

**БИЗНЕС-ПЛАН**

***Центр комплексной автоматизации и светодиодного освещения.***

**Иванов Иван Иванович**  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Общество с ограниченной ответственностью ООО «ААА»

 г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, ул. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ д.\_\_.

 тел. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Стоимость проекта – \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_руб.,

 Дата составления: \_\_\_\_

**г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**2013 год**

***Структура бизнес- плана:***

1. Резюме проекта…………………………………………………………………… 3

2. Продукты и услуги …..…………………………………………….…………….. 4

3. Анализ рынка……………...........................…………………….……..…………. 8

4. План маркетинга……………………………………………………….……….... 10

5. План продаж …................……………………………………….………….. …....11

6. Организационный план………………………………………………..…..…….. 11

7. Финансовый план……………………………………………………...…..…….. 12

8. Анализ рисков………………………………….………………………......……. 12

* 1. **1.Резюме проекта.**

ООО «ААА» - одна из самых компетентных калининградских компаний, работающая в сфере комплексной автоматизации зданий, оптовых и розничных продаж светодиодной продукции, а также в сфере проектирования и монтажа систем светодиодного освещения. Учредитель и руководитель компании —\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**Рынок**

По оценкам экспертов в 2012 году рынок светодиодной продукции в России вырос на 70% в денежном выражении. Рост рынка автоматизации зданий за последние два года эксперты оценивают в 30% ежегодно. Компания работает как на рынке Калининградской области, так и на рынках регионов России.

**Продукты и услуги**

Планируется выделить три основных направления деятельности ООО «ААА»:

1. Проектирование и монтаж систем комплексной автоматизации зданий на калининградском рынке.

2. Оптовая и розничная торговля светодиодной продукцией, в том числе через сети DIY в Калининградской области и России; через региональных дилеров в России.

3. Сервисное обслуживание систем светодиодного освещения и автоматизации зданий на калининградском рынке.

**Инвестиции**

Для реализации проекта необходимы инвестиции в размере 50 000 000 руб., которые предполагается получить от частного инвестора. Возврат инвестиций планируется осуществлять за счет прибыли от деятельности. Прибыль будет распределяться в соотношении \_\_\_\_\_\_\_- учредитель компании, \_\_\_\_\_\_ - инвестор.

Основные статьи расходов, на которые необходимо направить вышеуказанные инвестиции:

- закупка товаров для торговли;

- приобретение грузового автомобиля;

- маркетинг.

**Цели**

- Стать лидером во всех указанных направлениях деятельности в калининградской области;

- стать одним из лидеров в поставке светодиодной продукции на российском рынке

- стать центром компетенций в области внедрения передовых энергоэффективных технологий, средств автоматизации на общероссийском уровне.

**Срок окупаемости — 18,5 месяцев с начала реализации проекта.**

  **Рентабельность инвестиций – 246 %.**

* 1. **2. Продукты и услуги**

ООО «ААА», пожалуй, наиболее компетентная организация в Калининградской области в вопросах проектирования и монтажа систем комплексной автоматизации зданий.

ООО «ААА» работает на рынке светодиодной продукции и систем автоматизации зданий около 3 лет. Компания реализовала множество проектов по монтажу освещения и систем автоматизации, поставке оборудования, является представителем в России следующих компаний - производителей: Klus - алюминиевый профиль для светодиодных лент (Польша), Skoff — светодиодные светильники (Польша), Polux — светодиодные лампы, светильники (Польша), Swarovski — светодиодные светильники (Австрия), OMS — системы профессионального освещения (Словакия), Side – светодиодные светильники премиум класса (Италия). Продукция указанных производителей поставляется как на калининградский рынок, так и в другие регионы России. Компания имеет представителей в Москве, Спб, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге. Компания имеет розничный магазин — салон светодиодной продукции в Калининграде.

В сфере автоматизации зданий, мы сотрудничаем с одним из мировых лидеров в производстве оборудования стандарта KNX — австрийской компанией Loxone([www.loxone.com](http://www.loxone.com/)). Выбор стандарта KNX обусловлен тем, что это наиболее передовой, универсальный и надежный открытый стандарт управления.

