**Бизнес план для направления «Клей для производства мебели»**

Наша компания “NTT” (”ИП Ирхина С. Ю.). занимается оптовой и розничной продажей инструмента для производства мебели и деревообработки в Краснодарском крае. Наш опыт работы в данной отрасли составляет более 9 лет. 7 лет в компании Дельта-Техно. 2 года как самостоятельная компания. За этот период мы осуществили огромное количество проектов различного уровня, начиная от поставок инструмента, клея, кромки, фурнитуры и заканчивая продажей, пуско-наладкой, гарантийным сопровождением крупного оборудования для производства массовой корпусной мебели. У нас есть полное понимание рынка деревообработки и его потребностей:

* Знание всех ключевых, а также мелких игроков на Российском рынке (конкурентов)
* Большая клиентская база по всей России. Особенно ключевых регионов, где производится мебель (Москва, Пенза, Краснодарский Край).
* Знание многих заводов производителей станков, клея и инструмента в Европе и Азии. Их слабые и сильные стороны. Есть уникальные знания где конкретно Европейские производители размещают заказы в Китае, а потом привозят в Европу под своими торговыми марками и втридорога перепродают в Россию
* Мы комплексно понимаем все аспекты, связанные с производством мебели. Какой инструмент нужен для определённых операций и типов материла; какие станки могут ил не помогут выполнять поставленные задачи; какой клей будет работать на различных типах кромки и многое другое.
* Еще к конкурентным преимуществам можно отнести: широкий ассортимент инструмента, проходные цены и качество, квалифицированная консультация и быстра доставка.

На сегодняшний день существует ярко-выраженная тенденция, которая характерна не только рынку деревообработки – идёт замещение дорогостоящих Европейских товаров на более доступные по цене Азиатские аналоги, которые ничем не уступают в качестве. Соответственно появилось желание плотно заняться развитием сотрудничества напрямую с новыми поставщиками. Мы не нашли понимания по этому вопросу со стороны компании где раньше работали и решили самостоятельно заниматься импортом инструмента с Китая и Тайваня. Результаты на данный момент самые положительные. В Краснодарском крае 90% компаний торгуют европейским инструментом. Нам постоянно удаётся привлекать новых и удерживать старых клиентов, предлагая более выгодные условия сотрудничества. Каждый месяц мы прирастаем на 10-12 новых мебельных производств среди наших клиентов.

При реализации инструмента, клиенты постоянно спрашивают клеевые материалы, так как им удобно брать всё в одном месте. Проанализировав меняющийся рынок клеёв мы поняли, что все местные дистрибуторы (у кого есть реальный склад с клеем в Краснодаре) продают в основном дорогой Европейский клей (Клейберит, Йоват, Хомакол). Остальные компании в Краснодаре являются дилерами компаний с Москвы или Питера со слабым складом или, что чаще, совсем без него. У них слабое неконкурентное предложение. Потребления клея в Краснодарском крае около 50 тон в месяц, но ни одна компания не завозит Китайский клей. Причина здесь очень похожа с ситуацией в инструменте. Европейские заводы существуют многие десятилетия или даже столетия. Они продают клей по всему миру. За это время у всех них сформировались огромные склады с готовой продукцией по основной складской программе. Для России это значит, что любой дистрибутор может в любой момент заказать любую партию товара (маленькую, среднюю или большую) и через 7 -14 дней привезти с Италии или Германии в Россию. Это очень удобно с т.з. бизнес процессов. Не нужно морозить деньги (не нужны капитальные инвестиции) и привозить под текущую потребность. Но эта история заканчивается ровно в тот момент, когда появляется предложение по цене существенно ниже при том же качестве. Соответственно, мы знаем несколько сильных клеевых фабрик в Китае, которые способны при низких ценах выдавать стабильное Европейское качество. Это крупные известные фабрики клеевых материалов на Китайском рынке. Продукция этих фабрик была оттестирована нами в во второй половине 2016 года, года мы продавали клей с данного завода (DINSCO) под маркой «Робуст» от Екатеринбургского дистрибутора. Все фабрики были готовы перейти на этот клей. Этим клеем уже занялись в России, но не масштабно. К тому же, логистика клея с Екатеринбурга в Краснодар убьет все конкурентные преимущества по цене.

