



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»**

**Кафедра экономики и менеджмента малого  
предпринимательства  
Кафедра промышленного менеджмента**

**ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС-  
МОЯ РОССИЯ»**

**[Производство мозаичной плитки из пластиковых  
бутылок]  
[Пелевин Сергей Александрович]**

# Цель и миссия бизнеса

- Комфорт и уют – это цель каждого владельца жилища. Отсюда такая популярность услуг дизайна интерьеров, уникальной мебели и всего hand-made. Современные люди, как правило, отдают предпочтение экологичным решениям. Одним из новых направлений эко дизайна интерьера стала мозаичная плитки из пластиковых бутылок. Специалисты утверждают, что в силу оригинальности, полезности и эстетичности бутылочная мозаика имеет все шансы прижиться на европейском рынке. Появление подобного отделочного материала соответствует требованиям безотходного производства, что положительно ассоциировано с экологией. То есть велика вероятность того, что бизнес будет поддержан государством или вовсе попадет под один из государственных проектов.
- По своим эстетическим характеристикам новинка не уступает 3D обоям или фотообоям. По ряду показателей даже превосходит их, например, все по той же экологичности.

# Основные потребители бизнеса

- Согласно предварительным данным, такой бизнес-проект уживется и в нашей стране, так как в России политика правительства затрагивает вопросы, касающиеся разработки мероприятий по улучшения экологии. Потенциальные клиенты будут представлены как частными лицами, так и организациями. Естественно, что по причине новизны идеи люди будут относиться к ней с опаской. Решить проблему поможет грамотно продуманная и поставленная рекламная компания. Что же касается европейских стран, то с большой вероятностью мозаичная плитка из вторсырья отлично приживется там и завоюет хорошие позиции на строительном рынке.

# Основные конкуренты

- Производители традиционной плитки
- Предприятия по производству иного вида декоративного продукта

# Конкурентные преимущества бизнеса

- Список достоинств таких панелей очень широк:
  - Для покупателя выгодно покупать материал по более низким ценам;
  - Использовать полимерную мозаику можно для облицовки ванных комнат, фартуков на кухне, прихожих, холлов, прачечных и котельных помещений;
  - Покрытие стен мозаичными панелями придает помещению эстетичный вид;
  - Вмонтировать панели не составит особого труда, так как они довольно легкие;
  - Облегченный процесс уборки: стены, облицованные панелями из мозаики, можно протирать влажной ветошью, и лишь в более загрязненных местах используются моющие средства.
  - Готовая мозаичная плитка площадью 40 м кв. экономит куб земли на свалке и уменьшает количество выбрасываемой двуокиси углерода как минимум на 160 килограмм.

# Ресурсы требуемые для реализации бизнеса

- Для изготовления мозаики был использован вторичный материал, полученный в результате переработки пластиковых бутылок. На выходе был получен экологически чистый продукт в 33-х цветовых гаммах. Панели мозаики из полимерного материала по своему весу намного легче, чем мозаика из керамики, что является несомненным плюсом.
- Для реализации продукции необходимо отыскать контакты предприятия, которые специализируется на переработке отходов. В России с поиском отходов, в том числе и ПЭТ-бутылок, проблем не должно возникнуть.
- Станки, инструменты, лакокрасочные приспособления.

