

# 1. Резюме

## (цель предпринимательского проекта)

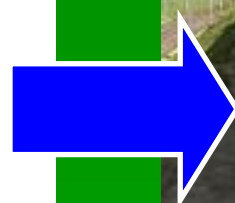
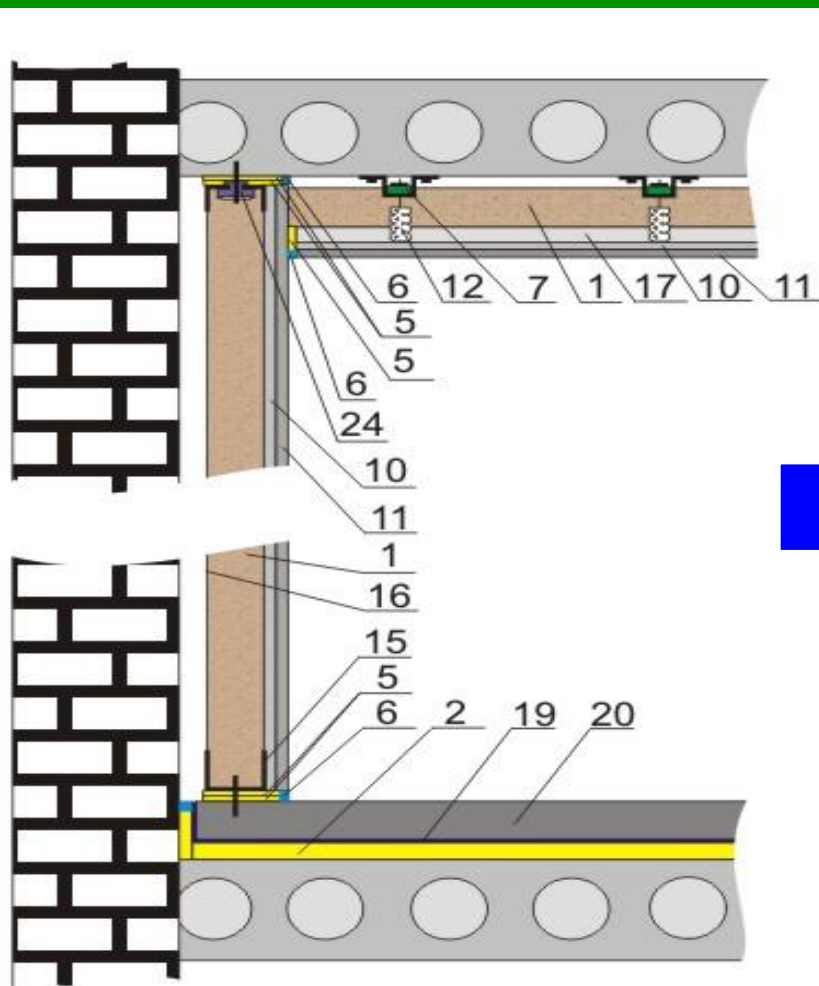
- Настоящая предпринимательская идея заключается в изготовлении шумоизоляционных панелей на арендуемой части производственного цеха и распространении их на российском рынке. Компания берет на себя разработку таких панелей, изготовление, организацию продаж, установку и послепродажное обслуживание. При этом напрямую сотрудничает с заводом производителем основных материалов, поставляющих шумоизоляционные панели. В связи с расширением индивидуального жилищного строительства коттеджного типа, а также муниципального строительства по всей территории Российской Федерации устойчивый сбыт предлагаемой потребителям продукции прогнозируется с большой уверенностью.

# Быстро и тепло



## Функции шумоизоляционных панелей:

- могут быть использованы в качестве утеплителя;
- являются прекрасным шумоизолятором.



# План маркетинга

Представляемые шумоизоляционные плиты являются товаром определенного профиля, поэтому неценовые мероприятия (реклама), нацеленные на повышение объема продаж, должны иметь специфический характер и быть ориентированы на определенную группу потребителей.

