

«БУРИЛЬЩИК»

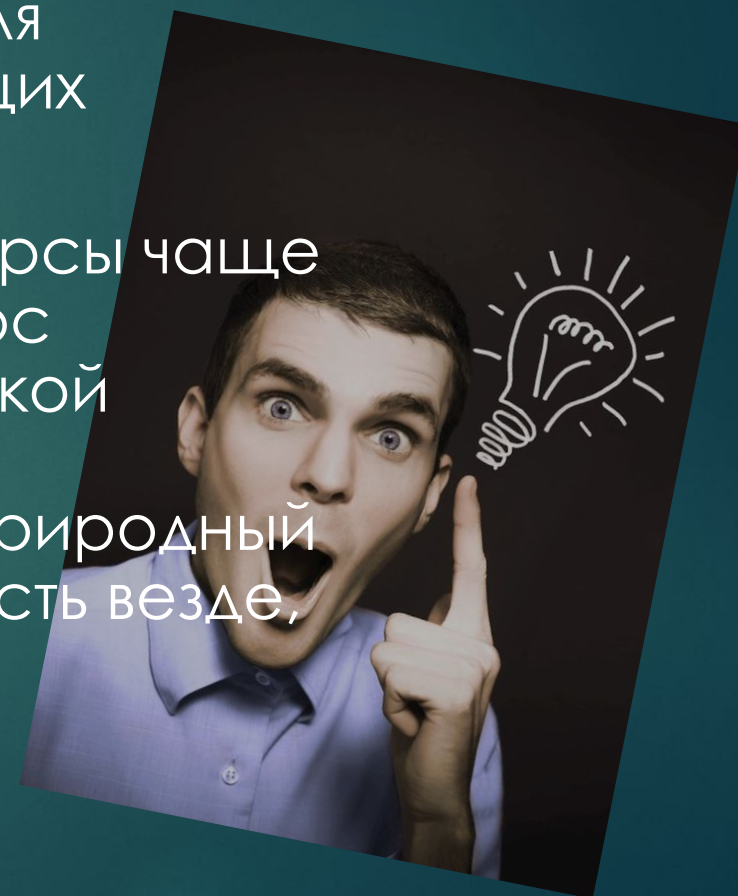
БИЗНЕС-ПРОЕКТ ПОДГОТОВИЛИ:

ЕВСЕЕВ ДАНИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ

ПЕТРУШОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

1. В чем идея?

- ▶ Мы предлагаем услуги бурения скважин для населения Волгограда, а также близлежащих населённых пунктов.
- ▶ С помощью бурения скважин водные ресурсы чаще всего добываются из-под земли. Этот вопрос становится актуальным в основном в сельской местности, на дачах, где отсутствует централизованное водоснабжение. Ведь природный источник воды в виде грунтовых водотоков есть везде, только расположен он на разной глубине.
- ▶ Для старта понадобится 425 000 рублей.



2.Продукт – товар/услуга

- ▶ Наша услуга заключается в бурении скважин с целью обеспечения питьевой водой территорий частных и муниципальных застройщиков, садоводческих, дачных товариществ и других территорий. Коммерческая стоимость 1 м скважины колеблется в пределах 1 000-3 000 рублей в зависимости от особенностей грунта и сложности работы, средних расценок в регионе.
- ▶ Услуги по бурению скважин в России начали предоставляться относительно недавно. Ранее проблема доступа к воде решалась традиционным путем – рытьем колодцев. И до сих пор этот способ применяется при возведении частных домов в сельской местности, где буровых компаний просто нет. Также в колодцах за последнее время значительно снизилось качество воды, что обусловлено увеличением количества отходов промышленного и бытового типа. В скважинах благодаря большей глубине качество воды в разы выше.

3. Целевая аудитория

- ▶ Как правило, клиентами частных бурильщиков являются садоводы, заинтересованные в бесперебойном водоснабжении для полива своей "фазенды", и жители коттеджных поселков, лишенные центральных коммуникаций. Также не стоит забывать о жителях районных центров и сёл, которые расположенных в нашем регионе. Почти у всех из них наверняка есть проблемы с водоснабжением, это общая черта любого отдаленного района
- ▶ Недостаток или полное отсутствие питьевой/чистой воды. Доступ к питьевой воде убирает риск попадания в организм человека вредных организмов.

4. Конкуренты, анализ рынка

- ▶ Сейчас на рынке есть компании по бурению, но их немного. Учитывая размеры России, нишу можно назвать открытой, перспективной для новых участников.
- ▶ Нашими конкурентами являются ООО «Гидробур» и ООО «Буровик34»



5. Каналы привлечения клиентов

- ▶ Наш маркетинг направлен на привлечение клиентов посредством интернет ресурсов (Авито, Яндекс.Услуги), бумажных носителей (журналы, газеты), баннеры и расклейки.
- ▶ В нашей рекламе мы укажем оперативность, высокий класс проводимых работ и низкую стоимость в сравнении с конкурентами на рынке.



