

«Управление инновационным проектом по производству системы выравнивания плиток».



Разработан:
Студентом гр. 5331-61
Усмановой Эльвирой
Наилевной
Руководитель проекта:
Дубовик Игорь
Владимирович

Потребители

- Потребителями системы выравнивания плиток являются строительные организации, юридические и физические лица, которые самостоятельно укладывают плитку.



Конкуренты

- 1 3D крестики. ООО «Зевс. Завод по производству СВП находится в Волгограде.



- 2 Компания «СВП». Компания занимается производством и оптовыми поставками системы выравнивания плиток. Завод находится в городе Санкт - Петербург.



SWOT-анализ проекта

Слабые стороны предприятия	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">• низкая степень доверия к новому производителю;• новые игроки на рынке;• активность конкурентов;• смена тенденций спроса.	<ul style="list-style-type: none">• негативные последствия действий со стороны конкурентов;• нестабильная экономическая ситуация в стране;• недобросовестные поставщики (оборудование не соответствует современной системе управления и регулировки);• продукты - заменители.

Сильные стороны предприятия	Возможности
<ul style="list-style-type: none">• отсутствие конкурентов, производящих СВП в Республике Татарстан;• высокие показатели качества продукции по сравнению с существующими аналогами;• предоставление услуги доставки;• развитая инфраструктура города Казань;• отечественное сырье;• качественное оборудование.	<ul style="list-style-type: none">• расширение производственной линии;• создание филиальной сети, географическое расширение компании;• повышение рентабельности• контроль над затратами;• развитие корпоративных клиентов и новых отраслей потребителей.

Маркетинговая поддержка

- создание и продвижение сайта:

затраты на создание и продвижение сайта - 70 000 рублей;

- участие в строительных выставках:

затраты составят 100 000 рублей в год;

- продажа продукции в крупном строительном магазине «Леруа Мерлен»:

вход на рынок: 600 000 рублей;

- баннеры:

так как продукция малознакомая для покупателей, заказываем баннеры в магазин, в который будем поставлять продукцию на продажу. В этих баннерах будет описываться способ применения системы выравнивания плиток. Стоимость печати одного баннера - 1000 рублей. В течении года планируется купить 5 баннеров - 5000 рублей;

- визитки:

заказываем 1000 визиток - 1500 рублей;

- реклама в интернете:

стоимость контекстной рекламы 14500 рублей в месяц;

- размещение рекламы в журнале «Стройка»:

будем печатать рекламу в формате 1/4, стоимость размещения такого формата - 6050 рублей(1 раз в месяц). В год затраты на размещение рекламы в журнале составят 72600 рублей.

Таким образом, затраты в первый год на маркетинговые мероприятия составят **863 600 рублей.**

Оборудование

Стоимость оборудования



ТПА



ТПА



Чиллер



Бункер
сушилка



Дозатор

Оборудование	Стоимость,руб
ТПА серии ТМ160К	2 600 000
ТПА серии ТВ 450Н/290	2 800 000
Раздельный вакуумный загрузчик SAL-800G2	85 000
ЧиллерRoda RMH-30TN	652 000
Пресс-форма	300 000
Дозатор для окрашивания полимеров KochTechnik	200 000
Итого	6 637 000

