**Бизнес план компании по ремонту и отделке квартир**

**Целевая аудитория и направление деятельности**

Компания Remont-Off занимается отделкой квартир и коммерческий помещений "под ключ".

Ремонт квартир – услуга, востребованность которой, зависит от положения дел на рынке недвижимости. Главным образом – в сегменте новостроек, поскольку ремонт более всего актуален, когда квартира сдается без отделки. В последние несколько лет россияне особенно активно покупают новостройки, участвуя в “долевках”. Новое законодательство в этой части делает права инвесторов в достаточной мере защищенными, и потому сегмент активно растет. Кроме того, к долевым проектам лояльны банки, готовые выдавать кредиты на выгодных ставках.

Сегмент новостроек, в свою очередь, делится на потребителей:

- Кто приобрел жилье без отделки.(Целевые клиенты)

-Кто планирует купить квартиру, но еще не купил.(Косвенные клиенты)

-Кто, через некоторое время, хочет обновить свое жилье.(Целевые)

-У кого случилось ЧП в квартире, например затопило.(Целевые)

- У кого есть дизайн-проект, но он не в силах реализовать его самостоятельно.

Потребители на рынке ремонта квартир отличаются друг от друга возрастом, культурным образованием, уровнем доходов и вкусами.

Совершеннолетние молодые потребители

К этому сегменту относятся молодые одиночки или молодые семьи, которые приобрели первое свое жилье. Для большинства характерно невысокий доход, покупка жилья в ипотеку. Часть из них относятся к ремонту, как к серьезному вложению и поэтому готовы вложиться в отделку.(Ремонт класса стандарт) Часть относятся к ремонту, как к услуге не первой важности, следовательно готовы потратить минимальную сумму.(Ремонт Эконом класса). Небольшой процент состоятельных потребителей(Евроремонт)

Потребители от 30 до 40 лет

К этому сегменту относятся одиночки или семьи, которые приобретают первое или последующее жилье. Доход, в среднем, у этого сегмента выше, в связи с тем, что они уже определились в жизни. Подавляющий сегмент, это ремонт класса Стандарт.

Потребители от 40 до 60 лет.

К этому сегменту относятся люди, которые накопили сумму для покупки второго и последующего жилья(в большинстве случаев). Часть потребителей покупают квартиру детям, часть "под сдачу". В последнем случае потребитель не заинтересован вкладывать деньги в дизайн-проект(Средний чек невысокий).

Клиентам могут быть предложены следующие типы услуг:

- Составление Дизайн-проекта

- Перепланировка квартиры

- Замена напольных покрытий

- Электромонтажные работы

- Сантехнические работы

- Монтаж потолочных конструкций

- Внутренняя отделка стен

- Работы по утеплению стен и балконов

По объему это может быть:

- Частичный ремонт

- Ремонт "под ключ"

По стоимости:

- Эконом

- Стандарт

- Евро

**Производственный план**

Исходя из исследования потребительского рынка, наша основная целевая аудитория - представители со средним уровнем доходов.(Ремонт стандарт)

В среднем, ремонт квартиры выполняется 0,98 м2 за 1 день. Например квартира площадью 60 м2 будет делаться 62 дня(2 месяца).

Размещение производственных площадей

Необходим офис для подписания договоров, также для работы с клиентом во время сотрудничества с ним. Потенциальное расположение: Торговый комплекс Мир(Московская 115), ДЦ Международный(50 лет октября 107а). Средняя стоимость аренды(18 000 руб.)

Аренда склада для стройматериалов и инструментов(50 м2) Средняя стоимость аренды 6000 руб.

Основные этапы взаимодействия с клиентом

1. Установление контакта

Цель данного этапа: расположить к себе Клиента и заинтересовать его в дальнейшем контакте.

2. Выявление потребностей

Цель данного этапа: определить потребности Клиента.

Чем точнее менеджер определит потребности Клиента, тем эффективнее проведет презентацию товаров и услуг, что в последствии приведет к сделке. При выявлении потребностей менеджеру важно уметь задавать вопросы и слушать Клиента.

3. Презентация

Цель данного этапа: предложить продукт или услугу максимально удовлетворяющие потребности Клиента.

4. Работа с возражениями

Цель данного этапа: развеять сомнения Клиента относительно покупки.