6. Запуск продукта

- ▶ Для запуска нашего проекта понадобится следующее:

Буровая установка

Дополнительное расходное оборудование

Бурильщик

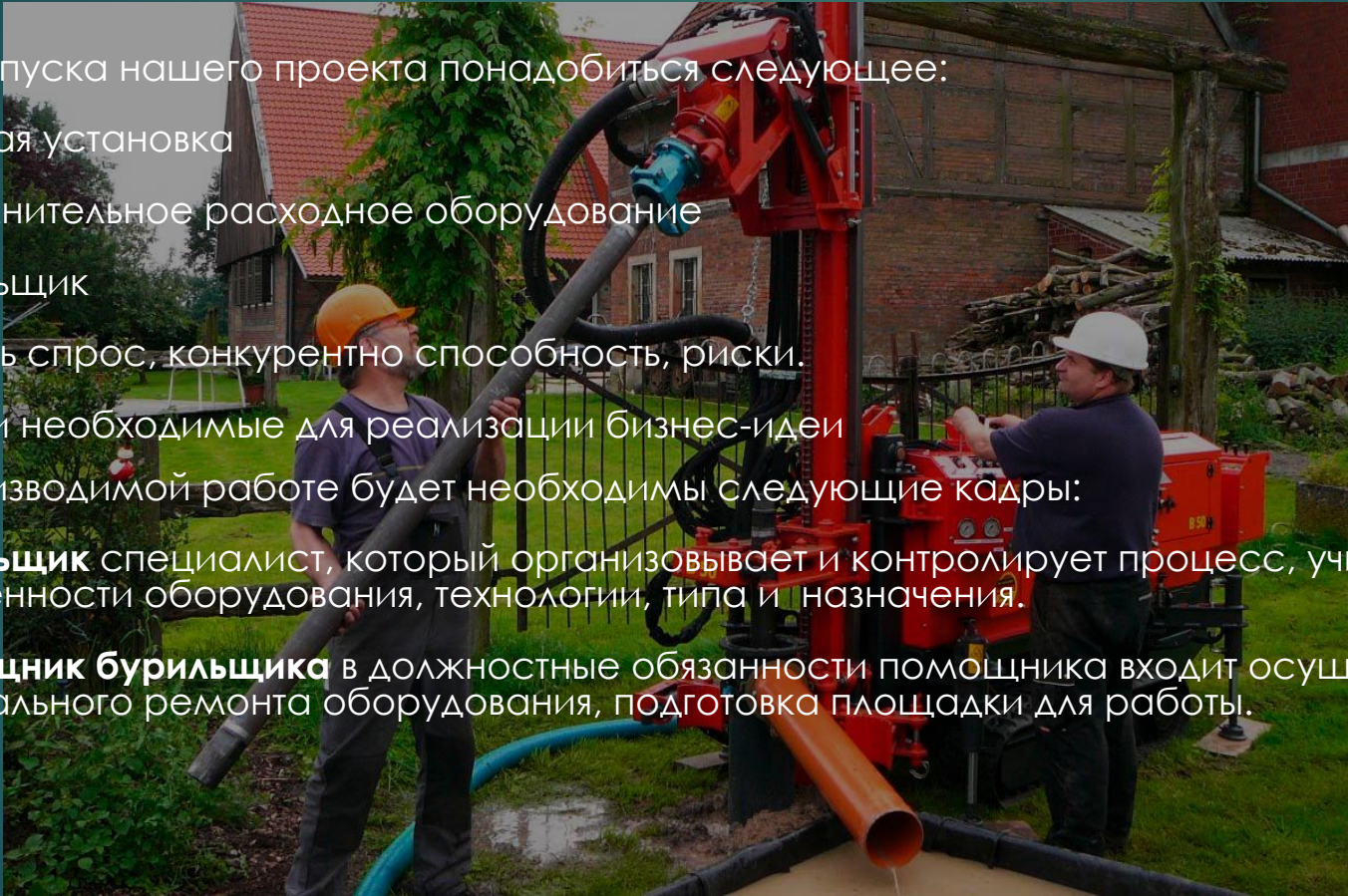
Изучить спрос, конкурентно способность, риски.

Деньги необходимые для реализации бизнес-идеи

- ▶ В производимой работе будут необходимы следующие кадры:

Бурильщик специалист, который организывает и контролирует процесс, учитывая особенности оборудования, технологии, типа и назначения.

Помощник бурильщика в должностные обязанности помощника входит осуществление капитального ремонта оборудования, подготовка площадки для работы.



7. Финансовый план

1. Экономическая эффективность

- ▶ Ежемесячный доход – 1 60 000 рублей.
- ▶ Рентабельность – 12,7%
- ▶ Полная окупаемость 7 месяцев

2. Деньги на реализацию мы возьмём из собственных средств.