# План реализации продукции

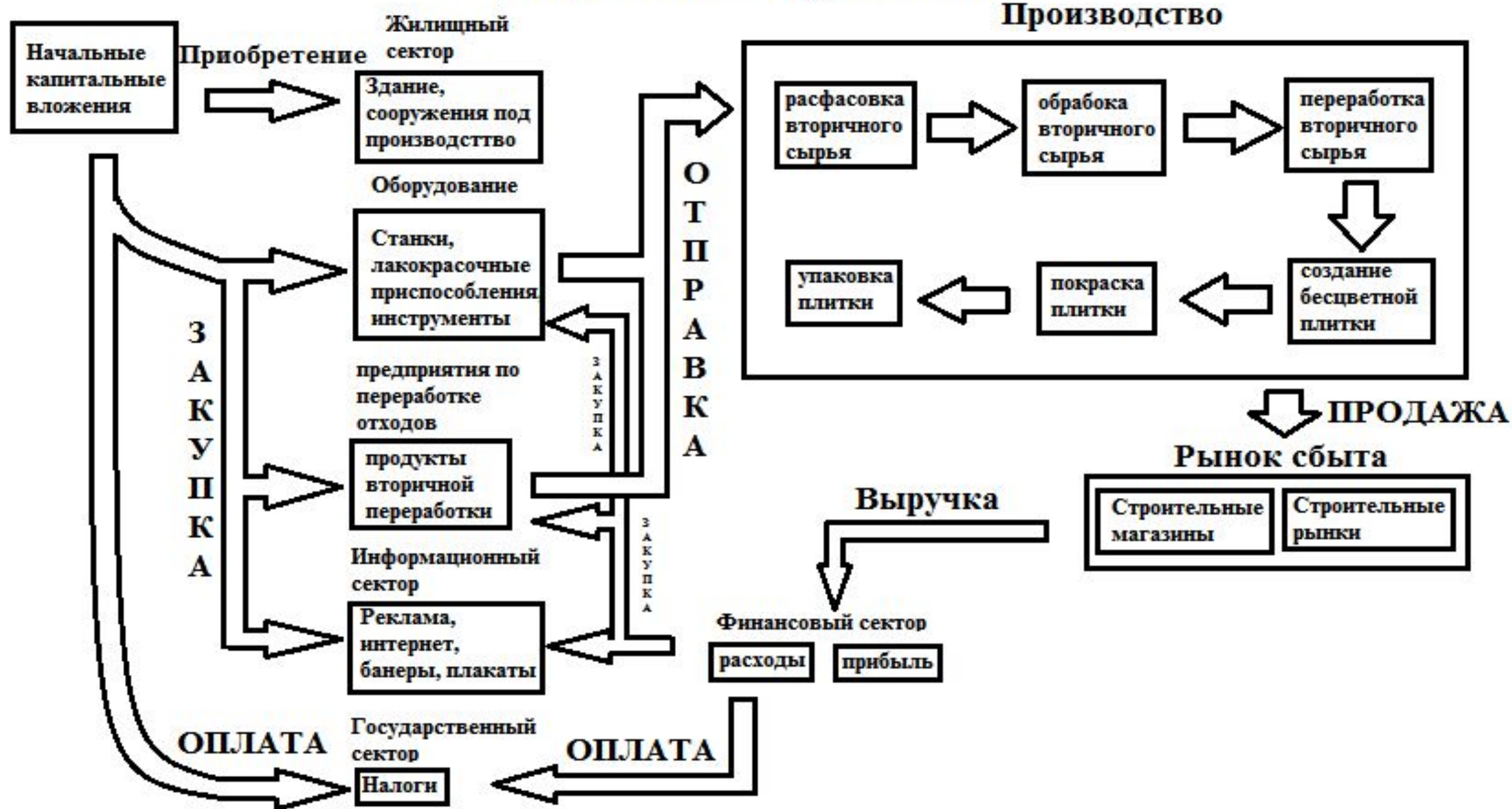
- Реализация вначале может быть малыми объемами и увеличиваться очень медленно, так как покупатели обладают инертностью ко всему новому. Фирма на этом этапе формулирует свои маркетинговые усилия на рекламу, организацию каналов распределения товара и стимулирования сбыта.
- В дальнейшем выход товара с высокой степенью полезности, удовлетворяющие потребности потребителя, обеспечивает фирме монопольное положение на рынке.

# Пиар-компанию

- Реклама по телевизору
- Реклама по интернету
- Закупка баннеров
- Афиша
- Плакаты
- Брошюры
- Листовки



# МАРКЕТИНГ ПРЕДПРИЯТИЯ



# Срок окупаемости

- При условии сбыта продукции малыми объемами и имея на первоначальном этапе низкий покупательский спрос, срок окупаемости составит – 2,5 – 3 года. С последующей интенсивностью спроса и повышения объемов закупок, срок окупаемости составит – 1-1,5 года.
- Итого средний срок полной окупаемости продукта приравнивается к 1,5 года.