

2013

**Alto
Consulting
Group**

Бизнес-план торгово- строительной компании фасадными изделиями

(с финансовой моделью)



<http://alto-group.ru>

Alto Consulting Group

Разработка бизнес-планов, проведение
маркетинговых исследований

г. Пермь

Телефон: (342) 209-38-59

e-mail: info@alto-group.ru

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка бизнес-плана торгово-строительной компании фасадными изделиями осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план торгово-строительной компании фасадными изделиями создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

Наименование проекта:

Торгово-строительная компания, ориентированная на выполнение работ по монтажу фасадов и торговлю фасадными системами.

Цели проекта:

- Оценка эффективности проекта по открытию нового бизнеса по монтажу фасадов и торговле фасадными системами.
- Открытие нового торгово-строительного предприятия, создание и развитие клиентской базы.
- Получение дохода.
- Создание новых рабочих мест.
- Отчисление налоговых платежей в бюджеты всех уровней.

Стадия развития бизнеса:

Организация нового бизнеса.

Основные услуги:

- Монтаж вентилируемых фасадов;
- Монтаж фиброцементных плит;
- Монтаж фасадов из сайдинга;
- Монтаж окон, витражей;
- Монтаж «мокрых фасадов».

Инициатор проекта:

Сумма инвестиций:

- Общая сумма: *** тыс. руб.
- Основные средства: *** тыс. руб.
- оборотные средства: ***тыс. руб.

Источники финансирования: собственные средства

Показатели эффективности проекта:

- Объем инвестиций – **914 тыс. руб.**
- Выручка –*** тыс. руб.
- Чистая прибыль – *** тыс. руб.
- Чистая приведенная стоимость –*** тыс. руб.
- Простой период окупаемости - ***мес.
- Дисконтированный период окупаемости – 16 мес.
- Внутренняя норма доходности –***%.

Темп инфляции: 7%, согласно прогнозу Министерства экономического развития и торговли на 2013 год:

ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сведения о предприятии

Настоящий проект предполагает создание специализированной организации по монтажу фасадных систем и торговле фасадными материалами.

Организационно-правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью.

Целевой рынок: г. Нижний Новгород

Услуги предполагается оказывать для следующих категорий потребителей:

- заказчики-застройщики;
- генеральные подрядчики;
- собственники офисных помещений;
- собственники коттеджей, частных домов;
- государственные заказчики и бюджетные организации.

Каналы продаж:

- прямые продажи в офисе;
- сайт;
- тендеры.

В рамках бизнес-проекта решаются следующие задачи:

- организация бизнеса по торговле и монтажу фасадных систем;
- увеличение дохода участников бизнеса;
- удовлетворение потребностей застройщиков и собственников недвижимости в работах по монтажу фасадов домов;

- создание конкурентных преимуществ (умеренные цены, широкий ассортимент фасадных работ, сервис, квалифицированные кадры и т.п.).

Предполагается создание девяти рабочих мест.

Направления деятельности предприятия

Деятельность предприятия будет направлена на выполнение работ по монтажу фасадов и торговлю фасадными материалами.

Таблица 1 – Номенклатура предлагаемых услуг

Услуга	Начало продажи услуг
Алюминиевый вентилируемый фасад	2013
Вентилируемый фасад из композита	2013
Вентилируемые фасады из керамогранита	2013
Вентилируемые фасады из гранита	2013
Фиброцементная плита	2013
Металлические вентилируемые фасады	2013
Фасады из сайдинга	2013
Фасады из профнастила	2013
Мокрые фасады	2013
Окна, витражи	2013

Для организации деятельности предполагается:

- зарегистрировать юридическое лицо
- заключить договор аренды помещения
- сформировать трудовой коллектив
- заключить договоры с поставщиками
- приобрести оборудование
- разработать и провести рекламную кампанию

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Исходя из профиля организации, выберем два основных рынка:

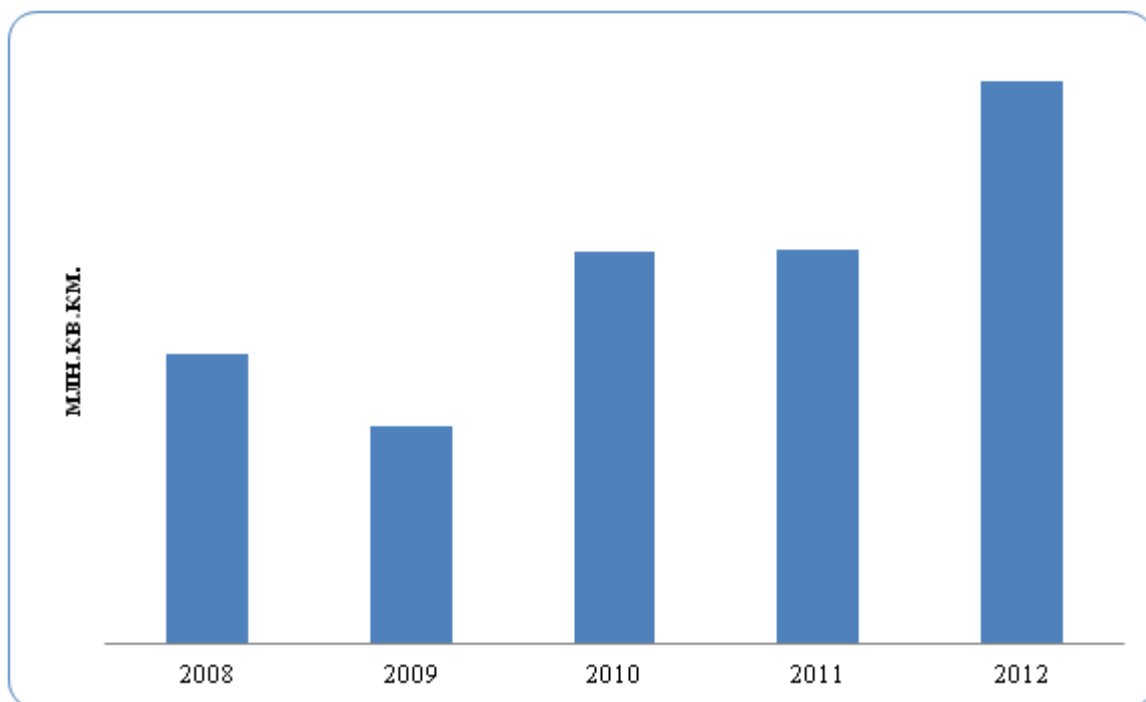
- вентилируемые фасады
- фасады «мокрого» типа

фасады из профнастила и сайдинга и окна рассматриваются как сопутствующая продукция.

а) рынок вентилируемых фасадов:

Показатели рынка фасадных работ не учитываются Росстатом, поэтому, для оценки поведения рынка были использованы открытые данные исследований и прогнозов компаний

...