Основные преимущества интеллектуального здания:

* снижение рисков, связанных с потерей функциональности и работоспособности инженерной инфраструктуры
* обеспечение комфортных условий с учетом индивидуальных требований собственников и арендаторов
* снижение совокупных затрат на строительство и эксплуатацию
* обоснование высокой стоимости недвижимости, либо арендной платы
* повышение эффективности управления и контроля над состоянием инженерных систем объекта
* энергосбережение

Технология EIB/KNX представляет собой интеллектуальную систему автоматизации и управления инженерным оборудованием, которая отвечает требованиям европейских стандартов и применяется для создания комфорта и энергосбережения в коммерческих зданиях, промышленных объектах, жилье. Открытый протокол EIB позволяет создать гибкую систему управления, которая позволяет осуществлять модернизацию и расширение функций без значительных дополнительных инвестиций в инженерную инфраструктуру интеллектуального здания. Благодаря технологии EIB/KNX возможно реализовать все необходимые функции по управлению комфортом и микроклиматом с учетом индивидуальных пожеланий клиентов.

Оборудование EIB - это датчики и исполнительные устройства со встроенным интеллектом, объединенные двухпроводным кабелем, которые осуществляют программируемое управление систем жизнеобеспечения без применения компьютера. Такая система допускает внешнее управление, а в его отсутствие работает автономно.

Программное обеспечение позволяет легко и быстро создавать Web-страницы. Удобная и понятная визуализация системы обеспечивается стандартными средствами HTML с использованием графики, звукового сопровождения и анимации, что облегчает получение реальной картины состояния объекта.

Удаленное управление через сеть интернет в реальном времени обеспечивает возможность мониторинга объектов и управления ими, независимо от его размеров (квартира, дом, коттеджный поселок, группа промышленных объектов и т.д.).

* 1. ***Преимущества для потребителя***
* Быстрая и простая замена и добавление компонентов
* Снижение рисков аварий в инженерных системах, возгорания и поражения электрическим током
* Увеличиваются возможности использования различного оборудования
* Высокое качество и современный дизайн электроустановочных изделий
* Энергосбережение (до 30 % экономии электроэнергии)
* Простота эксплуатации системы

Повышение эффективности энергосбережения возможно при оптимизации всех составляющих процесса энергосбережения: архитектурных и конструктивных решений, инженерных систем и информационных сетей; автоматизированных систем контроля, управления и учета энергоресурсов.

Более подробно преимущества комплексной автоматизации для клиентов описаны в Приложении 4 .

1. **Коммерческая недвижимость**

К коммерческой недвижимости относятся здания, предназначенные для размещения офисов, торговых предприятий, а также жилые комплексы, гостиничные объекты и многофункциональные комплексы, к которым предъявляются повышенные требования, например – бизнес-центры классов А и В+, гостиницы 4 и 5 звезд, крупные многофункциональные центры.

Комплексный подход нашей компанией к разработке и реализации инженерных проектов позволяет собственнику снизить затраты на строительство и эксплуатацию зданий, сократить сроки реализации и повысить качество строительства.

1. **Промышленные объекты**

Наша компания обеспечивает комплексную разработку и реализацию проектов инженерной инфраструктуры объектов промышленного назначения. Мы выполняем все виды работ, начиная с этапа выбора инженерных решений и проектирования, заканчивая монтажом и вводом в эксплуатацию инженерных и информационных систем.

К промышленным объектам предъявляются более высокие требования, чем к офисным зданиям. При этом инвестиции оправданы, когда средства вкладываются в предприятия, где широко используются новые технологии в целях модернизации производства и совершенствования технологического процесса. Наша компания будет сотрудничать в области создания инженерной инфраструктуры с крупными компаниями и отраслевыми проектными институтами.

Наша компания будет выполнять полный комплекс работ по проектированию и строительству:

* трансформаторных подстанций (6—10/0,4 кВ); дизельных электростанций, включая электротехническую часть (распределительные устройства низкого и высокого напряжения российских и западных производителей) и тепломеханическую часть (вентиляция и пр.)
* систем и средств безопасности, включая системы пожарной сигнализации и пожаротушения, охранную сигнализацию и видеонаблюдение, контроль и управление доступом и т. д.
* систем связи и телекоммуникаций
* систем отопления, вентиляции и кондиционирования, водоснабжения и канализации, тепло- и холодоснабжения
* структурированной системы мониторинга и управления инженерными системами объекта (СМИС)

Подробнее о стандарте KNX и его преимуществах для инвесторов (владельцев зданий) - в Приложении 2.