5. Закрытие "на замер"

6. Составление сметы

7. Заключение договора

Для организации работ по оказанию услуг населению по ремонту и отделке помещений необходимо приобрести:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Тип или модель | Цена за ед. в руб. | Кол-во | Стоимостьв руб. |
| 1 | Перфоратор  | Hitachi DH24PH | 6800 | 1 | 6800 |
| 2 | Дрель аккумуляторная | Hitachi DS | 10137 | 1 | 10137 |
| 3 | Дрель ударная | Hitachi DV | 6690 | 1 | 6690 |
| 4 | Дрель сетевая | Patriot  | 1639 | 1 | 1639 |
| 5 | Лобзик электрический | Hitachi CJ | 4159 | 1 | 4159 |
| 6 | Плиткорез | Fubag | 19800 | 1 | 19800 |
| 7 | Компрессор | Gigant | 8151 | 1 | 8151 |
| 8 | Угловая шлифмашина | Hitachi | 2049 | 1 | 2049 |
| 9 | Плиткорез ручной | Gigant | 3254 | 1 | 3254 |
| 10 | Лазерный уровень | Instrumax | 5490 | 1 | 5490 |
| 11 | Пистолет для монтажной пены | Fomeron | 1316 | 1 | 1316 |
| 12 | Пистолет для герметика | Topex | 268 | 1 | 268 |
| 13 | Уровень 40 см | Stanley | 738 | 1 | 738 |
| 14 | Уровень 60 см | Stabila | 1210 | 1 | 1210 |
| 15 | Уровень 100 см | Kapro | 2980 | 1 | 2980 |
| 16 | Правило 1 м | Inforce | 403 | 1 | 403 |
| 17 | Правило 1,5 м | Inforce | 513 | 1 | 513 |
| 18 | Правило 2 м | Inforce | 719 | 1 | 719 |
| 19 | Угольник 40 мм | Зубр | 382 | 1 | 382 |
| 20 | Линейка металлическая | Россия | 186 | 1 | 186 |
| 21 | Ящик для инструмента  | Inforce | 2000 | 1 | 2000 |
| 22 | Кувалда |  | 325 | 1 | 325 |
| 23 | Ножницы по металлу |  | 500 | 1 | 500 |
| 24 | Просекатель профиля |  | 600 | 1 | 600 |
| 25 | Пассатижи |  | 300 | 1 | 300 |
| 26 | Тонкогубцы |  | 250 | 1 | 250 |
| 27 | Утконосы |  | 283 | 1 | 283 |
| 28 | Бокорезы |  | 244 | 1 | 244 |
| 29 | Мультиметр | Mastech | 659 | 1 | 659 |
| 30 | Стремянка(4 ступени) | Inforce | 2013 | 1 | 2013 |
| 31 | Cиловой удлинитель 10м | Inforce | 455 | 1 | 455 |
| 32 | Костюм рабочий с логотипом |  | 2500 | 6 | 15000 |
| 33 | Мышка |  | 690 | 3 | 2070 |
| 34 | Создание групп |  | 7000 | 2 | 14000 |
| 35 | Создание фирменного стиля |  | 30000 | 1 | 30000 |
|  |  |  |  | Итого | 145610 |
|  |  |  |  | С учетом скидки 5% на инструменты | 140633 |

Таблица 1

Весь перечень инструментов планируется приобрести в специализированном магазине г. Саратова "Все инструменты"

- Приобретение расходных материалов и инструмента и их доставка, также вывоз мусора. Этим занимаемся мы(Remont-Off), расходы оплачивает заказчик. Закупка осуществляется в магазинах-партнерах.

-Приобретение чистовых(основных) материалов. Этим занимается заказчик, расходы оплачивает заказчик. По просьбе заказчика, приобретением чистовых материалов можем заняться мы(Remont-Off), также предоставляем заказчику скидку от наших партнеров.

Порядок выполнения работ:

1. Подготовительные работы

Продолжительность подготовительных работ может составить от 2 до 5 недель, в зависимости от площади помещения.

