



ЦЕНТР ДЕЛОВОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского



Создание и выведение на рынок «Гибкого камня»

Семенова Марина Владимировна



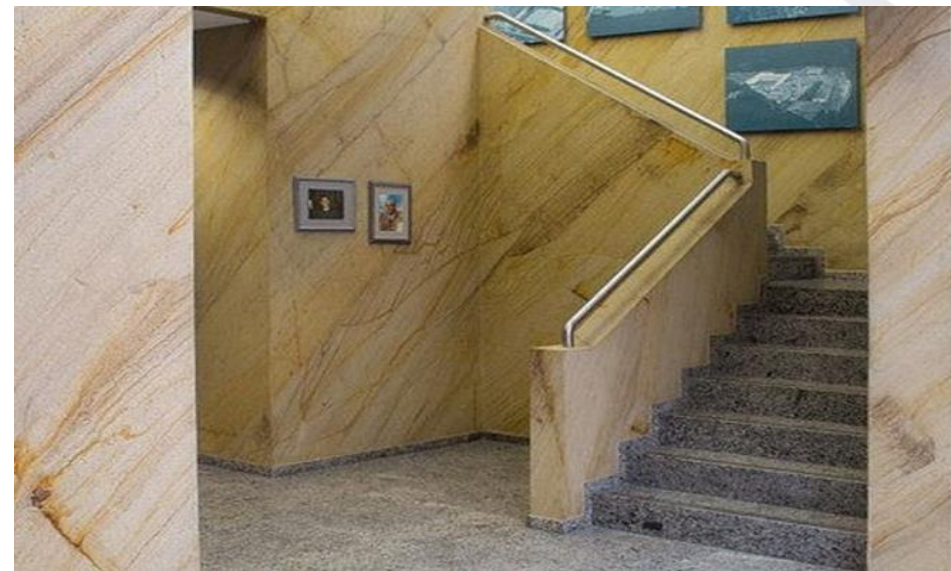
Цель и Результаты

Цель:

Выведение на рынок продукции «Гибкий камень» ООО «Компанией «Технологии Мира» к 07.02.2022г.

Результаты:

- Создание производственной площадки
- Создание склада готовой продукции
- Создание и открытие салона (магазина) по продаже готовой продукции
- Создание и открытие интернет-магазина
- Регистрация и получение торговой марки TehnoMIR.



Текущая ситуация в отрасли и тенденции ее развития

Главными поставщиками на рынке натурального камня с суммарной долей в мировой добыче более 70% выступают КНР, Италия, Иран, Индия, Украина и Бразилия. Доля России в мировом производстве составляет 0,5%.

Крупнейшими производителями промежуточных изделий из камня являются Испания (48%) и Италия (30%).

В области производства готовых изделий из камня ведущая роль принадлежит Италии (44%), Испании (24%), Франции (7,1%) и Великобритании (5,0%).

Согласно проведенному анализу объем рынка искусственного акрилового камня в России в 2019 г. составил 658 052 м².

Среди стран, поставляющих искусственный акриловый камень на российский рынок в 2019 г. крупнейшей стала Южная Корея (83,1% натурального объема импорта).



Уникальность

Гибкий камень представляет собой панель на текстильной основе, к которой приклеен тонкий слой песчаника

- Внешняя отделка;
- Декорирование стен жилых помещений различного назначения – холл, ванная комната, коридор и т.д.;
- Отделка коммерческих помещений, таких как офисы компаний, отели, банковские учреждения и др.