Свои разработки мы основываем на глубоком понимании потребностей клиента и обширных практических знаниях в области монтажа систем освещения и автоматизации зданий, при этом учитываем мировой опыт.

**Услуги, предоставляемые компанией в области автоматизации:**

-проектирование систем, включая экономическое обоснование (расчет окупаемости) ;

-поставка оборудования (комплектация объектов);

-монтаж инженерного оборудования и систем автоматизации;

-обслуживание объектов;

- автоматизация гостиниц на программном обеспечении Fidelio.

- автоматизация ресторанов на программном обеспечении iiko.

**Как пример работы компании можно привести \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**. Объем

работ включает проектирование поставку и монтаж следующих элементов:

-все слаботочные сети

-система автоматизированного освещения

-климатическая система

-контроль доступа и учет рабочего времени

-видеотрансляция (реклама на мониторах)

-пожарно-охранная сигнализация

-сборка щитов автоматики

-система электронных заказов

-автоматизация кухни

-сборка серверов

-видеонаблюдение

Более полная информация об автоматизированных системах управления, проектируемых и монтируемых компанией «ААА» и перечень реализуемых функций интеллектуального здания приведены в Приложении 3.

Рассматривая опыт компании в осуществлении проектов по автоматизации зданий, установке освещения, можно сказать, что компания обладает наиболее сильными компетенциями в следующих областях:

- проектирование и монтаж систем автоматизации зданий;

- проектирование и монтаж светодиодного освещения;

- оптовая торговля светодиодной продукцией.

- калининградский и общероссийский рынок светодиодной продукции.

Учитывая вышесказанное, компания планирует выделить в своей деятельности три направления (помимо существующей розничной торговли в магазине-салоне) с соответствующим обеспечением этих направлений финансированием и кадрами. Цель- реализация потенциальных возможностей компании, лучший охват рынка и предоставление более полного объема услуг наиболее широкому спектру клиентов.

**Планируется выделить следующие направления деятельности:**

**1. Проектирование и монтаж систем автоматизации зданий и бизнеса на калининградском рынке.**

Опыт работы компании на калининградском рынке автоматизации зданий говорит о том, что в этой сфере необходимо концентрироваться на крупных проектах, таких как гостиницы классом 4 и 5 звезд, торговые центры премиум класса, рестораны, т. к. эти объекты обеспечивают наибольшую прибыльность.

**2. Оптовая торговля светодиодной продукцией через сети DIY в Калининградской области и России; через региональных дилеров в России.**

Компания обладает большим опытом поставок широкого спектра светодиодной продукции на рынки Калининграда и других регионов России, имеет представителей в нескольких регионах, поэтому компания может занять существенную долю российского рынка и стать абсолютным лидером в Калининградской области. Основное условие этого- постоянное наличие товарного запаса, для чего необходимы значительные финансовые ресурсы.

**3. Сервисное обслуживание систем светодиодного освещения и автоматизации зданий на калининградском рынке.**

Планируется создание подразделения компании, занимающегося обслуживанием систем освещения и автоматизации крупных объектов: торговые центры, гостиницы, склады, дороги. Основной задачей здесь будет являться создание профессиональной команды и отлаженной системы функционирования службы сервиса.

* 1. **3. Анализ рынка**

Для выяснения перспектив реализации настоящего бизнес плана был проведен анализ рынка для каждого запланированного направления деятельности. Получены следующие результаты:

**1. Оптовая торговля светодиодной продукцией через сети DIY в Калининградской области и России; через региональных дилеров в России:**

По оценкам экспертов в 2012 году рынок светодиодной продукции в России вырос на 70% в денежном выражении. Это связано прежде всего с двумя факторами: принятие на государственном уровне стандартов и норм по внедрению энергоэффективного освещения и снижение цен производителей на светодиодную продукцию. В 2013 тенденция роста сохранится в связи с полным запретом оборота ламп накаливания и физическим износом действующих светильников старых образцов. Эксперты ожидают рост не только в сегменте светильников для ЖКХ и промышленности, но и для интерьерного освещения.

Рынок DIY в России растет на 20% в год (2011, 2012) увеличивается ассортимент продукции, предлагаемый в супермаркетах данного формата. В настоящий момент компания не поставляет товары в супермаркеты. Вхождение в сети DIY в Калининграде и России является одной из приоритетных задач в рамках данного бизнес плана.