Поэтому реклама может быть представлена несколькими видами:

- **1)реклама, ориентированная на людей (физических лиц), заинтересованных в реконструкции, модернизации своей квартиры.** Поэтому реклама о товаре и о его исключительности может быть помещена как в рекламных газетах, так и в газетах строительного профиля, а также показана по кабельному телевидению в престижны районах, тем самым непосредственно доведена до потребителя;
- **2)реклама, ориентированная на компании, фирмы и предприятия (юридические лица), занимающиеся строительством.** Она может быть помещена в специальные рекламные каталоги, которыми постоянно пользуются строительные компании.

Эти меры являются необходимыми для стимулирования сбыта и повышения доходов предприятия на первом этапе. В дальнейшем, когда фирма станет достаточно известной среди специалистов и будет получать определенную чистую прибыль, к этим мерам можно добавить информационную поддержку на общественном телевидении.

# Анализ основных рынков сбыта

- Шумоизоляционные панели — удобный, практичный и доступный товар, поэтому рынок сбыта его очень широк. Основными направлениями применения панелей могут стать:
- 1) **новое строительство.** Предприятие предлагает строительным компаниям услуги по установке панелей еще в процессе строительства квартир, при этом все затраты полностью вносятся в себестоимость квартиры. Это выгодно строительным компаниям, как для повышения уровня (категории) квартиры, так и для повышения имиджа самой фирмы.
- Следует отметить, что вопрос о шумоизоляции очень актуален в сегодняшние дни в новостройках блочного типа, так как в таких домах высокая степень звукопроницаемости из-за щелей между бетонными панелями. Сегодняшняя ситуация на рынке недвижимости характеризуется увеличением количества фирм, занимающихся строительством квартир с евроотделкой. Поэтому потребитель, выплачивая такую большую сумму за 1 м<sup>2</sup>, хочет иметь помимо качественного внутреннего содержания квартиры защиту от посторонних шумов.
- Суммируя все это, естественно предположить, что многие строительные фирмы заинтересуются шумоизоляционными панелями;

- 2) **использование панелей в реконструкции домов.** Во-первых, следует упомянуть об уже рассмотренных блочных домах, где возможна установка шумоизоляционных панелей. Во-вторых, в настоящее время ведется активная реконструкция старых домов и превращение их в эксклюзивное жилье с очень дорогой ценой за 1 м<sup>2</sup>. Обеспеченные люди, покупающие такое жилье, могут обладать конфиденциальной информацией, поэтому помимо просто шумоизоляции подобные потребители могут предъявлять требования защиты от случайных и преднамеренных подслушиваний.
- Немаловажное значение шумоизоляционные панели получают в офисах и представительствах, барах и магазинах, расположенных на первых этажах жилых зданий, там, где жильцы предъявляют повышенные требования тишины и соответственно шумоизоляции;

- 3) **строительство загородных домов.** Одним из современных направлений в строительстве стало строительство коттеджей. При этом шумоизоляционные панели могут быть использованы как в качестве утеплителя, так и в качестве шумоизоляционного средства. Очевидно, те люди, которые собираются покупать большие загородные коттеджи для постоянного места жительства, должны быть заинтересованы предложением утеплить и сделать более комфортным их дом.

# Оценка возможных рисков

В настоящее время, когда экономическая ситуация меняется очень быстро и никто не застрахован от неожиданных неудач в бизнесе, следует учитывать элементы риска.

Риск в производстве шумоизоляционных панелей:

## **Коммерческие риски.**

- риск от неплатежеспособности заказчика;
- риск от падения спроса и заинтересованности в товаре (причиной может быть любой внешний фактор);
- риск от появления абсолютно нового, более экономичного материала шумоизолятора;
- риск от банкротства основного поставщика, арендодателя и соучредителя

В этом случае понадобится время и дополнительные средства на поиск новых поставщиков.

