



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
	Итого	11	560

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.