



**БАСТИОНЪ**

**МЕЖКОМНАТНЫЕ ДВЕРИ**

# Возможные конкуренты

- 1 SOFIA
- 2 Porta Prima
- 3 Dorian
- 4 Прованс
- 5 Двери (Dariano, Виктория)
- 6 Волховец (в процессе въезда)
- 7 Матадорс (в процессе въезда)



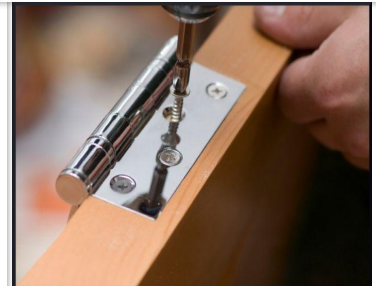
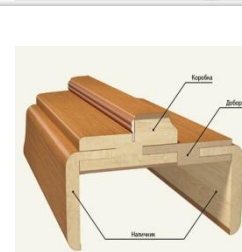
# В чем наше конкурентное преимущество?

1. Людям нужен бренд, у нас он будет( Альверо , Blum Industry , Doors-ola).(основано на выборе реальных клиентов , покупавших у нас стальные двери)
1. Наши двери исключительно массив: дуб, бук, ясень , сосна.
1. Индивидуальный подход к каждому клиенту
1. Салон межкомнатных расположен напротив входных.
1. Накладка на входную дверь и межкомнатные будут выглядеть полностью идентично т.е. все двери в одном стиле.(при желании)
1. Нас знают. Купив у нас входную дверь , у человека к нам формируется доверие , и он готов сотрудничать и дальше , ведь ремонт только начинается с входной двери.

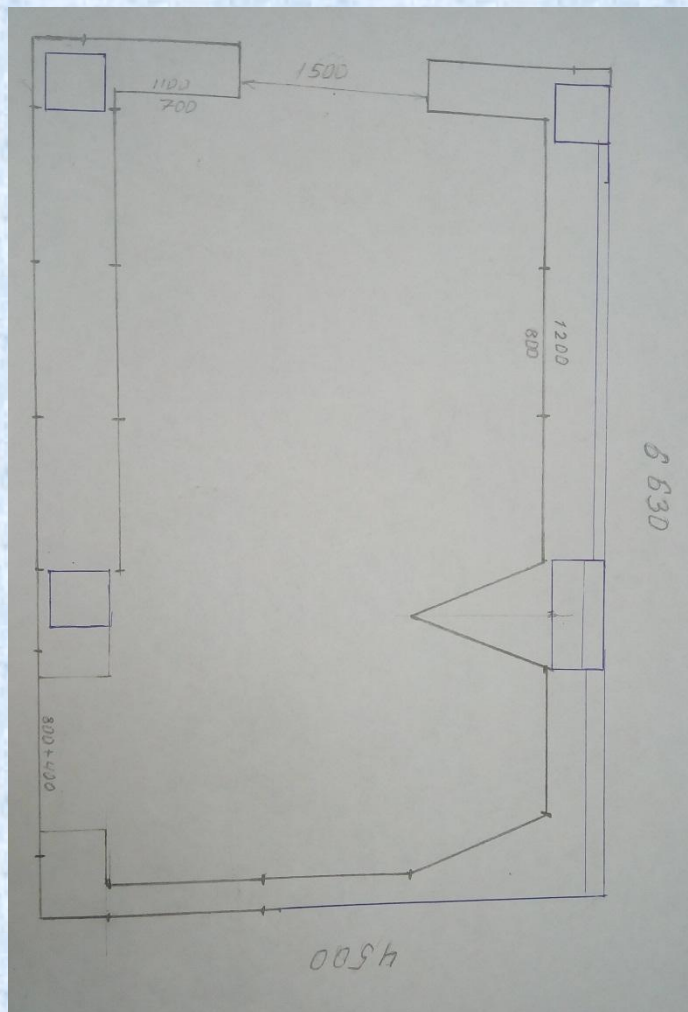


# Оказание услуг

- 1 Замер (бесплатный)
- 2 Демонтаж старой двери
- 3 Установка новой двери
- 4 Врезка фурнитуры
- 5 Облагораживание проема



# Местоположение 2 км МКАД ТК Шоколад



# План действий

- 1 Установка выставки, закупка образцов
- 2 Врезка образцов
- 3 Создание сайта
- 4 Наем высококвалифицированных сотрудников





# Предполагаемые затраты

## Необходимое разовое вложение

1. Закупка образцов  
Альверо 158000  
Блюм индастри 148900(53200)  
Дорс ола 220000(122200)  
Итого 333400
  2. Стенд ,пол 100000
  3. Рабочее место-о р
  4. Монтаж образцов-50.000 р
  - 5.Доставка образцов 11200
- Общая сумма затрат – **494600**

## Необходимые ежемесячные затраты

- 1.Аренда 60000
  - 2.з/п сотрудника %
  - 3.Телефон интернет 1300
- Итого **61300**

**ИТОГО 555900**

# Рентабельность

В течении первых 2х месяцев мы планируем получить заказы с общим бюджетом

600000 р. Из них 400.000 р. – расход на закупку товара

$$1) 600.000 - 400.000 = 200.000 \text{ р} - \text{заруботок фирмы}$$

Далее из оставшихся 200.000 р вычитаем необходимые ежемесячные платежи

$$2) 200.000 - 42000(з/п) - 61300 - 12000(\text{доставка}) = 84700 \text{ р}$$

В течении последующих месяцев мы планируем получить заказы с общим бюджетом

1000000 р. Из них 700.000 р. – расход на закупку товара

$$3) 1000000.000 - 700.000 = 300.000 \text{ р} - \text{заруботок фирмы}$$

Далее из оставшихся 300.000 р вычитаем необходимые ежемесячные платежи

$$4) 300.000 - 70000(з/п) - 61300 - 12000(\text{доставка}) = 156700 \text{ р}$$

На основании данной суммы рассчитаем в течении какого времени вернется первоначальный вложенный капитал

$$5) 555900 - 2\text{мес} * 84700 = 386500$$

$$386500 / 156700 = 2.5 \text{ мес}$$

$$2,5 + 2 = 4,5 \text{ мес}$$



# ВЫСТАВКА Альверо



# ВЫСТАВКА Blum Industry



# ВЫСТАВКА

## Doors-ola





# Накладки



**Спасибо за внимание!**