- риск, связанный с доставкой панелей до конечного потребителя, т. е. транспортный риск;

**Политические риски** связаны с политической обстановкой в стране



# Себестоимость продукции

## 1. Постоянные расходы:

- арендная плата;
- погашение банковского кредита;
- заработная плата работникам;
- начисления на заработную плату;
- страховые взносы;
- амортизационные отчисления производственного оборудования.

- **2. Переменные расходы:**
- расходы на сырье( цемент, керамзитная крошка, древесная стружка);
- выплата банковского процента;
- расходы на рекламу;
- транспортные расходы (оплата горюче-смазочных материалов, запасных частей к автомобилям и др.)



# Дом в разрезе



# Факторы конкурентоспособности

№ п. п.	Фактор	Шумоизоляционные панели	Стекловат а	Минералват а	Минеральная плита	Пенопласт	Пластиковые стеновые панели	Гипсокартон
1	%-т шумоизоляции	До 84	35	42	40	До 69	30	27
2	Теплоизоляционные свойства	Средний уровень	Средний уровень	Высокий уровень	Средний уровень	Высокий уровень	Низкий уровень	Практически не имеет
3	Прочность	Очень прочные	Не имеет	Низкий уровень	Средний уровень	Средний уровень	Достаточно высокая	Низкий уровень
4	Водонепроницаемость	Полная	Пропускает влагу	Пропускает влагу	Частичная	Достаточно высокая	Полная	Пропускает влагу
5	Срок эксплуатации, лет	До 30-35	15	15	20	20	25	5-7
6	Исключительность товара	Товар-новинка					Товар-новинка	Товар-новинка
7	Наличие вредных для здоровья веществ	Не содержит	Мелкие стеклянные волоски (очень вредные)	Мелкие стеклянные волоски (очень вредные)	Не содержит	Выделяет вредные химические вещества при нагреве	Не содержит	Не содержит
8	Уровень цены, 1 руб. за 1 м <sup>2</sup>	1 330	100	100	200	300	350 /	160
9	Дополнительные условия эксплуатации	Не требуются	Влажность не более 40%	Влажность не более 50%	Не требуются	Температура не более 60 °С	Не требуются 1	Влажность не более 85%
10	Пожаробезопасность	Пожаробезопасен	Высоковоспламеняемость	Высокопоспламеняемость	Пожаробезопасен	Легковоспламеняется	Средняя воспламеняемость	Легковоспламеняется
11	Гарантии	До 15 лет	Не выдаются	Не выдаются	До двух лет	Два-три года	До десяти лет	Не выдаются

# Расчет конкурентоспособности

№ п/ п	Параметр	Шумоизоляционные панели «Керама»		Стекловата		Мипералвата		Минеральная плита		Пенопласт		Пластиковые стеновые панели		Гипсокартон	
		<i>P</i>	<i>ap</i>	<i>P</i>	<i>ap</i>	<i>P</i>	<i>ap</i>	<i>P</i>	<i>ap</i>	<i>P</i>	<i>ap</i>	<i>P</i>	<i>ap</i>	<i>P</i>	<i>ap</i>
1	Процент шумоизоляции	0,8	0,16	0,3	0,06	0,4	0,08	0,4	0,08	0,7	0,14	0,3	0,06	0,3	0,06
2	Теплоизоляционные свойства	0,5	0,07	0,5	0,07	0,9	0,13	0,5	0,07	0,9	0,13	0,3	0,04	0,1	0,01
3	Прочность	0,9	0,10	0,1	0,01	0,3	0,5	0,05	0,5	0,05	0,05	0,8	0,09	0,3	0,03
4	Водонепроницаемость	1	0,10	0,4	0,04	0,4	0,04	0,6	0,06	0,8	0,08	1	0,10	0,4	0,04

Спасибо за внимание