На этом этапе производятся следующие действия:

- Демонтаж стен (согласно перепланировке)

- Демонтаж старой половой стяжки

- Демонтаж сантехники

- Демонтаж старых радиаторов и монтаж новых

- Прокладка электрокабелей

- Возведение новых перегородок

- Прокладка труб, смещение стояков отопления и воды

- Прокладка трубок для систем кондиционирования

- Оштукатуривание стен и потолков

- Организация новой стяжки для пола

- Организация системы "теплый пол"

Материалы и оборудование для подготовительных работ:

-Все для организации теплого пола

- Радиаторы и поленцесушители

- Трубы

- Материалы для черновой отделки стен, пола, потолка и пр.

2. Основные работы

Основные работы могут длиться от 2 до 5 недель, в зависимости от площади помещения.

На этом этапе производятся следующие действия:

- Укладка электропроводов, монтаж подрозетников

- Крепление армирующей сетки на стены и потолок

- Монтаж подвесного потолка

- Возведение гипсокартонных конструкций( согласно дизайн-проекту)

- Отделка оконных откосов и монтаж подоконников

- Шпатлевка стен (в несколько этапов)

- Укладка керамической плитки

- Покраска стен (в несколько этапов)

Материалы и оборудование для основного этапа:

- Коробы для розеток и выключателей

- Все для организации подвесного потолка

- Влагостойкий гипсокартон

- Все для промежуточной отделки стен - шпатлевки, декоративные штукатурки и пр.

- Керамическая плитка

- Грунтовки, краски и пр.

3. Финишные работы

Финишные работы могут продолжаться от 2 до 4 недель.

На этом этапе производятся следующие действия:

- Укладка пола(паркет, доска, ламинат, линолеум) с последующей шлифовкой.

- Монтаж межкомнатных дверей

- Установка сантехники

- Окончательная отделка стен и потолка(финишная покраска, обои)

- Монтаж розеток и выключателей.

- Монтаж наличников и плинтусов

- Монтаж встроенных шкафов

- Установка осветительных приборов

- Монтаж домофона

- Уборка

- Расстановка мебели

Материалы и оборудование для заключительного этапа:

- Все необходимое для финишной укладки пола(паркет, ламинат, доска, линолеум)

- Межкомнатные двери

- Сантехника

- Обои, краски, лаки

- Розетки, выключатели, домофон

- Наличники и плинтуса

- Материалы и фурнитура для встроенных шкафов

- Мебель

 Персонал

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Персонал | Должность | Кол-во | З/п (руб.) |
| Административный | Маркетолог | 1 | 30 000 |
| Административный | Бухгалтер | 1 | 20 000 |
| Административный | Менеджер Call-центр | 1 | 15000 |
| Инженерно-технический | Прораб | 1 | 6% от объекта |
| Инженерно-технический | Отделочники(универсалы) | 6 | Сдельная |
| Инженерно- технический | Электрик | 2 | Сдельная |
| Инженерно-технический | Сантехник | 2 | Сдельная |

Таблица 2

Фиксированные издержки(за 1 календарный месяц) по персоналу составляют 65 000 руб+30%(20% - пенсионное страхование; 5,1% - медицинское страхование; 2,9% - социальное страхование)

По мере увеличения объектов, ведущихся параллельно, пропорционально увеличивается инженерно-технический персонал( в табл.2 инженерно технический персонал рассчитан на 3 объекта)

Необходимо всегда иметь резерв кадров, для оперативного расширения или замены персонала.

Программы и оборудование для офиса

Необходимо приобрести программу "1с бухгалтерия". Продукт полностью автоматизирует ведение бухгалтерского и налогового учета на предприятии.

Рыночная стоимость базовой версии: 4800 руб.

Необходимо также приобрести 3 ноутбука для работы в офисе из расчета: 1 шт. директору, 1шт. бухгалтеру, 1 шт. маркетологу(60 000 руб. за 3 шт.).

Необходимо приобрести МФУ лазерное для распечатки документации. Средняя рыночная стоимость 13000 руб.

Необходимая мебель должна быть включена в аренду офиса(23000 руб.)

Разработка сайта

Разработка корпоративного сайта. Сайт предполагает наличие подробной информации о компании, ее услугах и производимых товарах, примеры выполненных заказов, формы обратной связи и др. Средняя рыночная стоимость 79100 руб.

Внесение коррективов или создание новой Landing Page(Продающей) страницы. Средняя рыночная стоимость 8 000-13 000 руб.

