

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН КОМПАНИИ ПО УСТАНОВКЕ ОКОН ПВХ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:
декабрь 2010 г.**

г. Москва



Содержание

Аннотация.....	3
<i>Суть проекта</i>	<i>3</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	<i>3</i>
<i>Расчетные сроки проекта</i>	<i>3</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	<i>4</i>
<i>Стоимость проекта</i>	<i>4</i>
<i>Источники финансирования проекта</i>	<i>4</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>4</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта.....</i>	<i>4</i>
Полное содержание исследования	6
<i>Список диаграмм</i>	<i>8</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>8</i>
<i>Список схем</i>	<i>9</i>
<i>Список приложений</i>	<i>9</i>
Выдержки из исследования.....	10

АННОТАЦИЯ

Цель БП: открытие компании по установке окон ПВХ

К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рассматриваемого рынка
2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса
3. План сбыта
4. Производственная часть
5. Организационная структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база

Предлагаемый бизнес-план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

СУТЬ ПРОЕКТА

Открытие фирмы, предоставляющей услуги по установке окон.

Необходимая площадь – 50 м².

Время работы – 8 часов в день.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочные цели проекта: выход на московский рынок окон, создание положительного имиджа компании, получение прибыли.

Долгосрочные цели проекта: организация собственного производства, выход на региональные рынки.

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта – ... года.

РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) ПРОДУКЦИИ

Продукт - Для обеспечения конкурентного преимущества в борьбе за клиента, на первом этапе ставка будет сделана на качество и высокий уровень обслуживания, а также установки окон, высокий профессионализм сотрудников.

Цена - Система ценообразования будет основываться на смешанном методе (сочетание конкурентного метода и метода, основанного на издержках).

Сбыт – Создаваемые в рамках проекта услуги планируется реализовывать посредством прямых каналов товародвижения.

Продвижение – Реклама будет размещаться в сети Интернет и в печатных СМИ.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Необходимый объем инвестиций – ... USD.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Выгоды:

- получение стабильной прибыли
- создание известного «имени» компании
- выход на параллельные рынки

Риски:

- неудачное позиционирование
- высокая конкуренция
- форс-мажорные обстоятельства

КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Ставка дисконтирования – ...%.

Срок окупаемости проекта - ... месяца

Срок окупаемости проекта дисконтированный – ... месяцев

Планируемый объем продаж – ... USD/год

Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Кол-во страниц: 64 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 2 диаграммы, 19 таблиц, 1 схема, 1 приложения

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1	Содержание		
2	Введение		5
3	1. Резюме проекта		6
	3.1	<i>Суть проекта</i>	6
	3.2	<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	6
	3.3	<i>Расчетные сроки проекта</i>	6
	3.4	<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	6
	3.5	<i>Стоимость проекта</i>	6
	3.6	<i>Источники финансирования проекта</i>	7
	3.7	<i>Выгоды и риски проекта</i>	7
	3.8	<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i>	7
4	2. Описание услуги		8
	4.1	<i>Определение услуги</i>	8
	4.2	<i>Стоимость услуги. Принятая концепция ценообразования</i>	10
	4.3	<i>Перспективы развития услуги</i>	10
	4.4	<i>Лицензии, патенты, государственная поддержка товаров/услуг</i>	10
5	3. Анализ рынка		12
	5.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	12
		5.1.1 <i>Текущая ситуация в отрасли</i>	12
		5.1.2 <i>Факторы, влияющие на отрасль</i>	12
	5.2	<i>Общие данные о рынке</i>	13
		5.2.1 <i>Объемы рынка</i>	13
		5.2.2 <i>Темпы роста Рынка</i>	14
	5.3	<i>Прогноз рынка пластиковых окон</i>	14
	5.4	<i>Сегментация рынка</i>	15
		5.4.1 <i>Сегментирование пластиковых окон по основным наименованиям</i>	15
		5.4.2 <i>Сегментация Рынка по типам окон</i>	15
		5.4.3 <i>Ценовые сегменты ПВХ-профилей</i>	16
	5.5	<i>Ценообразование на рынке</i>	17
	5.6	<i>Конкурентный анализ</i>	17
		5.6.1 <i>Основные игроки розничного сектора.</i>	18
		5.6.2 <i>Основные параметры конкуренции</i>	19