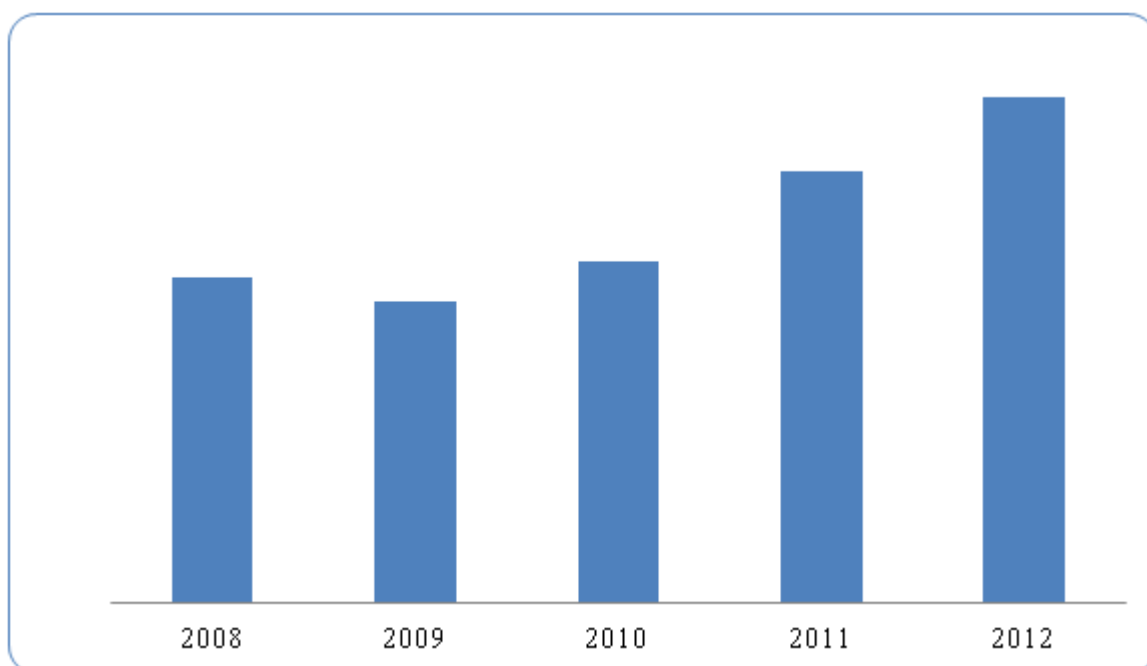


Темп роста физического объема рынка за посткризисный период (2010-2012 годы) составил ***% в год

...

Таким образом, при достижении объемом потребления вентилируемых фасадов российских норм, рынок вырастет на ***%. Если принять за целевые Европейские нормы, которые составляют *** кв./м./чел./год в Западной и *** кв.м./чел./год в Северной Европе, рост будет еще более впечатляющим.

...



...

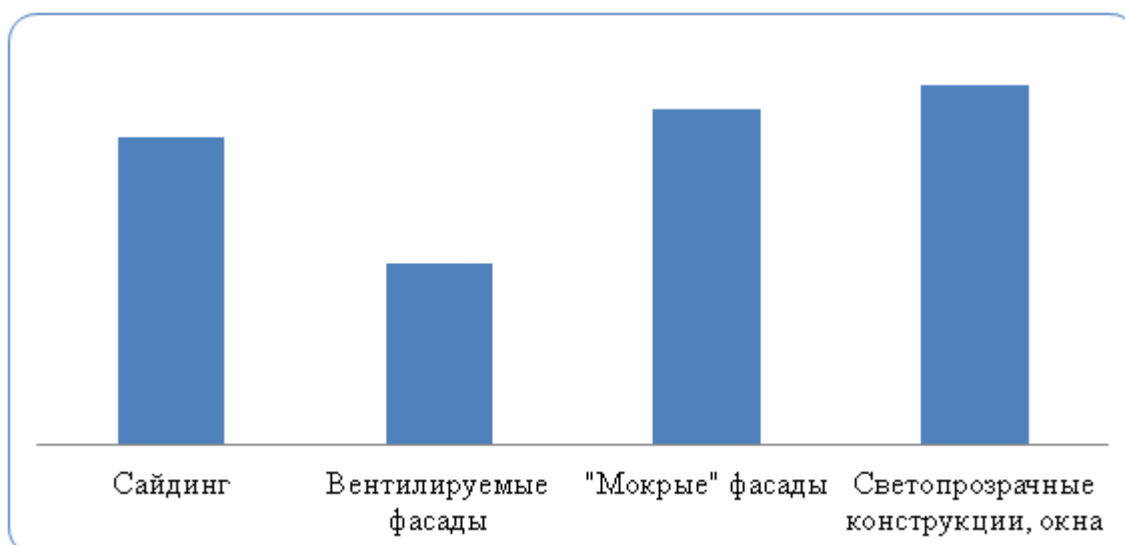
Структура установки фасадов «мокрого» типа приведена на рисунке 6



...

Региональный рынок фасадных материалов можно отнести к монополистической конкуренции, поскольку на нем присутствует большое количество различных компаний, предоставляющих услуги монтажа фасадов. Вместе с тем, существуют различия, обусловленные:

...



СОДЕРЖАНИЕ

1 РЕЗЮМЕ

2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Сведения о предприятии

2.2 Направления деятельности предприятия

2.3 Партнеры предприятия

2.4 Социальная значимость предприятия

3 ХАРАКТЕРИСТИКА УСЛУГ

3.1 Виды предоставляемых услуг

3.2 Конкурентоспособность услуг

3.3 Законодательные аспекты

3.4 Налогообложение

4 МАРКЕТИНГ

4.1 Социально-экономическое развитие Нижегородской области

4.2 Рынок теплоизоляции фасадов и его развитие

4.3 Сегментация рынка

4.4 Региональный рынок

4.5 Маркетинговая стратегия

5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1 Организационная структура и персонал предприятия

5.2 Финансирование и инвестиции

6 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1 План продаж

6.2 Прямые расходы

6.3 Фонд оплаты труда

6.4 Переменные расходы

6.5 Постоянные расходы

7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1 Бюджет доходов и расходов