Оптимизация рабочей силы

На объекте необходимо постоянное присутствие отделочников в кол-ве двух человек.(На некоторые виды работ, например оштукатуривание стен, возможно привлечение дополнительной рабочей силы, если того требует ситуация). Так как постоянное присутствие прораба не требуется, прораб может охватывать 3 объекта параллельно. Похожая ситуация с электриками и сантехниками, из-за их специфики работ, появление на объекте поэтапное.

На основание вышесказанного, для беспрерывной работы на 3-х объектах требуется 6 отделочников, 1 прораб, 1 электрик, 1 сантехник. Необходимо также предусматривать резерв кадров в размере 7 человек( 1 прораб, 4 отделочника, 1 сантехник, 1 электрик)

Организационный план

ИП - Индивидуальный предприниматель

В фирме Remont-Off учредитель:

- Селезнев Михаил Андреевич

Планируется:

Привлечение работника на должность "маркетолог".

Требования:

- Опыт работы не менее 2-х лет.

- Образование: высшее.

- Возраст: от 25 до 35 лет.

- Пол: мужской.

Привлечение работника на должность "бухгалтер".

Требования:

- Опыт не менее 3-х лет.

- Образование: высшее.

- Возраст: от 25 до 40 лет.

- Пол: женский.

Привлечение работника на должность "менеджер Call-центра".

Требования:

- Опыт не менее 1-го года.

- Образование: средне-специальное.

- Возраст: от 20 до 35 лет.

- Пол: мужской/женский.

Привлечение работника на должность "прораб".

Требования:

- Опыт не менее 5-ти лет.

- Образование: средне-специальное/высшее.

- Возраст: от 30 до 50 лет.

- Пол: мужской

Привлечение на должность "отделочники(универсалы)" в количестве 6-ти человек.

Требования:

- Опыт не менее 5-ти лет.

- Образование: средне-специальное/высшее.

- Возраст: от 25 до 50 лет.

- Пол: мужской.

Привлечение на должность "электрик" в количестве 2-х человек.

Требования:

- Опыт не менее 5-ти лет.

- Образование: средне-специальное/высшее.

- Возраст: от 25 до 50 лет.

- Пол: мужской.

Привлечение на должность "сантехник" в количестве 2-х человек.

Требования:

- Опыт не менее 5-ти лет.

- Образование: средне-специальное/высшее.

Организационная структура

Директор

Бухгалтер

Маркетолог

Прораб

Электрики

Отделочники

Сантехники

Менеджер Call-центра

Ответственность

Должностные обязанности

Директор - не только руководитель и «первое лицо» фирмы. Как единоличный исполнительный орган, он несет всю полноту ответственности за деятельность фирмы и свои решения перед контрагентами и участниками общества.

Маркетолог:

 - Выполняет работу по исследованию основных факторов, влияющих на динамику потребительского спроса на товары, соотношение спроса и предложения на аналогичные виды товаров

- На основе результатов маркетинговых исследований разрабатывает общую стратегию маркетинга компании.

- Проводит категоризацию и выявляет приоритетные группы потенциальных потребителей для разработки мероприятий, способствующих расширению рынка продаж товаров.

-  Оценивает перспективы развития рынка, перспективы компании по освоению и завоеванию того или иного сегмента рынка; разрабатывает стратегию выхода на рынок.

- Определяет каналы товарораспределения — их типы, характеристики, политику создания и использования

- Организует сбор информации от потребителей об удовлетворенности товарами, претензиях и жалобах на товары; определяет формы и способы устранения недостатков в поступающих от потребителей претензиях и жалобах.

- Поддерживает связь с рынком с помощью рекламы, службы информации для информирования потребителей и продвижения товаров; организует разработку стратегии рекламных мероприятий.

- Готовит предложения по формированию фирменного стиля предприятия и фирменного оформления рекламной продукции.

Прораб:

Несет ответственность:

 - За ненадлежащее исполнение или неисполнение своих должностных обязанностей.

- За правонарушения, совершенные в процессе своей деятельности.

- За причинение материального ущерба.

- За результаты и эффективность своей производственной деятельности предприятия в пределах своей компетенции.

- За неприятие мер по пресечению выявленных нарушений правил техники безопасности.

Бухгалтер:

Несет ответственность:

- за качественное исполнение своих обязанностей.

- за оформление учетной политики фирмы.

- за ведение бухгалтерского учета.