		5.6.3	Описание профилей крупнейших компаний	20
		5.6.4	Компания Окна Роста	20
		5.6.5	ЕвроОкна	21
		5.6.6	Окна Хоббит	22
		5.6.7	Компания Kaleva	23
		5.6.8	КлючПластКонструктор	24
		5.6.9	Московские окна	25
		5.6.10	Modeline	27
		5.6.11	Евроокна	28
		5.6.12	Окна-Эталон	29
		5.6.13	Фабрика Окон	30
		5.6.14	Окна комфорта ГК Одинцовские окна	31
		5.6.15	Стройпластконструкция	32
		5.6.16	Степень активности компаний в продвижении товара на рынке (реклама, PR)	36
	5.7	<i>Анализ потребителей</i>		36
	5.8	<i>Портрет розничного потребителя пластиковых окон</i>		36
	5.9	<i>Основные тенденции в потребительском сегменте</i>		38
	5.10	<i>Выбор и обоснование уникального достоинства продукции</i>		39
6	4. Маркетинговый план			40
	6.1	<i>Ценовая политика</i>		40
	6.2	<i>Порядок осуществление продаж / оказания услуг</i>		40
	6.3	<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы</i>		41
7	5. План продаж			42
	7.1	<i>План продаж на весь расчетный период</i>		42
8	6. Производственная часть			44
	8.1	<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции / организации услуги</i>		44
	8.2	<i>Требования к поставщикам</i>		45
	8.3	<i>Состав и стоимость оборудования</i>		45
	8.4	<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i>		46
	8.5	<i>Оценка доходов</i>		47
	8.6	<i>6.1. Функциональное решение</i>		49
		8.6.1	<i>Выбор и обоснование типа предприятия</i>	49
9	7. Организационно-управленческая структура			50
	9.1	<i>Организационная структура</i>		50

	9.2	Специализация, количество и состав сотрудников	50
	9.3	Затраты на оплату труда	52
10	8. Финансовый план		53
	10.1	Основные параметры расчетов	53
	10.2	Объем финансирования	53
	10.3	Основные формы финансовых расчетов (РУБ)	54
	10.4	Анализ чувствительности	60
		10.4 Показатели эффективности проекта	60
		10.5 Основные параметры бизнес-плана:	60
11	9. Организационный план осуществления проекта		62
	11.1	План-график реализации проекта	62
12	10. Нормативная информация		63
13	Список приложений		64
	13.1	Приложение 1. Список ГОСТов и СНиПов	64

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Динамика объемов рынка ПВХ-конструкций, 2005 - 2009 год, %, млн.м.кв.

Диаграмма 2. Оценка уровня обслуживания основных игроков рынка, 2010г.

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль

Таблица 2. Сценарии развития рынка в 2011 г.

Таблица 3. Ценовая сегментация производителей профилей

Таблица 4. Оценка уровня обслуживания основных игроков рынка, 2010г.

Таблица 5. Сравнительная характеристика игроков рынка по основным параметрам

Таблица 6. План продаж на весь расчетный период, ед. товара

Таблица 7. Состав и стоимость основного оборудования

Таблица 8. Состав и стоимость оборудования системы безопасности

Таблица 9. Постоянные затраты в месяц, руб.

Таблица 10. Переменные затраты в месяц, руб.

Таблица 11. План по доходам, руб. Часть I

Таблица 12. План по доходам, руб. Часть II

Таблица 13. Штатное расписание

Таблица 14. Затраты на открытие

Таблица 15. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы

Таблица 16. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть I

Таблица 17. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть II

Таблица 18. Отчет о прибылях и убытках. Часть I

Таблица 19. Отчет о прибылях и убытках. Часть II

СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Организационная структура

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. Список ГОСТов и СНИПов

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

Функциональной задачей фирмы по установке окон является удовлетворение потребностей частных лиц и организаций в **улучшении шумо- и теплоизоляционных условий жилых и рабочих помещений.**

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСЛУГИ

Основной вид услуг, которые будет предоставлять фирма - установка окон.

Разъясним некоторые определения предмета установки - пластиковых окон и их составляющих.

Окно – элемент стеновой или кровельной конструкции, предназначенный для сообщения внутренних помещений с окружающим пространством, естественного освещения помещений, их вентиляции, защиты от атмосферных, шумовых воздействий, и состоящий из оконного проема с откосами, оконного блока, системы уплотнения монтажных швов, подоконной доски, деталей слива и облицовок.

.....

3. АНАЛИЗ РЫНКА

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

Рынок ПВХ окон начал развиваться в России с начала девяностых годов, однако за короткий срок смог занять лидирующие позиции на рынке окон, обойдя таких конкурентов как окна из дерева и алюминия. Компании стремятся наращивать производство и расширять дилерские сети, причем крупные производители развивают сеть в направлении регионов.

...

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

Быстрое развитие оконного рынка в России эксперты связывают с несколькими факторами:

...

ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

ОБЪЕМЫ РЫНКА

Динамика и темпы роста Рынка в натуральном выражении

По данным компании ... в 2009г. объем рынка ПВХ окон в натуральном выражении составил ... млн.кв.м.

....

Объем Рынка в денежном выражении

...

ПРОГНОЗ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН

...

Таблица 1. Сценарии развития рынка в 2011 г.

Возможные сценарии, 2011 год	Рост, %	Описание	Вероятность наступления

...

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН ПО ОСНОВНЫМ НАИМЕНОВАНИЯМ

Окна могут быть классифицированы по различным основаниям:

...

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПО ТИПАМ ОКОН

Сегментация пластиковых окон

В целом пластиковые окна можно классифицировать по следующим основаниям...

...

ЦЕНОВЫЕ СЕГМЕНТЫ ПВХ-ПРОФИЛЕЙ

...

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ

Цены на окна ПВХ зависят от:

...

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Говоря о доли основных игроков рынка отметим, что все компании представленные в конкурентном анализе входят в число лидеров рынка, однако **по мнению экспертов**

...

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ РОЗНИЧНОГО СЕКТОРА.

Для определения позиций компаний на рынке провела мониторинг, целью которого было определение уровня удовлетворенности обслуживанием и сервисом крупнейших компаний рынка.

....

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ КОНКУРЕНЦИИ

Основными параметрами конкуренции являются:

....

ОПИСАНИЕ ПРОФИЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ

....

СТЕПЕНЬ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРА НА РЫНКЕ (РЕКЛАМА, PR)

Лидирующие позиции в информационном поле российских СМИ занимают западные производители ПВХ-профилей.

...

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ОПИСАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Географический охват потребительского рынка весьма широк. Многие марки ПВХ-профиля представлены крупными компаниями, имеющими филиалы во всех самых крупных городах России, а также небольшими местными организациями, сотрудничающими с производителями. Общая тенденция развития рынка состоит в продвижении от центра к регионам.

...

ПОРТРЕТ РОЗНИЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН

Рядового потребителя пластиковых окон можно охарактеризовать как человека, принадлежащего среднему или высшему среднему сегменту общества. Эти люди готовы потратить на установку пластиковых окон свои собственные средства либо взять кредит, что значительно расширяет круг людей, имеющих возможность приобрести качественные пластиковые окна.

....

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

На потребительский спрос и предпочтения воздействует множество факторов: рекламная активность того или иного бренда, ценовой диапазон его продукции, страна-производитель и ряд других причин...

....

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ СЕГМЕНТЕ

...

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Цена будет рассчитываться на основе конкурентного метода ценообразования, с учетом себестоимости товара.

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРОДАЖ / ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

.....

5. План продаж

...

План продаж на весь расчетный период

План продаж составлялся, исходя из следующих факторов:

- При выходе на 100% мощность продажи будут составлять ... ед. товара (окон) ежемесячно.



Таблица 2. План продаж на весь расчетный период, ед.товара

Ценовая категория	1 год				2 год				3 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV



6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

ОПИСАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ / ОРГАНИЗАЦИИ УСЛУГИ

Работа фирмы будет состоять из следующих этапов (Таблица 7):

...

СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ

В состав основного оборудования вошли инструменты для установки пластиковых окон.

...

ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

Накладные (постоянные) и переменные расходы в месяц при выходе на проектную мощность приведены ниже.

...

ОЦЕНКА ДОХОДОВ

При выходе работы компании на 100% мощность плановые доходы будут составлять руб. ежемесячно.



Таблица 3. План по доходам, руб. Часть I

Ценовая категория	1 год				2 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV

Таблица 4. План по доходам, руб. Часть II

Ценовая категория	3 год			
	I	II	III	IV



6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ТИПА ПРЕДПРИЯТИЯ

.....



Месяц	Расходы, руб.	Доходы, руб.	Налог на прибыль, руб.	Итого, руб.	Прибыль до налогов, руб.

Окупаемость проекта наступает с ... месяца: совокупные доходы от деятельности за ... месяцев превышают совокупные расходы за этот период.



Таблица 9. План движения денежных средств (CASH FLOW). Часть II

Показатели	3 год					ИТОГО
	I	II	III	IV	Всего	
	Операционная деятельность					
	Инвестиционная деятельность					

Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках. Часть I



АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

...

9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ТАБЛИЦА 20. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

№	Наименование работ	Месяц				
		1	2	3	4, 5 и далее	и
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

....

10. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

...

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. СПИСОК ГОСТов и СНИПов

...

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: info@step-by-step.ru) или по телефонам (495) 760-50-73, 8 (903) 240-00-88