



# ООО «МАЯК»

**бизнес идея: Частное охранное  
предприятие**

**Исполнитель: Войтов  
Владислав Ярославович**

# Сильные стороны

- имею заинтересованность в изучении новых технологий,
- имею заинтересованность в работе с новыми технологиями,
- обладаю достаточным уровнем знаний по оборудованию для системы сигнализации и видеонаблюдения,
- обладаю определенным уровнем знаний по рынку ЧОПов,
- имею надежного партнера – поставщика оборудования,
- имею личные качества, дающие мне уверенность в своей способности руководить организацией

# О бизнес-идее

- Цель бизнес плана - создание частного охранного предприятия “Маяк”.
- Цель бизнеса- получение прибыли и стабильная работа на рынке охранных услуг.
- Специализация: пультовая охрана и видеонаблюдение.
- Задачи: установка и обслуживание оборудования для обеспечения системы быстрого реагирования на тревожные ситуации.
- Клиенты: коммерческие организации и физические лица.
- Прогнозируемый срок окупаемости 10-12 месяцев.
- Подготовка к открытию: 2-3 месяца (регистрация, получение разрешительной документации,

# Что представляет идея

Оказание услуг по установке и обслуживанию систем безопасности и быстрое реагирование в случае возникновения тревожных ситуаций:

- монтаж и обслуживание систем объектной охраны и видеонаблюдения;
- монтаж и обслуживание систем охраны и видеонаблюдения для домовладений;
- обеспечение быстрого реагирования для предупреждения и предотвращения правонарушений.

# Почему именно эта идея

- анализ рынка и поисковых запросов в Яндекс показал что установка систем видеонаблюдения и охранной сигнализации в квартиру, дом, гараж - наиболее востребованные услуги на рынке охраны частной собственности,
- наибольшую популярность среди заказчиков и поставщиков охранных услуг набирают технологии беспроводной передачи данных, системы интеллектуального видео-мониторинга,
- перспективой рынка охранных услуг станет увеличение доли высокотехнологичных средств и способов охраны, обеспечивающих глобальную и непрерывную защиту объектов от разнохарактерных угроз.

# Потребность в персонале

| № | Должность   | Кол-во, чел. | ФОТ, тыс.руб. |
|---|---|--------------|---------------|
| 1 | Директор  | 1            | 100           |
| 2 | Специалист по пультовой охране                              | 2            | 90            |
| 3 | Специалист по системе видеонаблюдения                       | 2            | 100           |
| 4 | Специалист по монтажу и обслуживанию пультовой системы      | 2            | 90            |
| 5 | Специалист по монтажу и обслуживанию систем видеонаблюдения | 2            | 90            |
| 6 | Главный бухгалтер   | 1            | 50            |
| 7 | Менеджер по рекламе и работе с клиентами                    | 1            | 40            |
|   | <b>Итого</b>  | <b>11</b>    | <b>560</b>    |

# Описание идеи

(по методике 5W Марка Шеррингтона)

- **Что?**
- **Что мы можем предложить клиентам и что необходимо клиентам (потребительская ценность)?**
- Быстрое реагирование для предотвращения правонарушения. Услуги по установке и обслуживанию систем безопасности.
- **Почему?**
- **Почему клиент выберет наши услуги? Чем отличается наш продукт от услуг конкурентов?**
- Мы обслуживанием клиентов быстро, надежно, безопасно и качественно.
- Обеспечиваем клиента полным комплектом необходимого оборудования в максимально короткие сроки.
- Имейте возможность быстрого реагирования над тревожной ситуации и находимся в постоянном контакте с правоохранительными органами, в компетенции которых находится предупреждение и предотвращения правонарушений. Именно сотрудники правоохранительных органов делают это профессионально и имеют все формы разрешений.
- **Где?**
- **На каком рынке сбыта мы работаем или на какой рынок собираемся выйти? Где потенциальные потребители могут вас найти?**
- Северо-Западный административный округ. На сайте и других информационных ресурсах, газеты, журналы, передача контактов от клиентов.
- **Кто?**
- **Краткое описание целевой аудитории**
- Стационарные объекты бизнеса: офисы, склады, бизнес-центры, банные комплексы, торговые заведения, отели, предприятия общественного питания, промышленные предприятия, строительные площадки и т.д., объекты социальной сферы (школа, детские сад;, театры, кинотеатры и т.д.).  
Владельцы загородных домов, коттеджей, гаражей, частных квартир.
- **Когда?**
- **Как часто мы планируем продавать свои услуги с целью прибыли и устойчивого развития бизнеса?**
- По мере обращения клиентов.

# Конкурентные преимущества

- В максимально короткие сроки обеспечиваем клиента полным комплектом необходимого оборудования.
- Предлагаем клиентам наиболее привлекательные сроки при покупке и монтаже оборудования.
- Оперативно заменяем оборудование в пределах гарантийного срока при обнаружении технических неисправностей.
- Оперативно переходим на новые технологии.
- Имеем компетентных сотрудников (предусмотрено постоянное обучение) .
- Удобный способ связи- сайт и другие интернет сервисы, телефон и другие способы коммуникаций.

# SWOT -анализ

- **Сильные стороны:** Быстрый выход на рынок, стабильная работа на рынке, постоянное повышение квалификаций персонала.
- **Слабые стороны:** Отсутствие групп быстрого реагирования, отсутствие услуги по установке пожарной сигнализации.
- **Возможности:** Расширение направления деятельности (монтаж и обслуживание пожарной сигнализации), расширение территориального охвата.
- **Угроза:** Быстрое изменение технологий, уменьшение клиентского рынка в связи с непредсказуемыми ситуациями, непредсказуемость развития рынка.

# Ключевые факторы успеха команды

1. Компетентность - наличие знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности каждого сотрудника.
2. Грамотное взаимодействие с поставщиком и потенциальными поставщиками.
3. Грамотное взаимодействие с клиентами и потенциальными клиентами ЧОПа.

# Анализ Портера (5 сил)

| Параметр                              | Значение | Описание   | Направление работ   |
|---------------------------------------|----------|--|---|
| Угроза со стороны товаров-заменителей | Низкая   | Широкий ассортимент оборудования и технологий.                       | Периодический мониторинг рынка.   |
| Угрозы внутриотраслевой конкуренции   | Высокая  | Рынок является перспективным. Есть ограничения в повышении цен.      | Сосредоточиться на повышении качества предоставляемых услуг и работы с клиентами. |
| Угроза со стороны новых игроков       | Средняя  | Высокий риск входа новых игроков.                                    | Постоянно проводить мониторинг предложений конкурентов и появления новых игроков. |
| Угроза потери текущих клиентов        | Средняя  | Неудовлетворенность текущим уровнем работ по отдельным направлениям. | Разработать индивидуальные предложения для различных групп клиентов.              |
| Угроза нестабильности поставщиков     | Низкая   | Основной поставщик является партнером ЦОП                            | Периодически проводить мониторинг рынка   |

# Перспективы профессионального роста

1. Повышение квалификации и уровня знаний сотрудников в области оборудования и технологий систем охраны объектов и домовладений.
2. Повышение заработной платы и дополнительное материальное стимулирование.
3. Дополнительное обучение в рамках компетенций сотрудников (курсы, топовые компании и др.)
4. Другие виды стимулирования, например: оплата и обеспечение отпуска; оплата посещения культурных мероприятий и др.