

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ ИП ЯКОВЛЕВ А.А.)

Автор проекта : Яковлев Андрей Александрович

Актуальные проблемы развития рынка строительных услуг

- Нечеткие критерии качества услуг
- Отсутствие возможности отказа от услуги в процессе ее оказания и после его завершения
- Отсутствие возможности для заказчика полноценной объективной оценки цены конкретной услуги
- Отсутствие возможности для заказчика полноценной объективной оценки количества конкретной услуги
- Оценка всех аспектов взаимодействия только по факту выполненной работы

Сферы деятельности ИП Яковлев А.А.

- Подрядные работы по строительству частных домов и небольших коммерческих объектов
- Предоставление финансирования на период строительства (заработок на %)
- Предоставление скидок от поставщиков материалов с целью экономии стоимости проекта в целом

Потребители ИП Яковлев А.А.

Потребители компании:

- Физические или юридические лица, которым необходимы подрядные работы по строительству частных домов или небольших коммерческих объектов
- Физические или юридические лица, которым необходимо, предоставление финансирования на период строительства
- Физические или юридические лица, которым необходимо предоставление скидок от поставщиков материалов с целью экономии стоимости проекта в целом

Целевой рынок:

- Частные клиенты, живущие в собственных квартирах и желающих переехать в дом, но, возможно, не имеющие собственных свободных средств с уровнем дохода выше среднего
- Корпоративные клиенты, которые хотят объект «под ключ» и, возможно, не хотят снижать оборотный капитал на период строительства объекта с определенным сроком, бюджет и ожидаемым уровнем качества

Потребности удовлетворяемые

Для физических лиц:

- Получение собственного комфортного безопасного индивидуального жилья
- Ограничение круга общения себя и семьи собственным выбором
- Приобщение семьи к определенной среде
- Подтверждение статуса возможностей и престижа
- Самореализация себя и семьи через индивидуальные решения на участке и в доме

Для юридических лиц:

- Получение желаемого объекта «под ключ» в оговоренный срок, в рамках запланированного бюджета
- Риски покрываются финансированием за счет подрядчика

STEP анализ

Социальные факторы	Политические факторы
<ul style="list-style-type: none">- развитие в обществе идеологии доступности загородной жизни для широкого круга потребителей- тренд на индивидуальность	<ul style="list-style-type: none">- регламентация работы «гастербайтеров»- появление новых форм трудовых отношений – самозанятость- появление понимания несложности использования официальных документов- легкость ввода в эксплуатацию дома- легкий доступ к коммуникациям
Экономические факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none">- повышение доступности домовладения для населения- доступность ипотеки- желание иметь больше площадь за те же деньги- снижение ставки рефинансирования- доступность страхования- высокие коммунальные платежи по квартире- высокая инфляция предполагает доступность «сегодня»	<ul style="list-style-type: none">- развитие технологий снижает риски некачественных результатов- увеличение числа проектов повышает качество результатов- новые формы и дизайн повышают интерес к данным проектам (клинкерная кладка, сендвич-панели)- большее количество техники повышает технологичность процесс и снижает сроки и стоимость проекта

SWOT анализ

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">- развитие в обществе идеологии доступности загородной жизни для широкого круга потребителей- тренд на индивидуальность- повышение доступности домовладения для населения- доступность ипотеки- высокая инфляция предполагает доступность «сегодня»- появление новых форм трудовых отношений – самозанятость- развитие технологий снижает риски некачественных результатов- большее количество техники повышает технологичность процесс и снижает сроки и стоимость проекта	<ul style="list-style-type: none">- доступность дома может быть переоценена- большой выбор порождает растянутые сроки- наличие неофициального дохода не позволяет получить ипотеку- наличие сезонного повышения цен на материалы- непонятное отношение к данной форме взаимодействия со стороны ифнс- не всегда оправдано использование современных технологий или техники с экономической точки зрения
Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">- возможность постфинансирования, за счет имеющегося имущества- скидка от поставщика на материалы прямая, полностью транслируемая на клиента, соответственно и прямая гарантия- проект в подарок- руководитель проектов – 1, личный контроль и развитие партнеров и постоянных сотрудников- малое количество проверенных бригад – дальнейший опыт увеличит число- отсутствие профильного образования и большого многопрофильного опыта – использование аутсорсинга и повышение собственной квалификации	<ul style="list-style-type: none">- отсутствие СРО – проекты до 3 млн – один из договоров- отсутствие большого числа проектов – индивидуальный подход- отсутствие постоянного штата – возможность дать цену рынка без затрат на резерв отсутствия проектов- нет штата – возможно изменение цены существенное в процессе работы над проектом- запас по срокам для их соблюдения- запас по цене для соблюдения бюджета

