНКОВ

Рис. 1. Темп роста нежилого строительства в регионах Украины, %
Рис. 2. Объем строительства промышленных сооружений и складов в Украине в 2018-2020 гг., млн. грн.
Рис. 3. Потребление оцинкованного проката в 2008-2020 гг., тыс. т.
Рис. 4. Доля стали в нежилом строительстве, %
Рис. 5. Применение бескаркасных ангаров

## 1. Резюме

Бизнес-план предусматривает запуск проекта по строительству и монтажу бескаркасных арочных ангаров в Украине.

Актуальность такой идеи в первую очередь обосновывается потребностями рынка.

Ведь сегодня, даже в условиях ограниченных темпов нежилого строительства, именно строительство промышленных сооружений и складов больше всего растет: на  $xx\%$  в год. При этом дефицит на рынке складских зданий остается ощутимым.

За последние годы значительно возросла доля стали в нежилом строительстве, достигнув почти  $xx\%$ . Каркасные и бескаркасные здания из оцинкованной стали становятся более популярными. Так как рынок еще не насыщен предложением бескаркасных зданий, конкурировать за клиента придется с производителями других типов сооружений, показывая преимущества именно этого строительства.

Положительным фактором является также то, что бескаркасные здания имеют широкое применение: от аграрной сферы (зернохранилища, фермерские хозяйства, навесы для техники) до логистической, торговой (магазины, рынки) и др.

В целом  $xxxx-xxxx$  год можно считать удачным для начала деятельности, ведь за последнее время через карантин, политическую и экономическую нестабильность накопилось значительное количество отложенного спроса на строительство подобных сооружений.

### Финансовые показатели

Показатель	грн.	дол. США
Начальные инвестиции	$y \times x \times x \times x$	$xx \times xx$
Чистая прибыль $x$ -го года	$x \times x \times x \times x$	$xxx \times xx$
Рентабельность текущих затрат $x$ -го года, %		$xx\%$
Точка безубыточности, кв. м, в месяц		$xxx$
Срок окупаемости, месяцев		$x$

Финансовая модель показывает высокую эффективность проекта: окупить вложения можно уже за  $x$  месяцев работы.

## 2. Оценка рынка

### ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

Строительная отрасль оказалась одной из тех немногих сфер экономики, которые смогли по итогам  $xxxx$  г. показать рост. За прошлый год объем выполненных строительных работ в Украине увеличился на  $x\%$  - до  $xxx$  млрд. грн. Этот рост стал заметным в последние месяцы года за счет лишь одного сегмента - инфраструктуры. Объем строительства здесь вырос сразу на  $xx\%$ .



Рис. 1. Темп роста нежилого строительства в регионах Украины, %

Несмотря на снижение объемов нежилого строительства на  $x,x\%$  ( $xx \times xx$  млрд. грн.), такой результат по итогам кризисного  $xxxx$  г. можно считать неплохим, ведь некоторые области показали рост и более  $xx\%$  (.....), хотя в  $xxxx$  году динамика этого сегмента рынка показывала рост сразу на  $xx,x\%$ .

Строительство промышленных зданий и складов в  $xxxx$  году выросло более чем на  $xx\%$ .



Рис. 2. Объем строительства промышленных сооружений и складов в Украине в 2018-2020 гг., млн. грн.

Компания АТБ тоже решила провести эксперимент с формой магазина. Отказавшись от стандартной прямоугольной конструкции здания, было принято решение воплотить проект «Арка».



Главное преимущество такой конструкции — увеличение объема помещения, однопролетное перекрытие торгового зала без простенков и колонн, что обеспечивает максимально гибкую

технологию магазина и удобство обслуживания покупателей. Такого типа магазины АТБ уже открыты в Запорожье и Днепре, в планах - еще больше.

Такие проекты популяризируют зрочное строительство и показывают, что нужно работать с различными группами потенциальных клиентов, ведь преимуществ для каждого из них немало. Даже на этом примере видно: кто, как не торговая сеть, больше заинтересована в эффективности использования пространства?

## СБЫТ И ПРОДВИЖЕНИЕ. РЕКЛАМА

Чтобы привлечь внимание потребителей товаром или услугой, необходима реклама. Чтобы удержать внимание аудитории, дать возможность оценить преимущества продукта и создать комфортные условия для постоянного сотрудничества, понадобится сайт.

Отдельная площадка-сайт в сети поможет:

- доступно подать информацию об уникальном торговом предложении;
- добавить фотогалерею и отзывы других клиентов;
- обеспечить удобный доступ к онлайн консультантам и кнопкам заказа.

Важно предусмотреть на сайтах следующие моменты:

- Заметную кнопку заказа, которая будет размещена на каждой странице сайта. Человеку должно быть комфортно совершать покупку, не отменя предыдущие действия, чтобы отыскать нужную кнопку.

- Визуальная часть важна не меньше информационной. Необходимо позаботиться о качественных фото, а также прописать характеристики и указать их назначение.
- Приятным бонусом для клиентов могут стать скидки, а также опционные предложения.

Улучшить показатели конверсии можно с помощью специальных инструментов:

- получить обратную связь – звонок, консультация;
- онлайн-чат - чтобы задать вопросы и уточнить детали заказа;
- опция звонка за xx секунд;
- форма добавления в группы популярных социальных сетей;
- КВИЗ – короткий тест для покупателя, который позволит менеджеру составить индивидуальное предложение по металлоконструкциям для каждого отдельного клиента на основании полученных ответов.



В поиске заказов на строительство ангаров именно сайт играет первостепенное значение, поскольку используемые рекламные инструменты привлекают целевую аудиторию на него.