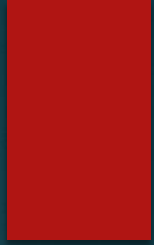
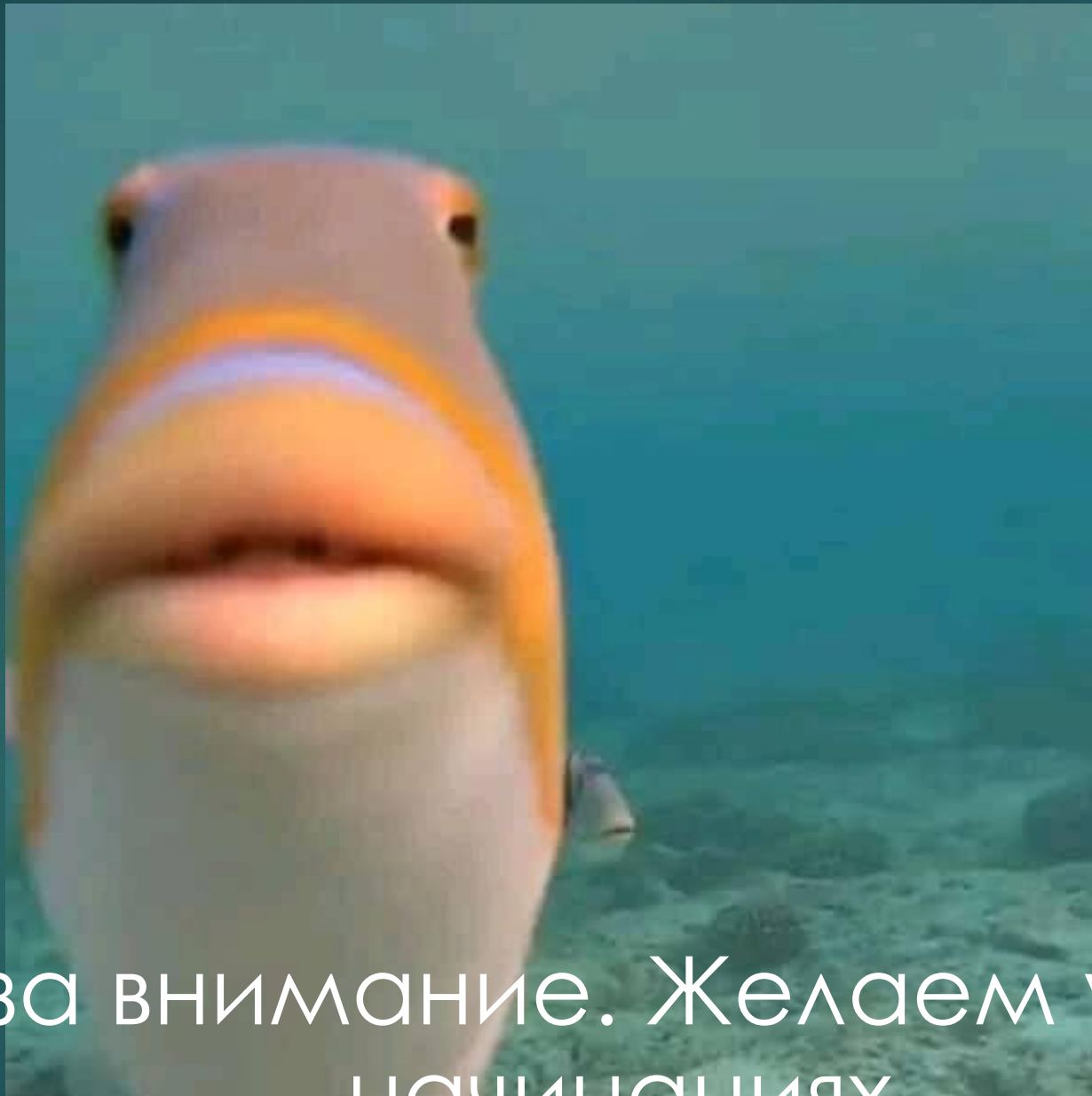
Таблица «Стартовые расходы»

№	Наименование	Цена за ед., руб	Кол-во	Стоимость
Основное оборудование для бурения скважин				
1	Бурильная установка	150 000	1	150 000
Дополнительное оборудование для бурения скважин				
1	Обсадная колонна	15 000	1	15 000
2	Фильтр для скважины	10 000	1	10 000
3	Частичный преобразователь с пультом управления	11 000	1	11 000
4	Электрическая лебедка на 1000 кг	10 000	1	10 000
5	Сталь 45, замки с цилиндрической резьбой	1 000	27	27 000
6	Пикобур, 3-х лопастной, рессорная сталь (140 – 300мм)	6 000	1	6 000
7	Бур диаметром 125мм	6 000	1	6 000
8	Долото лопастное с пластинами из твердосплавных материалов (140–240мм)	7 000	1	7 000
9	Шарошечное долото (200мм)	23 600	1	23 600
10	<u>Бензогенератор</u> 220/380 вольт, 3 фазы, 6 кВт	15 000	1	15 000
11	Трубы пластиковые	240	10	2 400
Итого				275 000

3. Таблица доходности

Доходы	
Стоимость услуг	20 000р
Кол-во услуг в месяц	8шт
Ежемесячный доход	160 000р
Чистая прибыль	55 000
Рентабельность	12.7%





Спасибо за внимание. Желаем удачи во всех начинаниях