- за предоставление отчета в специальные органы надзора.

- контроль за перемещением продукции и всех остальных хозяйственных операций.

Менеджер Call-центра:

- Прием всех входящих звонков.

- Оформления заказов/заявок в документальной форме.

- Предоставление полной информации относительно товаров и услуг.

- Подготовка и сдача отчетности относительно выполненной работы.

Отделочник, электрик, сантехник:

-Работник несет ответственность за ненадлежащее исполнение или неисполнение должностных обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией, в рамках установленных действующим трудовым законодательством страны.

-Работник несет ответственность за правонарушения совершенные в процессе осуществления деятельности, в рамках установленных действующим административным уголовным и гражданским законодательством страны.

- Работник несет ответственность за причинение материального ущерба, в рамках установленных действующим трудовым и гражданским законодательством страны.

График работы персонала

Директор:

График работы: с 9:00 до 18:00 (Один час перерыв). Может работать удаленно от офиса, если того требует ситуация.

Бухгалтер:

График работы: с 9:00 до 18:00 (Один час перерыв). Работа в офисе.

Маркетолог:

 График работы: с 9:00 до 18:00 (Один час перерыв). Работа в офисе.

Менеджер Call-центра:

График работы: с 9:00 до 18:00 (Один час перерыв). Работа в офисе.

Прораб:

График работы: с 9:00 до 18:00. Работа удаленная, контроль за объектами, выезд на замер.

Отделочники, электрики, сантехники:

График работы: с 9:00 до 18:00. Работа на объекте.

Оценка рисков

Создавая организацию, нам необходимо оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на работу бизнеса. Воздействия внешней среды нельзя изменить, но многих последствий можно избежать, а возможности использовать во благо.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Риск | Вероятность наступления | Уровень влияния на проект | Мероприятия |
| 1 | Невыполнение плана продаж  | низкий | тяжелый | Качественная обработка рынка. Контроль качества товара, мониторинг ценовой и продуктовой политики конкурентов. Бенчмаркинг. |
| 2 | Появление новых конкурентов | средний | средний | Поддержание стабильно высокого уровня сервиса. Расширение программ лояльности, пересмотр ценовой политики. |
| 3 | Снижение платежеспособности населения | средний | средний | Использование программ лояльности, пересмотр ценовой политики. |
| 4 | Кражи, взломы | низкий | средний | Установка охранной сигнализации, страхование оборудования. |
| 5 | Недобросовестность заказчика | низкий | средний | Заключение официального договора. Брать предоплату. Обращаться в суд, с требованием выплат. |
| 6 | Низкий уровень квалификации персонала | средний | средний | Внимательный подбор персонала. Испытательный срок. Опыт работы не менее 5-ти лет. |
| 7 | Простой из-за поломок оборудования | средний | средний | Иметь резервный бюджет, для покупки дополнительного оборудования. Проводить своевременную проверку. Страховать оборудование. |
| 8 | Сезонность | средний | средний | Использование программ лояльности. Пересмотр ценовой политики. Увеличение бюджета на рекламу. На случай "завала" заказов, иметь кадровый резерв. |

Анализ конкурентов

Анализ конкуренции на рынке является наиболее важным аспектом любого маркетингового исследования. Задача конкурентного анализа - это выявление сильных и слабых мест компании для последующей разработки правильной стратегии поведения компании на рынке.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Название | Краткое описание | Ключевой | Прямой | Косвенный |
| 1 | Стройцентр | Стройка как головоломка - соберем любую | + | + |  |
| 2 | Гильдия строй | Ремонт квартир и домов от 1800 руб. | + | + |  |
| 3 | Ремонт Сервис64 | Ремонтом квартир в Саратове и Энгельсе мы занимаемся уже 18 лет, мало кто в нашем городе может сказать о таком опыте работы. | + | + |  |
| 4 | Ремо64 | Ремонт квартир и офисов в саратове |  | + |  |
| 5 | RogovStudio | Создадим дизайн проект, даже если бюджет ограничен |  |  | + |

1. Стройцентр

Местоположение: г. Саратов, ул. Шелковичная 11/15

Ассортимент: Весь спектр услуг

Ценовая политика: Цены на высоком уровне(среди конкурентов)

Уровень сервиса и дополнительные услуги: Уровень сервиса высокий, из дополнительных услуг: Дизайн проект, ремонт загородной недвижимости.