Процесс производства



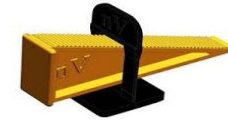
АБС пластик



Краситель



Термопластавтомат

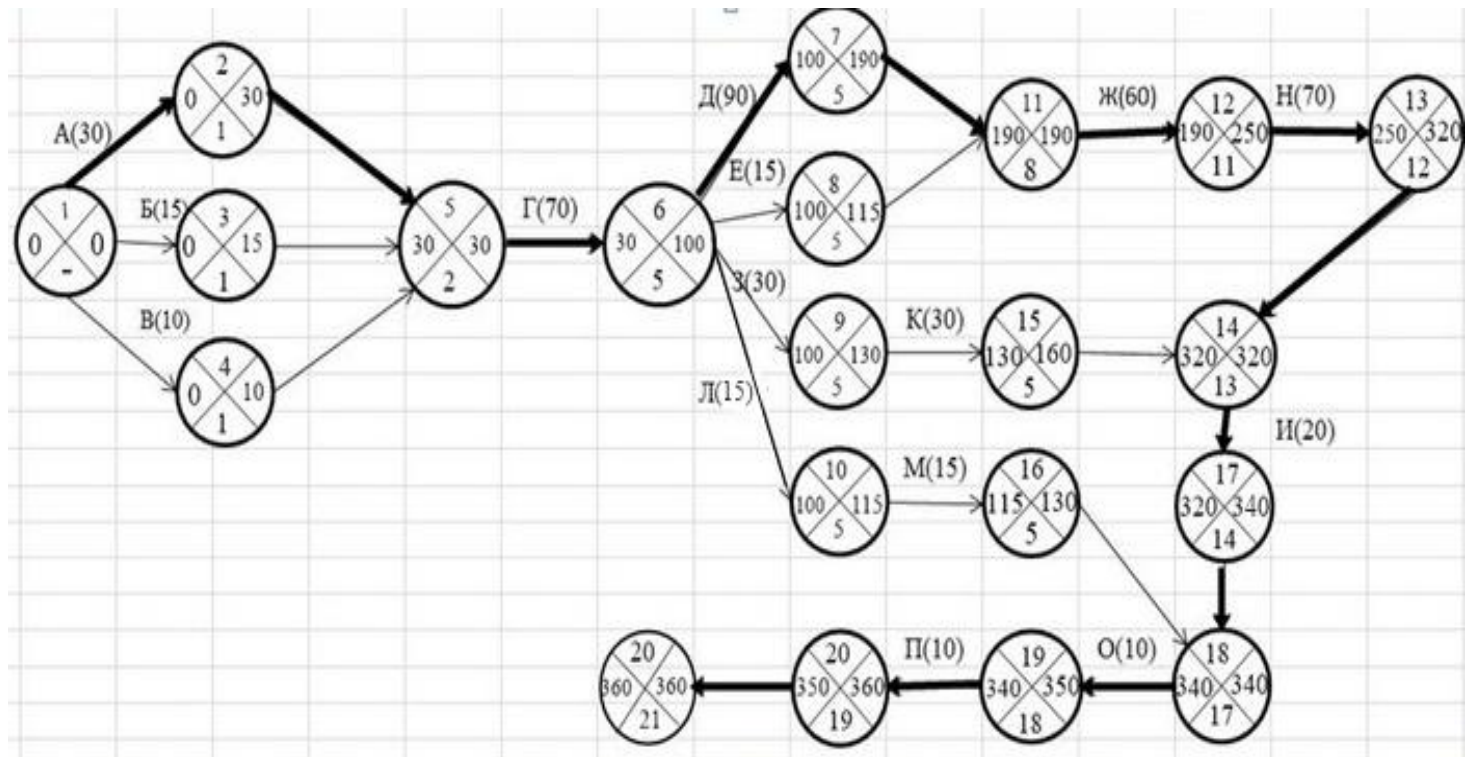


Система выравнивая плиток



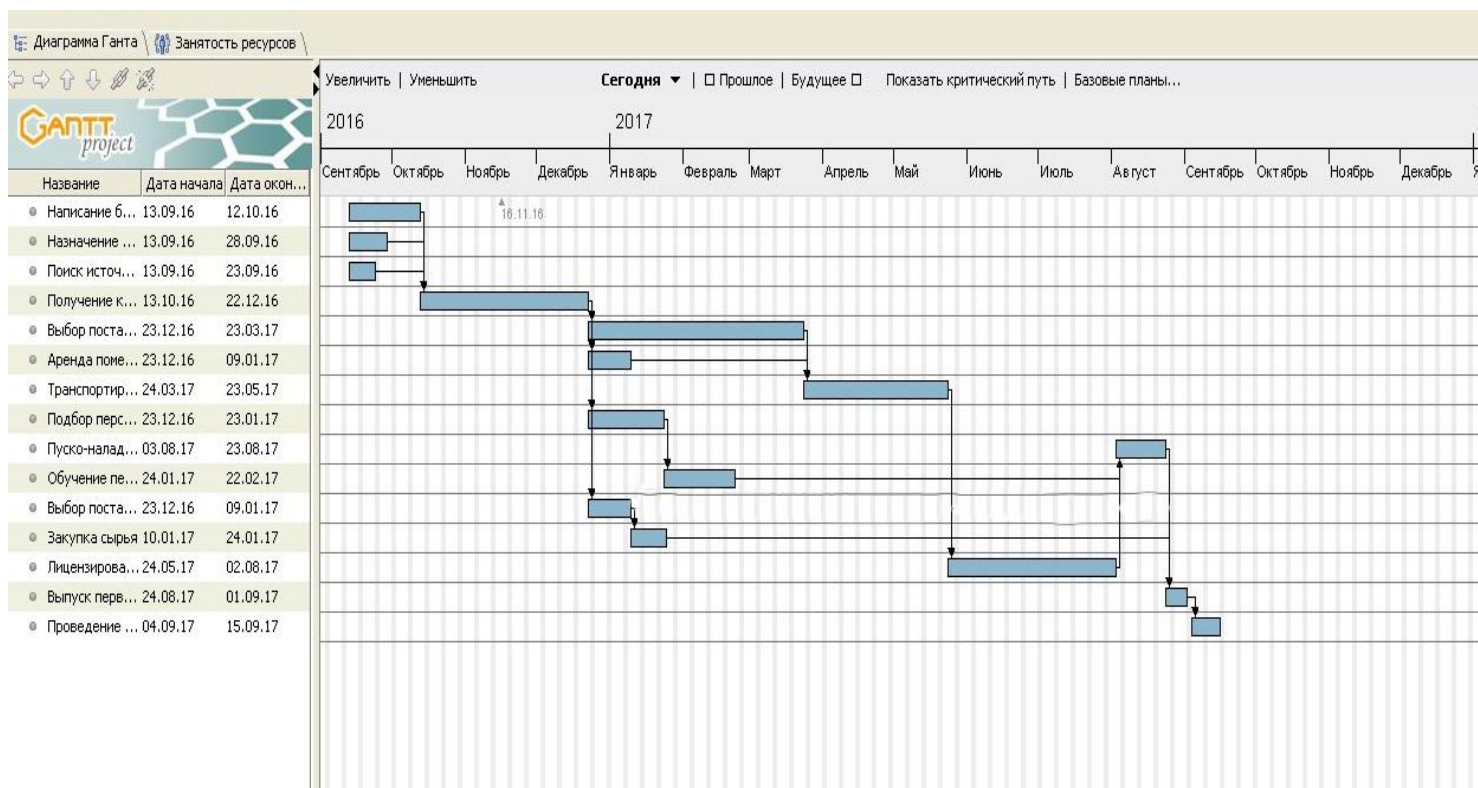
Упаковка

СЕТЕВОЙ ГРАФИК PERT



Длина критического пути составила 360 дней. Критический путь проходит через события: 1, 2, 5, 6, 7, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21. Увеличение длительности любой работы в этой цепочке приведет к увеличению длительности всего проекта.

Диаграмма Ганта



Дата начала проекта по производству системы выравнивания плиток - сентябрь 2016 г., планируемая дата окончания проекта - сентябрь 2017г. Длительность проекта - 12 месяцев.