7.2 Бюджет налогов

7.3 Финансирование проекта и расчет движения денежных средств

8 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

9 ОЦЕНКА РИСКОВ

9.1 Качественный анализ рисков

9.2 Количественный анализ рисков

9.3 Безубыточный объем продаж, рентабельность продаж

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

- График 1 – Физический объем рынка вентилируемых фасадов
- График 2 – Динамика объемов установки фасадов «мокрого» типа
- График 3 – Структура «мокрых фасадов» в разрезе вида утеплителя, %
- График 4 – Оценка объема рынка фасадных и сопутствующих работ
Нижегородской области
- График 5 – Основные виды коммуникаций, применяемые компаниями-
производителями/поставщиками вентилируемых фасадов
- График 6 – Влияние параметров проекта на чистую приведенную
стоимость
- График 7 – Влияние параметров на внутреннюю доходность проекта
- График 8 – Колебания рентабельности продаж

Список диаграмм:

- Диаграмма 1 – Структура потребления вентилируемых фасадов, %
- Диаграмма 2 – Структура рынка по типам покрытия, %
- Диаграмма 3 – Структура установки фасадов «мокрого» типа

Список таблиц:

Таблица 1 – Номенклатура предлагаемых услуг

Таблица 2 – Партнеры предприятия

Таблица 3 – Бюджет регистрационных затрат

Таблица 4 – Бюджет налогового поля организации

Таблица 5 – Динамика социально-экономических показателей

Таблица 6 – Оценка потенциала рынка Нижегородской области
(вентилируемые фасады)

Таблица 7 – Оценка потенциала рынка Нижегородской области (фасады
«мокрого типа»)

Таблица 8 – Сегментация рынка фасадных работ

Таблица 9 – Конкуренты предприятия

Таблица 10 – SWOT-анализ

Таблица 11 – Уровень цен на работы

Таблица 12 – Бюджет маркетинга

Таблица 13 – Штатное расписание предприятия

Таблица 14 – Укрупненный календарный план инвестиций

Таблица 15 – Основное технологическое оборудование

Таблица 16 – Техническое оснащение офиса

Таблица 17 – Инвестиционный бюджет проекта

Таблица 18 – Расчет целевого объема продаж

Таблица 19 – Цены реализации с НДС, тыс.руб./кв.м.

Таблица 20 – Коэффициенты сезонности

Таблица 21 – Коэффициенты загрузки

Таблица 22 – План продаж, тыс.руб. с НДС

Таблица 23 – Материальные расходы на «мокрый монтаж»

Таблица 24 – Материальные расходы на 1 кв.м. работ, тыс.руб. с НДС

Таблица 25 – Ставки оплаты труда монтажным бригадам

Таблица 26 – Бюджет прямых расходов, тыс. руб.

Таблица 27 – Условия оплаты труда

Таблица 28 – Совокупный бюджет расходов на персонал, т.р.

Таблица 29 – Расчет переменных расходов, тыс.руб.

Таблица 30 – Расчет сумм амортизации

Таблица 31 – Расчет сумм постоянных расходов ,тыс.руб.

Таблица 32 – Бюджет доходов и расходов, тыс.руб.

Таблица 33 – НДС к выплате в бюджет, тыс.руб.

Таблица 34 – Сумма выплачиваемых налогов, тыс.руб.

Таблица 35 – Бюджет движения денежных средств по проекту

Таблица 36 – Оценка эффективности проекта

Таблица 37 – Качественный анализ рисков

Таблица 38 – Анализ безубыточности

Список рисунков:

Рисунок 1 – Отраслевая структура хозяйства Нижегородской области

Рисунок 2 – Организационная структура предприятия

Рисунок 3 – Этапы проекта

О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.

Этот отчет был подготовлен Alto Consulting Group исключительно в целях информации. Содержащаяся в настоящем отчете информация была получена из источников, которые, по мнению Alto Consulting Group, являются надежными, однако Alto Consulting Group не гарантирует точности и полноты всех сведений для любых целей. Информация, представленная в этом отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса. Все мнения и оценки, содержащиеся в данном отчете, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения. Alto Consulting Group не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем отчете, получена из открытых источников либо предоставлена упомянутыми в отчете компаниями. Дополнительная информация может быть представлена по запросу. Этот документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения Alto Consulting Group либо тиражироваться любыми способами.

Copyright © Alto Consulting Group