Рекламная активность: Высокая(в контекстной рекламе постоянно в топ 3)

2. Гильдия строй

Местоположение: г.Саратов, ул. Шелковичная, д. 90 А

Ассортимент: Весь спектр услуг

Ценовая политика: Политика завоевания части рынка. Товар выво­дится на рынок по сравнительно низкой цене в целях стимулирования спроса.

Уровень сервиса и дополнительные услуги: Услуги дизайнера. Уровень сервиса высокий(много каналов для связи).

Рекламная активность: Высокая(в контекстной рекламе постоянно в топ 4)

3.Ремонт Сервис 64

Местоположение: нет

Ассортимент: Весь спектр услуг

Ценовая политика: Политика завоевания части рынка. Товар выво­дится на рынок по сравнительно низкой цене в целях стимулирования спроса.

Уровень сервиса и дополнительные услуги: Каналы связи не так бросаются в глаза. Услуги дизайнера.

Рекламная активность: Средняя( в контекстной рекламе не всегда находится в топ 4)

4. Ремо 64

Местоположение: г. Саратов ул. Танкистов 37

Ассортимент: Весь спектр услуг

Ценовая политика: Политика завоевания части рынка. Товар выво­дится на рынок по сравнительно низкой цене в целях стимулирования спроса.

Уровень сервиса и дополнительные услуги: Дополнительных услуг нет. Уровень сервиса средний.

Рекламная активность: Невысокая

5. RogovStudio

Местоположение: г. Саратов ул. Шелковичная, 11/15

Ассортимент: Дизайн интерьера под ваш
бюджет.

Ценовая политика: Политика завоевания части рынка. Предлагают клиенту дизайн проект под их бюджет.

Рекламная активность: Высокая

Оценка интенсивности конкуренции

В г. Саратов в отрасли "Ремонт квартир" не наблюдается интенсивной конкуренции. Рынок статичен и редко подвержен изменениям. Чем больше активных конкурентов, тем чаще меняются условия сосуществования.

Важно:

- Владеть оперативной информацией о деятельности конкурентов(уровень их активности, частоту внедрения инструментов, а также количество и качество рекламы в любых формах и проявлениях)

- Уметь оперативно реагировать на их действия

В случае с компанией "Стройцентр" ситуация следующая - конкурент стабилен, выводит новое предложение 1-2 раза в год, но имеет сильную рекламную представленность. Это позиция стабильной компании, которую знает потребитель.

Профиль конкурента

Начало разговора.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания | Наличие городского номера  | Кто отвечает на звонок |
| Стройцентр | + | Менеджер |
| Гильдия строй | + | Учредитель |
| Ремонт сервис 64 | - | Менеджер, который не смог меня проконсультировать, ввиду нехватки опыта/знаний, через 5 минут перезвонил прораб, который, по сложившемуся впечатлению, является учредителем |
| Ремо 64 | - | Прораб |
| Rogov Studio | + | Менеджер |

Сразу же можно выявить интересные факты: например наличие городского номера. Мобильный телефон, скорее всего, говорит об отсутствии офиса. Также важно кто с вами общается: секретарь/менеджер или сразу же прораб. Если второе, то в компании отсутствует грамотное распределение труда: каждый занимается "всем понемногу". Первое же говорит о серьезном подходе к работе.

Место встречи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания | Пригашают в офис | Встреча на объекта |
| Стройцентр | Не против того, чтобы приехать в офис. | Делают на это уклон, для расчета сметы. |
| Гильдия строй | Не против, чтобы я приехал в офис, с условием предварительного звонка | Можно сначала встретится на объекте, который в процессе, задать вопросы рабочим, посмотреть на работу. |
| Ремонт сервис 64 | В офисе встретится готов, но адрес не назвал, ссылаясь на то, что вышлет по смс или сообщит, когда я соберусь ехать. Можно сделать вывод, что офиса нет, и снимает его по мере необходимости. | Готов сделать "экскурсию" по Саратову и Энгельсу. |
| Ремо 64 | Не доступен номер | Не доступен номер |
| Rogov Studio | Да(как выяснилось, это дизайн-студия компании строй центр) | Да |

Заключение договора

В телефоном разговоре на это согласились все компании. Как показывает практика, при более детальном рассмотрении договора у многих компаний, некоторые нюансы "берутся под ответственность" устно.

