

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ «СТРОЙХАУС-НН»



**НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. Н. И. ЛОБАЧЕВСКОГО**
Национальный исследовательский университет

Содержание

- 1. Целевые группы клиентов
- 2. Каналы продвижения и продаж
- 3. Механизм взаимодействия с клиентами
- 4. Продукты, услуги, комплексные решения
- 5. Ценностное предложение
- 6. Технологическая платформа
- 7. Инфраструктура
- 8. Ключевые ресурсы
- 9. Механизм взаимодействия с партнёрами и поставщиками.
- 10. Структура расходов
- 11. Структура доходов



1. Целевые группы клиентов

Три класса целевой аудитории

ЦА формируется соответствующим образом: эконом класс, средний класс, премиум класс

Эконом класс

Стоимость строительства: от 0,5 до 2 млн рублей

Средний класс

Стоимость строительства: от 2 млн до 4 млн рублей

Премиум класс

Стоимость строительства: от 4 млн до ∞



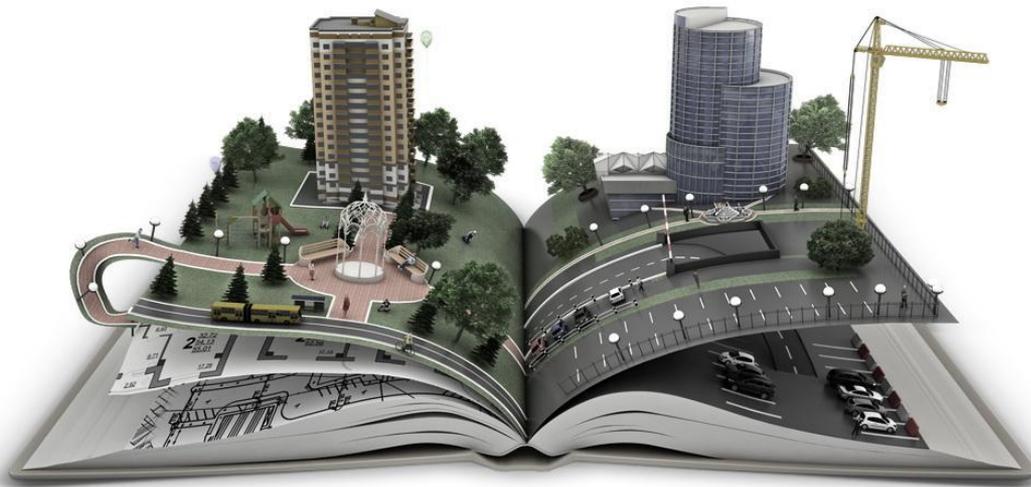
2. Каналы продвижения и продаж

- Основной целью нашей рекламной компании является повышение узнаваемости нашей продукции среди возможных покупателей, соответствующей степени информированности о продукции и создание положительного имиджа.
- Основная идея будет состоять в том, что наша продукция будет доступна многим слоям населения, а так же соответствовать стандартам качества.
- Прямой маркетинг, с наиболее интересными потенциальными клиентами.



3. Механизм взаимодействия с клиентами

- Наружная реклама
- Сайт фирмы
- Реклама в газетах
- Участие в выставках и конференциях
- Реклама в соц. сетях



4. Продукты, услуги, комплексные решения

- ▣ Проектирование домов
- ▣ Земельные работы
- ▣ Постройка домов
- ▣ Отделочные работы
- ▣ Прокладка коммуникаций
- ▣ Благоустройство территории
- ▣ Перепродажа строительных материалов
- ▣ Постройка дома “под ключ”



5. Ценностное предложение

- В основе нашей работы лежит принцип клиентоориентированности, т.е. выбор архитектурно-планировочного решения осуществляется в зависимости от сочетаний дохода и предпочтений клиента сообразно природно-климатическим условиям и особенностям данного региона с использованием современных материалов и технологий.
- Мы можем предложить также сервисное обслуживание в течении 3-х лет, со времени сдачи построенного объекта.



