

Индивидуальное предпринимательство «Стальной занавес»

Автор презентации: Митин Т.В.

Компания «Стальной занавес»:

- это безопасность, эстетическое удовольствие и удобство в эксплуатации;
- это единственный надёжный оплот защиты вашей квартиры, вещей и семьи;
- это двери.



Некачественные входные двери наравне с дураками и дорогами не дают нашей стране шагнуть в будущее... В безопасное будущее. Огромное количество людей до сих пор имеют деревянные, либо жестяные двери с некачественными замками.

Мы изменим это.



Описание компании:

Предприятие ещё не сформировано, но имеется чёткий план его развития и территориального расширения, также есть договорённости с поставщиками сырья. Помимо этого, готовы дизайны и чертежи нескольких исходных продуктов (дверей, замков).

- Развернутое название предприятия: ИП «Стальной занавес».
- Сокращенное название предприятия: «Стальной занавес».
- Дата регистрации: 20.09.2021.
- Описание основной деятельности предприятия: производство, ремонт, кастомизация дверей.
- Форма собственности: ИП.

Описание проекта:

- Главная цель нашего проекта – монополизация дверного производства в России. Начав с Выборга, мы получим хороший плацдарм для распространения нашего производства в соседний крупный город – Санкт – Петербург, при этом уже имея клиентскую базу и имя. Имея крупное производство в Санкт- Петербурге – не составит труда подсадить всю Ленинградскую область за наши двери, ведь там именно та клиентская база, на которую мы рассчитываем, а именно: огромное количество пенсионеров, которые станут главной целью таргетированной рекламы и огромных скидок на нашу продукцию, благодаря их социальному положению. Также ЛО второе по количеству скопление миллионеров (>28.000), для которых дверь за 70.000 рублей – не роскошь, а необходимость и показатель статуса владельца.

На реализацию проекта мне необходимо 15 000 000 рублей от инвесторов, за эту сумму мой бизнес обзаведётся зданием, станками для производства продукции и прочим инструментом, будем проведена крупная рекламная акция, наняты соответствующие специалисты, закуплено сырьё, создан сайт.



Рекламная акция будет очень масштабной, т.к. нам надо заявить о своём появлении: будут показаны рекламные видеоролики на телевидении, в интернете (в т.ч. на Ютубе, в ВК и Инстаграме). А также мы планируем отправить наши двери 2-3 российским каналам – аналогам «Разрушительного ранчо». Так у этих каналов появится контент за бесплатно, а их зрители на деле увидят защитные способности наших дверей.



Сайт будет основным нашим способом взаимодействия с клиентами: на нём будут размещены базовые дизайны дверей; будет продемонстрирован состав каждой двери, расписана стоимость материалов и их назначение в составе двери. Через сайт можно будет заказать дверь или другие наши услуги, за одно оплатив их там же. А также на нём будет удобный редактор для создания своего собственного дизайна двери – мы можем выполнить любые изображения на обеих сторонах двери, или инкрустировать что угодно по желанию клиента (клиент оплачивает материалы). И разумеется через сайт можно выйти на контакт с нашим менеджером по работе с клиентами в случае, например, если клиент остался не доволен продукцией.



лично, при этом часть обязанностей делегирую на генеральных директоров отдельных производственных точек. Помимо них в состав компании будут входить: рекламный отдел, дизайнерский отдел, финансовый отдел, бухгалтерский отдел. Контроль над обычными рабочими будут осуществлять бригадиры.



В качестве основной рабочей силы будут выступать: ремесленники, художники, слесари, сварщики и т.д. Средняя зарплата рабочих будет приблизительно 80.000 рублей в месяц. В будущем планируется повышение до 100.000 рублей в месяц. Менеджеры же будут получать в среднем по 60.000 рублей, по 85.000 в будущем.



Анализ ситуации на рынке:

В настоящее время в РФ почти не осталось населённых пунктов, где приобретение входной двери стало бы серьёзной проблемой. Практически любой более-менее крупный город имеет дверное производство (магазин), а то и несколько.



Наши двери не будут уступать в качестве и прочности не одной из дверей конкурентов, а также будут иметь **превосходную звукоизоляцию;** **теплоизоляцию достойную даже Антарктиды;** **антикоррозионное покрытие;** **бронированную стальную основу;** **неприступные замки максимального уровня защиты;** **и конечно же полная кастомизация дверей по желанию клиента.**



Но даже все эти качества наших дверей не смогут принести нам доминацию на рынке, а вот скидки на нашу продукцию – смогут.

- Для пенсионеров скидка будет 30%; семьям с двумя детьми – 40%; людям, купившим квартиру скидка 25% на установку в неё нашей двери на протяжении 3-ёх лет с момента покупки и множество других предложений.



В добавок все наши клиенты получают:

- пятилетнюю гарантию на каждую дверь;
- двадцатилетнюю бесплатную программу по обслуживанию дверных замков наших дверей;
- возможность заказа установки и доставки двери от нашей компании;
- возможность ремонта ваших дверей.



Также мы можем
установить замки нашего
производства в уже
имеющуюся у вас дверь,
если ваш бюджет
ограничен.



Таблица предпологаемого успеха:

Показатели	Значение		
	через год	через 3 года	через 5 лет
Объём производства	200	1000	10.000
Объём продаж	200	1000	10.000
Доля рынка	1%	3%	10%
Увеличение маржи или снижение себестоимости	-	-	-
Увеличение чистой прибыли	На 12.000.000	На 60.000.000	На 600.000.000
Количество филиалов, магазинов, представительств и т.п. (если планируете расширять территориально)	2	5	12
Капитальные затраты	1000	5000	10000

Оценка рисков:

Провал мою компанию ждёт лишь в том случае, если рекламная кампания не возымеет необходимого успеха, и мы не наберём клиентскую базу. Конкуренция же основной опасностью не является, и мы без труда вытесним соперников с рынка, используя описанные мною ранее преимущества.



Спасибо за внимание, дорогие инвесторы!

Клиенты
ждут!

