

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАФЕЛЬНОЙ ПЛИТКИ



Если Вас заинтересовало данное предложение, Вы можете заказать полный бизнес-план и финансовую модель данного проекта. Наши специалисты помогут Вам с проработкой всех вопросов, связанных с реализацией проекта

Оглавление

1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ.....	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ.....	3
3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА	5
4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ	6
5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА.....	6
6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА	8
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	8
8. ФАКТОРЫ РИСКА.....	10

1. КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Кафельная плитка является одним из самых популярных строительных материалов. Он используется практически при каждом ремонте (капитальном или косметическом). Даже во время экономической нестабильности спрос на плитку остается высоким. Это находит отражение как в объеме рынка, который составляет 1 трлн. 68 млрд.рублей, так и в сроке окупаемости проекта по производству кафельной плитки. Он составляет 18 месяцев, а точка безубыточности приходится на 4 месяц работы проекта.

Для организации производства потребуется найти соответствующее помещение. Так как производство является достаточно грязным, цех лучше всего искать за пределами города, чтобы избежать проблем с местными жителями. Минимальная площадь составляет 200 м². Также на работу потребуется нанять 9 человек.

Общая мощность производства будет составлять 5000м² плитки в месяц. При этом в среднем ежемесячно будет реализовываться около 3800 м² с учетом сезонности данной деятельности. Средняя себестоимость производства 1 м² плитки составляет 200 рублей. Среднерыночная наценка составляет 150%. При данных параметрах показатели проекта будут следующие:

- Сумма первоначальных инвестиций – 3 465 000 рублей;
- Ежемесячные затраты – 1 470 202 рублей;
- Ежемесячная прибыль – 232 451 рублей;
- Срок окупаемости – 18 месяцев;
- Точка безубыточности – 4 месяца;
- Рентабельность продаж – 21%.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

Как уже было отмечено ранее, рынок строительных материалов и, в частности, рынок кафельной плитки является достаточно крупным. Поэтому до начала производства потребуется определиться с нишей, учитывая

производственные возможности. При этом специалисты отмечают, что до сих пор самым свободным рынком остается сегмент недорогой и качественной продукции.

К ключевым преимуществам небольшого производства можно отнести:

- Возможность быстро менять ассортимент и приспосабливаться к потребностям рынка;
- Предлагать лучшие дизайнерские решения;
- Контроль качества продукции на каждом этапе;
- Более низкие цены по сравнению с импортными товарами.

Помимо этого, при открытии производства также необходимо позаботиться об ассортименте плитки. По назначению плитку можно разделить на плитку для ванной, бассейна, кухни и т.д.; по технологии можно разделить на следующие типы: бикоттура, клинкерная плитка, котто, керамическая плитка. Также плитку можно разделять по способу формовки, фактуре и использованию декоративных элементов.

Стоит отметить, что основной спрос на продукцию приходится на летний период времени. Зимой необходимо обновлять ассортимент.

Независимо от того, что будет производиться на предприятии, технология изготовления будет одинаковая, которая включает в себя:

- Приготовление раствора;
- Формовку;
- Сушку;
- Глазурование;
- Обжиг.

Данный процесс является стандартным. Для того, чтобы изготавливать качественную плитку и повысить конкурентоспособность вашего бизнеса потребуется пройти сертификацию. При этом для каждого вида продукции будет действовать свой собственный стандарт (ГОСТ).

В качестве сырья для производства используются:

- Каолин и глина

- Кварцевые пески
- Шлаки, нефелины и другие присадки
- Поверхностно-активные вещества (ПАВы)

Данное сырье потребуется закупать ежемесячно. В среднем затраты на сырье составляют около 70% от общей себестоимости продукции.

Для производства кафельной плитки потребуется закупить следующее оборудование:

- Печь туннельную
- Камеру для напыления
- Станок для резки камня
- Вибростанок
- Бетономешалки
- Погрузчик

Это оборудование позволит осуществлять все необходимые операции для производства плитки.

Для начала производства потребуется арендовать цех. Лучшего всего искать помещение вне города. Так можно избежать проблем с местными жителями и крупных штрафов со стороны надзорных органов. Также помещение необходимо подбирать рядом с крупными поставщиками, что позволит сократить затраты на транспортировку сырья.

3. ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА

К ключевым рынкам сбыта продукции можно отнести:

- Строительные рынки;
- Строительные магазины;
- Оптовые покупатели;
- Ремонтные компании;
- Физические лица;
- Наибольший объем продукции будут закупать первые четыре категории.

Для того, чтобы успешно реализовывать весь объем продукции потребуется предоставлять наиболее выгодные условия сотрудничества. Это может выражаться в длительной отсрочке платежа, скидках на продукцию.

Также не стоит забывать и о качестве продукции. Если плитка будет крошиться или лопаться при строительстве, то покупатели быстро откажутся от продукции.

4. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Для того, чтобы успешно реализовать стратегию развития производства потребуется составить грамотную рекламную и маркетинговую программу. За её составлением лучше всего обратиться к рекламному агентству или опытному маркетологу.