Цель-стратегия проекта по SMART

рост количества новых клиентов

бюджет на 1 клиента около 3 млн. рублей

продвижение сайта в поисковых системах в рамках бюджета 100 тыс. рублей

если данный проект покажет свою результативность, его можно масштабировать

срок реализации проекта 6 месяцев

Этапы реализации проекта

разработка сайта (поиск подрядчика, выбор шаблона для разработки, регистрация хостинга и доменного имени) – 3 месяца;

разработка рекламной кампании (поиск подрядчика, выбор платформы для продвижения, мониторинг ситуации и корректировка действий) – 1 месяц;

Запуск рекламной кампании и анализ результатов - 2 месяца.

Движение денежных средств проекта

Период	1 месяц	3 месяц	5 месяц	6 месяц	12 месяц	Нарастающи м итогом
Заказ сайта	10 000					-10 000
Заказ РК		10 000				-20 000
Плата за РК			40 000	40 000		-100 000
Доход от проекта					450 000	350 000

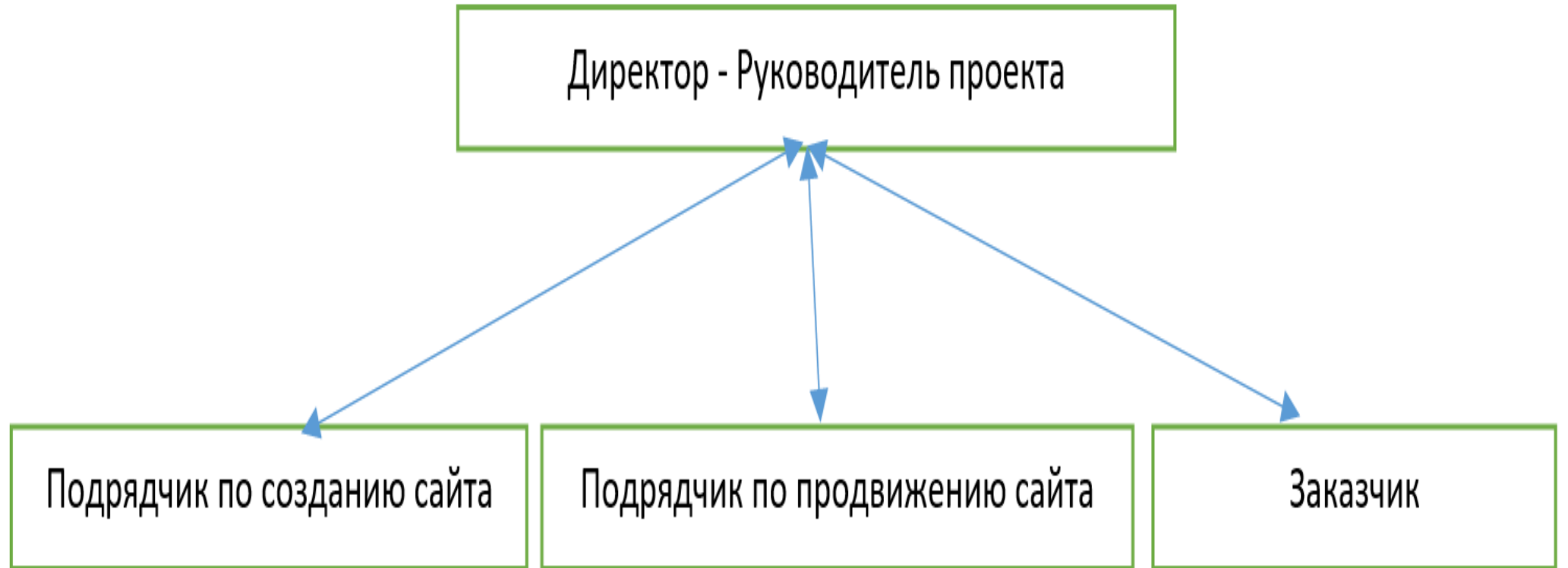
Дисконтированные денежные потоки проекта

Период	1 месяц	3 месяц	5 месяц	6 месяц	12 месяц	Нарастающим ИТОГОМ
Заказ сайта	9917,36					-9917,36
Период	1 месяц	3 месяц	5 месяц	6 месяц	12 месяц	Нарастающим ИТОГОМ
Заказ РК		9754,11				-19671,46
Плата за РК			38374,2	38057,06		-96102,73
Доход от проекта					407345,59	311242,86