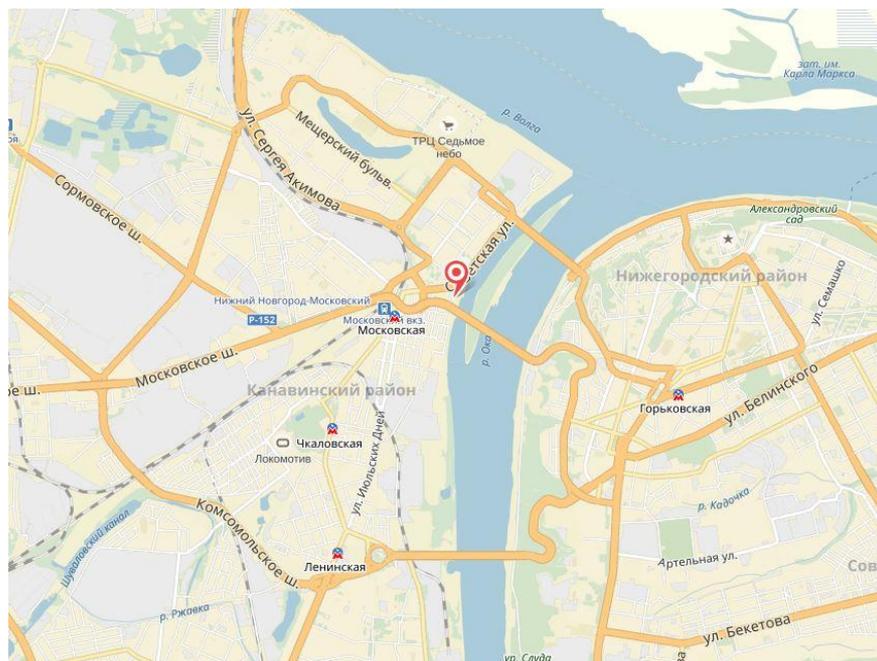
6. Технологическая платформа

- Наши компетенции по строительству коттеджей и таунхаусов позволяют создать широкий спектр предложений и осуществлять оптимальный выбор модели в зависимости от предпочтений и финансовых возможностей того или иного заказчика.
- Строительство коттеджей и таунхаусов в нашей компании соответствует природно-климатическим условиям и особенностям данного региона с использованием современных материалов и технологий.
- Выбор того или иного проекта, материалов и технологий осуществляется с учетом влияния на последующие стадии жизненного цикла строительного объекта.
- Выбор общего архитектурно-планировочного решения осуществляется на основе отечественных и зарубежных практик и предпочтений заказчика.
- Предполагается максимальное использование при строительстве объектов средств малой механизации.
- Демонстрация образцов будет осуществляться в виде объемного представления.
- Чертежи предполагается использовать в цифровом формате.



7. Инфраструктура

- Компания будет арендовать офис в центре города. (65 кв.м)



- Также будет арендоваться строительная техника, а в дальнейшем планируется её покупка.



8. Ключевые ресурсы

- ▣ Оборудование
- ▣ Специалисты
- ▣ Надёжные партнёры
- ▣ Качественные материалы
- ▣ Финансы, взятые в кредит в банке



9. Механизм взаимодействия с партнёрами и поставщиками.

Основные поставщики фирмы:

- ООО РеалСтрой НН (Строительные материалы)
- Компания Камнеград (Железобетонные изделия)
- Golden Forest (Пиломатериалы)

Сначала взаимоотношения будут строиться на обычных условиях, затем, если поставщик будет надёжным, будут приниматься особые условия.

Партнёры:

- Сбербанк
- ООО «Седьмое небо»



11. Структура доходов

- ▣ Строительство таун-хаусов – 20%;
- ▣ Строительство коттеджей – 80%, из них
 - Эконом-класса- 30%,
 - Среднего класса -50%,
 - Премиум-класса – 20%.



11. Структура доходов

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого
Кредит	2520000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Собственный капитал	7980800												
Продажа дома	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	1450000	17400000

Доходы - Расходы = Прибыль

17 400 000 - 10 500 800 = 6 899 200 - УСН

УСН(6%) за год = 261 000 руб.



Анализ конкурентов

	Триумф-Строй, ООО	Горал, ООО	«СтройХаусНН»	Дзержинскинвест, ООО
Ценовая политика	3	3	2	3
Качество материалов	4	2	3	2
Сроки выполнения	4	3	4	3
Обслуживание	5	3	4	3
Месторасположение офиса	3	4	4	4
Оборудование	4	2	2	2
Итого	23	17	19	17