Основным конкурентом компании в этом сегменте на общероссийском рынке является фирма «Транзистор», на рынке Калининграда - фирма «Промсервис».

В таблице 1 (Приложение 1) сделано сравнение цен на на наиболее ходовые товары, поставляемые фирмой на рынки России и Калининграда, с ценами конкурентов.

Как видно из таблицы 1, цены предлагаемые фирмой полностью конкурентоспособны, т.е. как минимум не выше цен конкурентов на аналогичные товары, а по большинству позиций существенно ниже.

**2. Проектирование и монтаж систем автоматизации зданий и бизнеса на калининградском рынке.**

В связи с планируемым проведением матчей чемпионата мира по футболу в Калининграде в 2018г планируется построить 15 новых гостиниц, футбольный стадион. В проекте государственной программы развития Калининградской области до 2020 года. предполагается выделение из федерального бюджета 446 млрд рублей в течение 8 лет, начиная с 2013 года. Эти средства будут направлены на модернизацию и строительство объектов инфраструктуры, центров культуры, отдыха.

В связи с этим, спрос на услуги по проектированию и монтажу систем автоматизации зданий будет очень высоким.

Основным конкурентом в этом направлении деятельности компании в Калининграде является фирма «Двина». Однако, эта компания не предоставляет такого широкого спектра услуг и товаров как ООО «ААА».

**3. Сервисное обслуживание систем светодиодного освещения и комплексной автоматизации на калининградском рынке.**

По причинам указанным в предыдущем пункте рынок сервисного обслуживания систем освещения и автоматизации зданий в калининградской области будет расти и спрос на данные услуги будет высоким. Как правило, компания, установившая систему освещения и автоматизации, в дальнейшем занимается и ее обслуживанием. Поэтому при достаточном спросе на услуги компании по пункту 2, по сервисному обслуживанию спрос будет практически гарантирован.

В настоящий момент специализированных сервисных служб по системам автоматизации и освещения в Калининграде нет. Однако, потребность в такой службе созрела. Как одна из составляющих программы аутсорсинга на предприятиях Калининграда, такая служба поможет значительно сэкономить на зарплате и налогах по сравнению с вариантом найма собственных специалистов, а также решить вопрос надежного функционирования всех систем (освещение, отопление, вентиляция и кондиционирования) с помощью всего одной организации за небольшие деньги.

Наличие службы сервиса повышает лояльность клиентов, увеличивает объем продаж, т. к. клиенты уверены, что при покупке оборудования получат необходимый сервис в дальнейшем. Часто условием заключение крупного контракта по автоматизации является наличие сервисной службы.

В целом, создание трех подразделений компании с определенной сферой ответственности для каждого (на базе существующего розничного магазина-салона) позволит:

- лучше и оперативней удовлетворять потребности клиентов,;

- обеспечит надежность работы: так, например, подразделение оптовых продаж будет обеспечивать постоянное наличие продукции, необходимой остальным подразделениям. Подразделение проектирование и монтажа будет обеспечивать клиентов остальных подразделений техническими консультациями. Сервисная служба будет обеспечивать гарантийное и послегарантийное обслуживание объектов скомплектованных и смонтированных двумя другими подразделениями;

- позволит каждому подразделению активно развиваться в своем направлении деятельности, расширять перечень товаров и услуг, осваивать новые рынки.

* 1. **4. План маркетинга.**

Стратегия маркетинга для компании состоит, как говорилось в предыдущих пунктах, в выделении трех направлений деятельности при этом каждое направление работает в своей ценовой нише:

1. Оптовая торговля- в сегменте «эконом». Это связано со спецификой ценовой политики крупных сетей, а также с тем, что на данный момент розничный клиент не готов покупать светодиодную продукцию «среднего» и «премиум» классов, т. к. эта продукция изначально значительно дороже «традиционного» освещения. Переход в более высокий ценовой диапазон здесь увязан с изменением психологии покупателя в отношении светодиодной продукции.

2. Проектирование и монтаж — сегменте «премиум». Этот сегмент является наиболее прибыльным (гостиницы, деловые центры, рестораны). Работа в среднем и эконом сегментах (частные дома, школы) сопряжена с низкой прибыльностью и организационными трудностями (задержки оплаты, длительные сроки принятия решений и выполнения смежных работ).