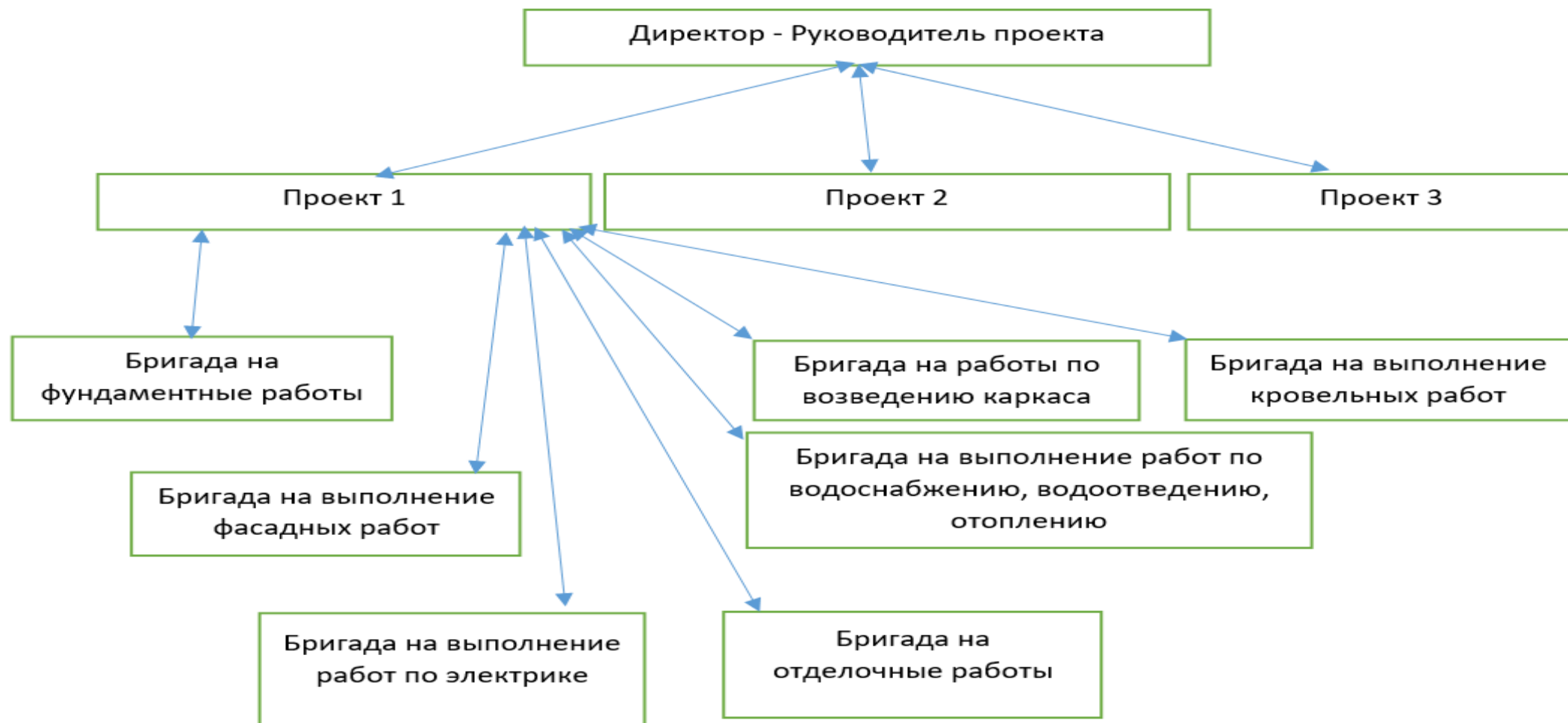
Риски проекта

Риск	Группа	Вероятность	Показатель
Ставка дисконтирования	Финансовый	20%	Ставка может вырасти не более чем в 2 раза
Стоимость труда	Финансовый	20%	Рост затрат может увеличиться на 10%
Риск отсутствия необходимого персонала	Операционный	20%	Рост затрат может увеличиться на 10%
Неэффективная маркетинговая компания	Операционный	20%	Размер вложений в маркетинг
Падение рентабельности отрасли	Стратегический	20%	Снижение цены контракта на 5%
Поддержание принципа неизменности цены контракта	Стратегический	20%	Рост затрат может увеличиться на 10%
Ограничения ведения деятельности	Риск опасностей	10%	Размер вложений в маркетинг
Рост непредвиденных затрат	Риск опасностей	20%	Размер вложений в маркетинг

Организационная структура проекта



Организационная структура компании



Организационная структура компании на перспективу