Договор должен включать в себя следующие разделы:

- Предмет договора

- Понятия

- Сроки выполнения работ

- Стоимость

- Права и обязанности сторон

- Порядок финансирования

- Порядок сдачи и приемки работ

- Гарантийные обязательства

- Сроки действия договора

- Особые условия

- Порядок разрешения споров

- Штрафные санкции

- Приложение

1. Стройцентр

Предложили гарантию 3 года.

2. Гильдия Строй

Предложил гарантию 1 год, на мой вопрос: "Почему не 3 года?", ответил, что готов дать 3 года, добавив, что если через 1 год ничего не произойдет, то и через 3 года тоже, максимум обои где-то надо подклеить.

3. Ремонт сервис 64

По поводу договора, предложил 2 варианта. Первый - официально, цена будет дороже ровно на сумму налогов, второй - неофициально, ссылаясь на его гигантский опыт, после "экскурсии" по объектам, я воочию в этом смогу убедиться.

Портфолио

1. Стройцентр

Согласились продемонстрировать фотографии своих работ, также согласились показать работы в процессе и при моем желании, они готовы договориться с прошлыми заказчиками, для демонстрации лучших работ.

2.Гильдия строй

Согласились продемонстрировать фотографии при встрече. Согласились показать работу в процессе(перечислил 3 основных объекта, на другие приглашать не стал, ссылаясь на их удаленность) Также готовы показать готовые объекты.

3. Ремонт Сервис 64

Сказал, что фото есть на сайте, достоверность которых лично готов подтвердить, путем поездки на этот объект.

Предоплата

1. Стройцентр

Готовы работать с поэтапной оплатой, но предоплата приветствуется.

2.Гильдия строй

 Работают без предоплаты. Оплата раз в неделю, после подписания акта приемки/сдачи, по факту выполненных работ.

3. Работают без предоплаты. Оплата происходит по позициям( Например за штукатурку) Готов вкладывать "свои" деньги, ссылаясь на его слова.

График работы

1. Стройцентр

График работы 5/2 , полный рабочий день, в случае необходимости готовы работать в выходные.

2. Гильдия строй

Начало работы с 8:30 до 17:30. Если интересно, заключают договор на согласование графика.

3. Ремонт Сервис 64

График 5/2, полный рабочий день

Наличие квалифицированных специалистов

1. Стройцентр

Наличие постоянной бригады, контроль качества осуществляется прорабом и инженером.

2.Гильдия строй

Цельной бригады нет. Работают по принципу распределения труда. На объекте 1-2 отделочника, по необходимости: сантехник, электрик, разнорабочие.

3. Ремонт Сервис 64

Объяснил, что не бывает мастеров, которые все умеют. Работают узкоспециализированные специалисты, работу которых контролирует лично.

Стоимость работ

Многие небольшие компании, в которых нет инженеров и квалифицированных сметчиков, делают в сметах «запас» материала на случай возникновения форс-мажорных обстоятельств - иногда этот «запас» доходит до 10% общей стоимости за ремонт. Серьезная компания никогда не пойдет на такие уловки. Более того, подобные форс-мажоры у крупной компании практически исключены: заказов много, а потому материал всегда есть в достаточном количестве.

1. Стройцентр

Средняя стоимость составляет от 6000 руб. за кв. м. Занимаются также закупкой материала и предлагают свои скидки.

2. Гильдия строй

Средняя стоимость работ составляет от 5200 за кв. м. Занимаются также закупкой материала и предлагают свои скидки.

3. Ремонт сервис 64

Объяснил, что средняя стоимость работ за м2 - это грубая ошибка т.к. надо учитывать где декоративка, где венецианка, но по большому опыту может сказать, что квартира площадью 81 кв.м. будет стоить 300000 - 350000+ % от налогов. Исходя из этого можно понять: средняя стоимость ремонта за м2 будет составлять 4500 руб.

Резюмируем анализ конкурентов. У серьезной компании должно быть:

- Отдельный офис с городским телефоном

- Менеджеры-Call центра, работа которых состоит, только в общении с клиентами.