В рекламную стратегию обязательно необходимо включить следующие каналы привлечения:

- Контекстная реклама
- «Холодные» звонки потенциальным покупателям
- Реклама в СМИ (телевидении, радио)
- Реклама в журналах о строительной отрасли
- Участие в профильных выставках и мероприятиях

Данный список способ продвижения не является исчерпывающим. Также потенциальных клиентов должны обрабатывать менеджеры по продажам.

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

Для того, чтобы запустить производство кафельной плитки потребуется:

- Зарегистрировать ИП;
- Подобрать цех;
- Сделать косметический ремонт;
- Закупить оборудование;
- Нанять персонал;

- Получить разрешения;
- Начать рекламу и производство продукции.

Этап/продолжительность, нед.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Регистрация ИП									
Аренда цеха									
Ремонт									
Закупка оборудования									
Найм персонала									
Получение разрешений									
Начало рекламы и производства продукции									

От регистрации компании до первой партии продукции пройдет около 9 недель. Первоначально потребуются зарегистрировать юридическое лицо – ИП (ОКВЭД 26.3 «Производство керамических плиток и плит»). На данном этапе также потребуются открыть счет в банке после получения всех регистрационных документов.

Следующим этапом будет поиск производственного цеха. Это займет около 2 недель. Для поиска лучших помещений можно обращаться напрямую к арендодателям. Можно найти отличные территории на территории бывших заводов. Далее необходимо разобрать арендованное помещение и провести небольшой косметический ремонт.

По результатам выполнения данных работ необходимо закупить производственное оборудование. Как только оборудование будет куплено, можно нанять производственный и административный персонал.

6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Для того, чтобы производство успешно работало, необходимо нанять следующих специалистов:

- Директора
- Менеджеров по продажам (2 человека)
- Начальника цеха
- Рабочих (4 человека)
- Водителя

Итого общая численность персонала составит 9 человек. Директор является организатором бизнеса. Он отвечает за поиск поставщиков сырья, координирует работу бухгалтерии на аутсорсинге, а также работу рекламного агентства.

Менеджеры по продажам отвечают за обзвон потенциальной клиентской базы, привлечение новых клиентов, подписание договоров. Начальник цеха возглавляет производственный отдел, в который также входят рабочие и водитель. Начальник принимает заказы на производство от менеджеров по продажам, контролирует качество продукции и работу оборудования. Рабочие непосредственно отвечают за производство плитки. Водитель погрузчика осуществляет разгрузку сырья и погрузку готовой продукции.

Бухгалтерия и рекламное агентство используются на аутсорсинге.

Фонд оплаты труда, руб.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Директор	50 000	1	50 000	50 000
Менеджер по продажам	20 000	2	40 000	29 057
Начальник цеха	35 000	1	35 000	35 000
Рабочий (специалист)	30 000	4	120 000	30 000
Водитель	20 000	1	20 000	20 000
Страховые взносы			79 500	
Итого постоянный ФОТ			344 500	

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Затраты на покупку оборудования, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Печь туннельная	1	1 700 000	1 700 000
Камеры для напыления	2	100 000	200 000
Станок для резки камня	2	100 000	200 000
Вибростанок	1	250 000	250 000
Бетономешалки	2	50 000	100 000
Погрузчик	1	500 000	500 000
Итого:			2 950 000

Суммарные затраты на покупку оборудования составляют 2 950 000 рублей.

Наиболее крупной покупкой является печь туннельная – 1 700 000 рублей.

Инвестиции на открытие, руб.

Регистрация, включая получение всех разрешений	30 000
Ремонт	200 000
Вывеска	15 000
Рекламные материалы	40 000
Аренда на время ремонта	200 000
Закупка оборудования	2 950 000
Прочее	30 000
Итого	3 465 000

Инвестиции на открытие составляют 3 465 000 рублей. Из них 2 950 000 рублей уйдет на закупку оборудования. Еще по 200 000 рублей уйдет на ремонт и аренду.

Ежемесячные затраты, руб.

ФОТ (включая отчисления)	362 613
Аренда (200 кв.м.)	200 000
Амортизация	68 056
Коммунальные услуги	20 000
Реклама	50 000
Бухгалтерия (удаленная)	15 000
Закупка сырья	724 533

Непредвиденные расходы	30 000
Итого	1 470 202

В среднем ежемесячные затраты составляют 1 470 202 рубля. ФОТ составляет 362 613 рублей в месяц, аренда равна 200 000 рублей, закупка сырья – 724 533 рублей. Ежемесячная выручка – 1 811 333 рублей, прибыль – 232 451 рублей.

8. ФАКТОРЫ РИСКА

К ключевым рискам производства кафельной плитки можно отнести:

- качество продукции

Данный риск связан с тем, что плитка будет некачественная. Для снижения риска необходимо постоянно проводить контроль изготавливаемой партии, следить за качеством сырья.

- большие остатки неликвидного товара

Для снижения данного риска необходимо следить за остатками на складах, а также ежегодно обновлять ассортимент.