Эффективный инструмент на старте - контекстная реклама. Настраивается через поисковые агенты Google AdWords. Объявления появляются в первых строчках, когда пользователь получает результаты на запрос по заданной теме.

Чтобы контекстная реклама при привлечении заказчиков на металлоконструкции работала, нужно придерживаться некоторых правил:

1. Подготовить перечень запросов. К примеру, быстрозводимые здания:
  - по типу здания (павильон, ангар);
  - по типу услуги (монтаж, изготовление, под ключ);
  - по назначению (хранение строительных товаров, пищевых продуктов, горючих жидкостей).

#### 4. Финансовая модель

Для запуска проекта в первую очередь нужно купить станок для строительства бескаркасных арочных ангаров. В настоящее время на рынке представлено несколько видов такого оборудования, наиболее популярные из которых:

- Американское оборудование «MiG-STU xxx» Тип UBMxxx
- Станок .....xxx от ООО "...» – х.х.х.х млн. грн.
- Профильное оборудование китайского производителя ... (продает также ООО "...») – х. х млн. грн.

Стоимость американского оборудования в х-х раз больше аналогов отечественных и китайских. В то же время оборудование «...» от компании «...» имеет оптимальное соотношение показателей «цена-качество», они предлагают быстрое сервисное обслуживание, запчасти и комплектующие всегда имеются в наличии у компании-производителя, поэтому это приоритетный выбор.

Табл.3. Начальные инвестиции

Статья	Стоимость, грн.	\$
Станок	х xxx xxx	xx xxx
Аренда помещения за первый и последний месяц	xx xxx	х xxx
Расходы на регистрацию, лицензирование и другие административные	xx xxx	xxx
Строительный инструмент	xx xxx	xxx
Начальная реклама, брендинг	xx xxx	х xxx
Непредвиденные расходы х%	xx xxx	xxx
<b>Всего</b>	<b>х xxx xxx</b>	<b>xx xxx</b>

Также необходимо закупить строительный инструмент.

Табл. 4. Затраты на приобретение строительного инструмента

Строительный инструмент			\$
Статья	К-ство	Стоимость, грн.	
Нивелир, рейка, штатив	х	х xxx	xxx
Рулетка	х	xxx	х
Шнурка	х	xx	х
Болгарка	х	х xxx	xx
Сварочный аппарат	х	х xxx	xxx
Резак	х	х xxx	xx
Лопаты, лопы, кувалды	xx	х xxx	xx
Шуруповёрт	х	xxx	xx
<b>Всего</b>	<b>xx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xxx</b>

Постоянные затраты на работу компании включают оплату аренды помещения для хранения оборудования и работы персонала, амортизацию станка, рекламу, заработную плату административного персонала и другое.

Бюджет на ежемесячную рекламу услуг компании составит хх тыс. грн. и будет использоваться в первую очередь на интернет-продвижение.

Также рассчитаны ежемесячные амортизационные отчисления, которые могут быть использованы на капитальный ремонт и обновление основного оборудования.

Табл.5. Постоянные расходы

Постоянные расходы		\$
Статья	Стоимость, грн.	
Аренда помещения/площадки	xx xxx	х xxx
Амортизация станка	xx xxx	xxx
Реклама	xx xxx	xxx
Постоянная ЗП админперсонала	xx xxx	х xxx
Материально-техническое обеспечение, другое	х xxx	xxx
<b>Всего</b>	<b>xxx xxx</b>	<b>х xxx</b>

Для обеспечения работы компании следует сформировать штат административного персонала, который будет включать собственно администратора (управляющего), бухгалтера, проектанта и менеджера по продаже услуг.

Табл. 6. Постоянная заработная плата персонала

Постоянная ЗП админперсонала				\$
Статья	К-ство	Ставка	Оклад, грн.	
Администратор	х	xx xxx	xx xxx	xxx
Бухгалтер	х	xx xxx	xx xxx	xxx
Проектант	х	xx xxx	xx xxx	xxx
Служба сбыта услуг	х	х xxx	х xxx	xxx
<b>Всего</b>	<b>х</b>	<b>xx xxx</b>	<b>xx xxx</b>	<b>х xxx</b>

К переменным расходам относятся проценты продавцу-менеджеру по продаже услуг от стоимости заказанных объектов и основное: себестоимость строительства ангаров.

Рассмотрим структуру себестоимости строительства бескаркасных арочных ангаров в расчете на хxxx кв. м. Величина себестоимости строительства х кв. м. составляет xx грн.

## Финансовая эффективность проекта

Доходная часть															
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц	1 год	2 год	3 год
Выручка (доход)															
Денежный поток (Чистый доход)															
Денежный поток нарастающим															
	1 год	2 год	3 год	Всего за 1-3 г.											
Выручка (доход)															
Себестоимость															
Чистый доход															
Рентабельность текущих затрат															
<b>Анализ безубыточности</b>	1 год														
Максимальный доход															
Кэф. фичионг. МД															
Точка безубыточности															
Запас финансовой прочности															
Точка безубыточности количество кв. м. в месяц															

  

Срок окупаемости	
0	
1 год	
2 год	
3 год	

  

Срок окупаемости	
год	месяц

  

Чистый доход в первом году планируется на уровне xxx xxx \$ при xx% рентабельности текущих затрат.

Нарастающий чистый денежный поток в х-м месяце достигнет xxx тыс. дол. США, окупив первоначальные вложения.

Точка безубыточности в первом году: xxx кв. м., то есть такое среднеемесячное количество продаж позволит покрывать расходы.