- Портфолио

- Договор, учитывающий все возможные обстоятельства

- Лицензии, сертификаты, допуски

- Бригады, укомплектованные высококлассными специалистами

- Наличие сотрудников с высшем учебном образовании

- Осуществление инженерно-технического контроля

- Полный комплекс предоставляемых услуг

- Прозрачная смета

- Сотрудничество с признанными на рынке партнерами и поставщиками

Среди основных тенденций в сегменте потребителей на рынке ремонтных услуг можно выделить следующие:

- С ростом доходов люди все чаще обращаются за услугами по ремонту к помощи третьих лиц, а не проводят его сами.

- Потребители при проведении ремонтных работ используют больше качественных материалов для отделки, что ведет к увеличению стоимости ремонта.

- Все большее внимание уделяется качеству услуг. Это ведет к отказу от "частников" в пользу фирм, которые имеют хорошую репутацию на рынке и предоставляют гарантии на проведенные ремонтные работы.

А, значит, будущее рынка строительства и ремонта – именно за крупными фирмами, предоставляющими широкий спектр услуг и надежные гарантии.

Резюме

Название организации: Remont-Off

Организационно правовая форма: ИП

Целью проекта является фундаментальное укрепление на рынке ремонта квартир в г. Саратов, а также вывода своего бренда на российский рынок.

Для высокорезультативного старта организации требуются инвестиций, которые ей обеспечат рывок на рынке, за счет расширения персонала, найма квалифицированных сотрудников, обеспечение большого рекламного бюджета и качественной интернет площадки(Сайта), также закупку оборудования, которая повысит маржинальность.

Цель проекта подразделяется на подцели :

- Оптимизация труда персонала, за счет построения иерархии.

- Популяризация бренда при помощи эффективных маркетинговых стратегий.

- Закупка оборудования для увеличения маржинальности бизнеса.

- Аренда офиса для более продуктивной работы с клиентами, а также повышение доверия.

- Покупка качественного сайта для повышения статуса компании.

- Привлечения большого количества трафика.

В 2017 году, количество запросов увеличилось на 39,1%, так же можно заметить, что январь 2018 года, абсолютный рекорд по количеству запросов по двум фразам, можно сделать вывод « Спрос на Ремонт квартир в городе Саратов с каждым годом увеличивается и становится все больше».

Захват большой доли рынка в г. Саратов возможен в короткие сроки, так как рынок ремонта квартир статичен и конкуренция слабая. Есть 2 более менее устойчивых игрока - Стройцентр и Гильдия строй, которые не работают с сайтом, просто обеспечивая топ 4 в контекстной рекламе. Опираются на накопленный опыт и "сарафан", а не вкладывают деньги в развитие своего "детища", чтобы выйти на новый уровень.

При прочих равных, все они уступают нашим целям, стратегиям и нашим амбициям.

К преимуществам данного проекта можно отнести:

- Свободное вхождение на рынок

- Возможность оптимизации собственного производства

- Возможность расширения списка оказываемых услуг

- Квалифицированный персонал

- Качественные инструменты

- Маштабирование

- Быстрая окупаемость

- Выйти на высокую прибыль в размере 423700 руб. в срок 6 месяцев.

Необходимые инвестиции:

Инвестиции направленные на закупку оборудования и оформление - 616 730 руб.

Расходы на ФОТ персонала(8 человек) - 136 500 руб. в месяц, с учетом налогов. Необходимо учесть расходы за 2 календарных месяца, которые составят - 273 000 руб.

Текущие расходы проекта(аренда офиса, интернет, реклама, прочее) в месяц - 194800. Необходимо учесть расходы за 2 календарных месяца, которые составят -389 600 руб.

В итоге необходимые инвестиции составляют - 1 279 330 руб.

**Показатели эффективности проекта за 24 месяца**(минимальные)

Данный проект характеризуется следующими финансово-экономическими

показателями:

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиционные затраты (руб.) | 1 279 330  |
| Операционные затраты (руб.) | 7 951 200 |
| Валовая выручка (руб.) | 39 500 000 |
| Налоги (руб.) | 2 370 000 |
| Прибыль (руб.) | 5 478 800 |
| Прибыль CF (c учетомвозврата инвестиций) (руб.) | 4 199 470 |
| ROE (%) | 164% |
| Рентабельность (%) | 13% |
| LTV/CAC | 1,16 |