3. Сервисная служба - «средний» сегмент. В этом сегменте в психологии покупателя существует баланс между необходимостью экономить на стоимости покупки оборудования и его надежностью (стоимостью его эксплуатации).

Для продвижения компании на целевых рынках и создания позитивного имиджа необходима модернизация существующих интернет-сайтов компании с интеграцией в них кабинетов клиентов, добавления раздела по сервисному центру, применение нового фирменного стиля, создание каталогов продукции.

Для продвижения компании планируется проводить рекламные акции, семинары, распространять листовки, флаеры, использовать личные контакты. Рекламные объявления будут размещаться в специализированных журналах, газетах, справочниках, на транспорте.

Наличие салона-магазина позволит иметь фактически постоянно действующий выставочный центр.

 Планируется участие в специализированных выставках.

**5. План продаж**

Проведя анализ рынка, учитывая все вышеперечисленные показатели и расценки на товары, можно составить план продаж на расчетные 2013-2014 гг., с учетом сезонности и праздничных дней. План продаж приведен в Таблице 2 (Приложение 1)

* 1. **5. Организационный план**

Руководство предприятием осуществляет **Генеральный директор** (Иванов И.И. ) - 1 чел.

Главный Бухгалтер - 1 чел. - подготовка бухгалтерской отчетности, кадры, формы договоров.

Помощник главного бухгалтера 1 чел. — обработка первичной документации.

**Технический отдел:**

-Технический директор - 1чел. - организация работы технического подразделения в целом. Консультирование ключевых клиентов.

-монтажники — 6 чел. - выполнение работ на объектах.

-IT инженер по IP телефонии 1 чел..

-IT инженер по видеонаблюдению, пожарной охранной сигнализации, системам контроля доступа 1 чел.

-IT инженер по серверам 1 чел.

-IT инженер по системам автоматизации бизнеса 2 чел. (один — проектирование, второй -сервисное обслуживание).

- инженер АСУ — 1 чел.

- инженер ОВК -1 чел..

- инженер энергетик-1 чел. (освещение ИБП, альтернативная энергетика).

- руководитель проектов -1 чел.

- сервисный инженер -1 чел.

**Коммерческий отдел:**

-Коммерческий директор- 1 чел. - организация работы отдела, ведение ключевых клиентов.

-маркетолог — 1 чел. - изучение рынка, реклама, организация выставок, семинаров.

-менеджеры по продажам светодиодной продукции — 5чел.

-менеджеры по продажам услуг автоматизации -5 чел.

- продавцы в магазине — 2 чел.

- логист -1 чел. (закупки, отгрузки, ведение склада)

-Водитель экспедитор — 2 чел; (по городу и экспортные поставки)

-Таможенный брокер -1 чел. (аутсорсинг) -таможенное оформление закупок;

-Уборщица -1 чел. Уборка офиса.

Увеличение штата сотрудников будет производится постепенно в соответствии с ростом объема продаж и, соответственно, загрузки сотрудников.

Для подробностей см. Таблицу 3 (Приложение 1).

* 1. **7. Финансовый план**

Финансовый план представлен в Таблице 4 (Приложение 1)

Для начала реализации проекта необходимо осуществить капитальные вложения в общей сумме 50 000 000 рублей.

Точка безубыточности достигается на 19-ом месяце с начала осуществления проекта.

Рентабельность инвестиций (Отношение чистой операционной прибыли к инвестициям) составляет на расчетном периоде времени 246% в среднем за год.

* 1. **8. Анализ рисков**

1. Риск низкого объема продаж.

В целях поддержания высокого объема продаж по каждому направлению, выделяются очень значительные средства на маркетинг: 400000 руб. при запуске проекта и 250000 руб. в последующие месяцы.

Кроме того, даже при нулевых оптовых продажах товаров (по этому направлению оборот многократно превышает оборот по остальным направлениям) на всем расчетном периоде, проект имеет практически нулевую рентабельность, т. е. безубыточен.

2. Риск отсутствия товаров на складе.

Риск может быть сведен к минимуму частотой поставок. Планируемая частота – 1 раз в 2 недели.

3. Риск неоплаты товара покупателем.

Данный риск нивелируется за счет наличия трех направлений деятельности с разными сегментами покупателей.