Реально ситуация такова: заниматься продажами Китайского клея по модели работы с Европой не возможно.

* Китайцы не держат складов (нельзя взять деньги с клиента и купить прямо сейчас маленькую или среднюю партию)
* Логистика 50-60 дней (быстро не привезёшь)
* Экономический смысл работы с Китайским клеем появляется только при контейнерных возках (мало не закажешь)

99% компаний с России отпадают сразу из-за вышесказанных ограничений. Никто ничего менять не хочет. Всех устраивают старые схемы работы с Европой, когда быстро и дорого.

Совершенно очевидно, что вечно это продолжаться не будет. Рано или поздно придут другие игроки, которые будут инвестировать в склад доступного по цене клея в России. Наша задача сделать этот склад первыми. Для этого необходимы инвестиции.

**Описание бизнес модели**

 У клеевого материала много позиций. Предлагается финансовый план только на три самых продаваемых позиции (товары драйверы), которые использую практически все фабрики. Расчёт сделан с максимально дорогим сценарием логистики, т.к. рейты на фрахт контейнеров постоянно меняются в течении года в зависимости от сезона. При росте товарооборота с поставщиками, также оговорены условия при которых цена будет снижаться. Т.е. фактическая модель рентабельности будет несколько лучше базовой расчетной.

**Клея расплавы:**

 **VLM6180 – самый продаваемый клей, потребление рынка около 70%**

**VLM6181 – потребление рынка около 15%**

**VLM6182 – потребление рынка около 15%**

Канал продаж: опт и розница

 Цена в Китае на эти клея 0,75$. Цена в России (доставка, таможня) + 40% к цене = 1,05$ за 1кг. Оплата за аренду склада, зарплата сотрудниками и налоги еще + 0,35$. Итого со всеми издержками выходит 1,4 $. При курсе 1$ - 57 рублей = 79,8 рублей.

 Но, эта цена на все три позиции клея.

 Аналог клея VLM6180 стоит в России (самый дешёвый) 1,9 EURO за 1 кг, то есть при курсе 71 рубль выходит 134,9 рублей за 1 кг. Это цена дилера при закупке товара. Если мы будим продавать дилерам по 125 р. за 1 кг, наша выгода составит 45,2 р. Дальше будут краткие расчёты.

 Аналог клея VLM6181 стоит в России (самый дешёвый) 2,8 EURO за 1 кг – 198,8 рублей за 1 кг. При нашей цене в 79,8 рублей за 1кг, наша выгода 119 рублей.

 Аналог клея VLM6182 стоит в России (самый дешёвый) 3,5 EURO за 1 кг – 248,5 рубле за 1 кг. При нашей цене в 79,8 рублей за 1кг, наша выгода 168,7 рублей.

 Ожидаемая прибыль в первые пол года, по 600000 рублей каждый месяц.

**Если резюмировать кратко:**

* У нас 100% проходные цены
* Клиенты после стадии «приучения» к нашему клею делают заказы регулярно и много
* Что касаемо оборачиваемости. На этапе стабильной раскрутки бренда контейнеры будут расходиться с колёс. Т.е. оборачиваемость средств будет 3,5-4 месяца с торговой наценкой от вложенных средств (цена товара в Китае + логистика + очистка) не менее 80%-100% (приблизительно средняя наценка между оптовой и розничной ценой)

Первый раунд инвестиций 6000000 рублей. Контейнер идет с Китая около 3 месяцев, поэтому первая прибыль будет в течении 3,5 месяцев. Срок окупаемости проекта максимум полтора года при самых жёстких и негативных сценариях.

 В целом вход в рынок очень комфортен. Конкуренция и риски минимальные. Клей расплав клея не боится отрицательных и положительных температур. Срок хранения до двух лет. В Китае около трех квалифицированных заводов изготовителей клея, которые соблюдают производственный цикл. Используют Европейские компоненты, поэтому качество не уступает Европейским клеям. Клиенты очень чувствительны к ценнику.

 Готов ответить на все интересующие вопросы.

 Основатель компании Ирхин Евгений Евгеньевич

 Т. 8-966-766-85-42

 Nttshop.ru

 Почта: ip.irhin@gmail.com