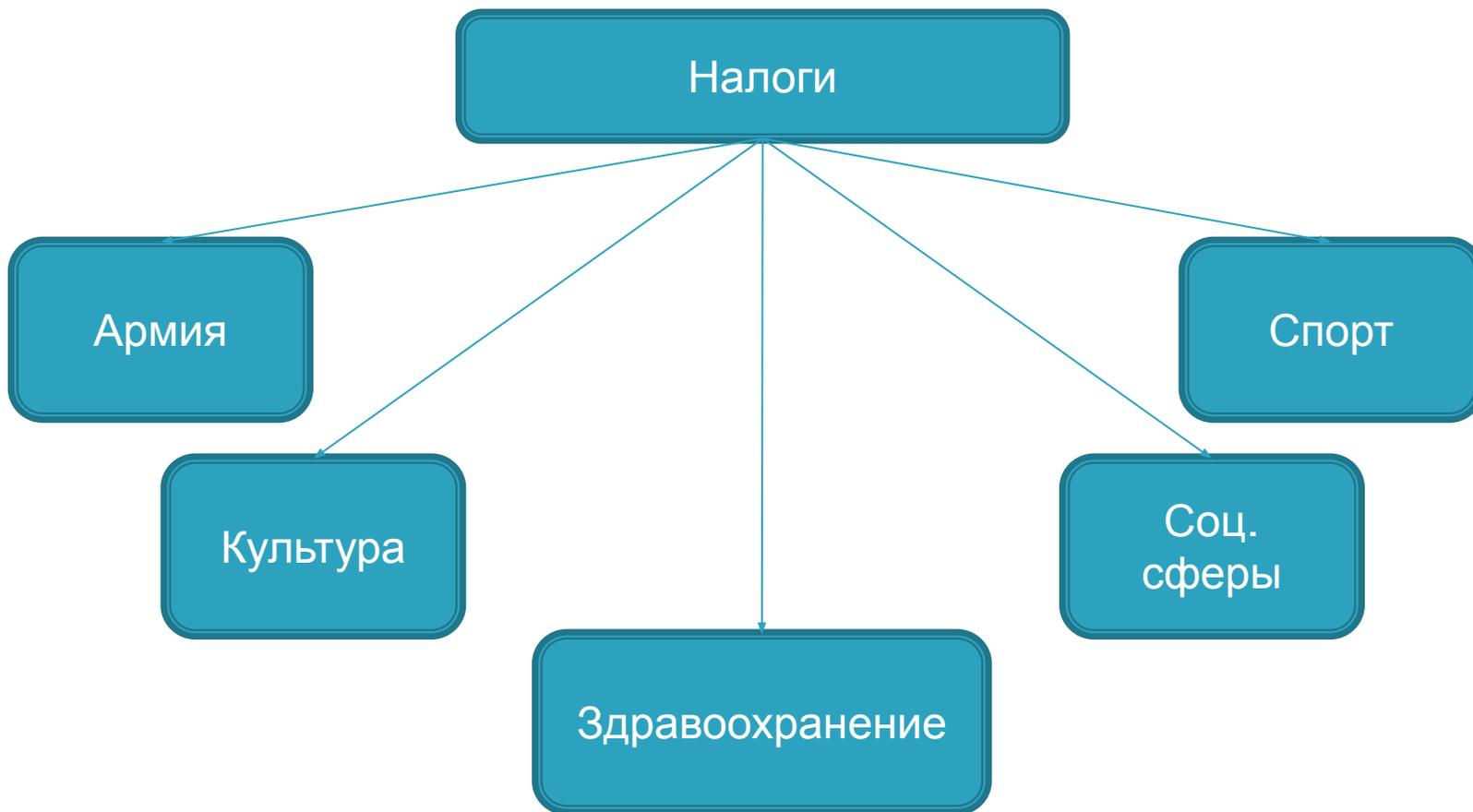
Социальный эффект

- 1) 16 рабочих мест
- 2) Обеспечение надлежащего уровня жизни работников
- 3) Создание условий для реализации и развития индивидуальных способностей сотрудников
- 4) Пополнение гос. бюджета посредством уплаты налогов
- 5) Рост уровня жизни



Организационная структура





Риски и пути решения

- 1. Наличие большого числа конкурентов – Лучшие условия по сравнению с другими
- 2. Несвоевременная поставка материалов, оборудования поставщиком – Разрыв контрактов с неблагонадёжными поставщиками и поиск надёжных поставщиков
- 3. Увеличение цен на строительные материалы и технику – Покупка российских материалов и техники
- 4. Смещение графика строительства – Скидки клиентам, которые ожидают
- 5. Снижение репутации застройщика – Хорошие PR-компании, повышение имиджа



Этапы планирования	Сроки выполнения	Ответственные
Регистрация ИП	15.01.17-01.03.17	Кучинский Д.
Договор с банком(Кредит), открытие расчетного счета	02.02.17-15.03.17	Коновалов Р.
Договора с собственниками помещений (Магазин, склад, офис)	15.03.17-18.03.17	Профьев И.
Выбор продукции и заключение договора с поставщиками	15.03.17-15.04.17	Кучинский Д.
Нахождение офиса	18.03.17-01.04.17	Профьев И.
Поиск оборудования под аренду Создание сайта и групп в соц. сетях	01.04.17-15.04.17	Кучинский Д.
Принятие товара на склад и проверка	15.05.17-17.05.17	Профьев И.
Собеседования о приеме на работу сотрудников.	15.04.17-15.05.17	Кучинский Д.
Подготовка к строительству первого коттеджа.	17.05.17-20.05.17	Профьев И.
Запуск рекламы	15.05.17-17.05.17	Коммерческий специалист
Начало строительства	21.05.17	Кучинский Д., Профьев И.

Этапы планирования	Сроки выполнения	Ответственные
Отладка штата рабочих и всей системы	21.05.17-21.06.17	Администратор
Подготовка к строительству второго коттеджа	21.06.17-21.08.17	Кучинский Д.
Закупка материалов в новом квартале.	21.07.17-21.08.17	Коновалов Р.
Реализация маркетинговой политики	21.08.17-15.09.17	Коновалов Р.
Активное продвижение сайта компании, продвижение компании через соц. Сети.	15.09.17-15.10.17	Коммерческий специалист
Проведение проверки сотрудников.	01.10.17-01.11.17	Кучинский Д.
Анализ ценовой политики конкурентов.	01.11.17-01.12.17	Кучинский Д.
Завершение строительства коттеджей	01.12.17-01.01.18	Профьев И.

Стратегическое развитие