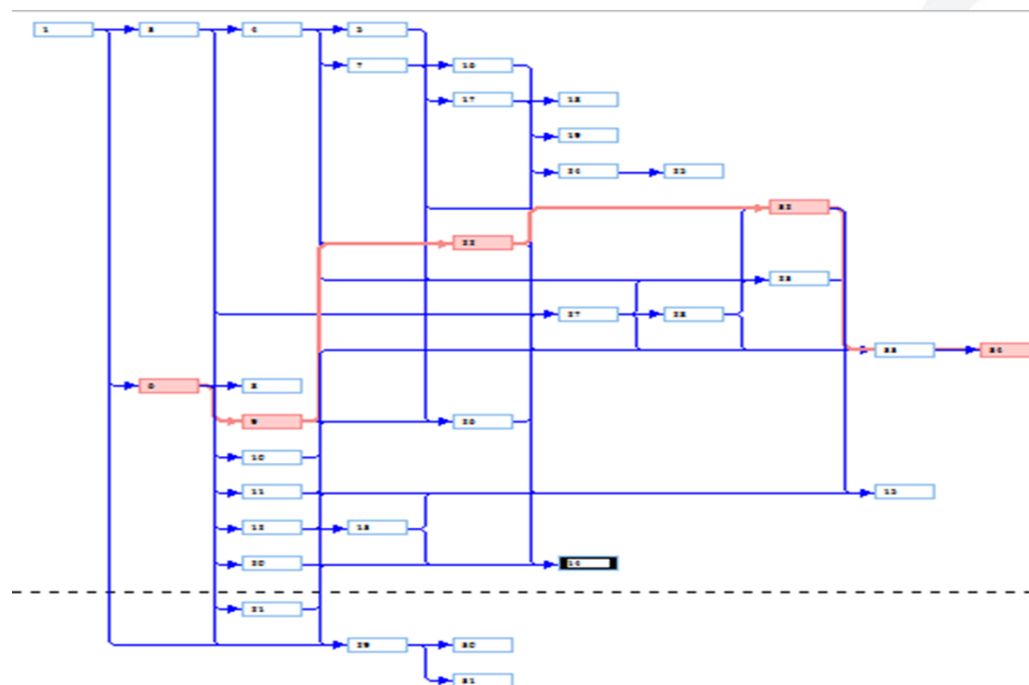
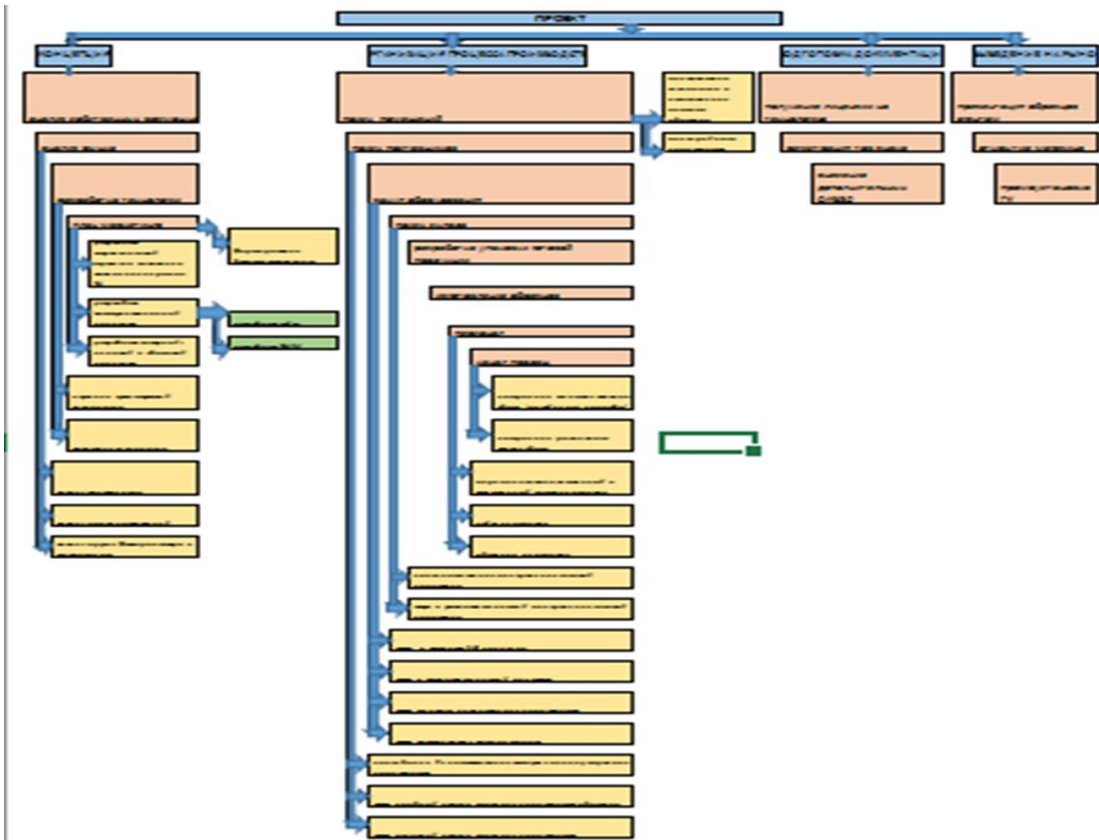


Конкурентные предложения на рынке

критерий	конкуренты						ООО «Компани я «Технолог ии Мира»
	Салон кер.плитки «Планета плитки»	Декор.штука турка	Салон «Европейские обои»	ООО «МеталлПроф иль» Сайдинг пластик	«Аль та Про филь» Фаса дные пане ли	Nov ak Tech nology Гибк ий кам ень	
Цена за 1 кв.м.	1500,00	900,00	450,00	636,00	1300,00	1300,00	1100,00
Цена монтажа	930,00	800,00	300,00	600,00	500,00	400,00	300,00
Износоустойчивость	Очень высокая	Очень высока	низкая	Очень высокая	высокая	Очень высокая	Очень высока
Гарантия	15 лет	10 лет	0	5 лет	5 лет	35 лет	35 лет
Разнообразие рисунка	Высокая степень	Высокая степень	Высокая степень	Низкая степень	Высокая степень	Высокая степень	Высокая степень
Доработка на месте монтажа	частично	можно	можно	частично	частично	можно	можно
Гарантия на	Нет/замена	Можно на месте	Нет/замена	Нет/замена	Нет/замена	Можно на месте	Можно на месте



Иерархическая структура работ и сетевой граф



Составляющие компоненты или материальные ресурсы



Участники проекта

Стратегия взаимодействия с участниками проекта

Организационная структура проекта

Матрицы ответственности



Риски. Сводный сметный расчет



Наименование статей расходов	Сумма
расходы на оплату труда	489 120,00
страховые платежи (30%)	146 736,00
приобретение материалов	197 630,00
оборудование	157 300,00
прочие расходы	296 000,00
непредвиденные расходы	50 000,00
Итого	1 336 786,00



Маркетинговый план

Потенциальные сегменты рынка:
Розничный покупатель
Оптовый покупатель. Юр.лица
Агенты. Дизайнеры, прорабы, строители.



Основные каналы сбыта продукции

- Розничный салон продаж
- Интернет -магазин
- Продажа через агентов
- Оптовая продажа. Тендера.



Систему продвижения продукции на рынке:

- реклама (Таргетированная, соц.сети, сайт)
- стимулирование сбыта потребителей (акции, конкурсы)
- мероприятия по связям с общественностью (взаимодействие с САДА, прорабами)
- участие в выставках и ярмарках
- личные продажи в салоне



Эффективность проекта

Показатели экономической эффективности проекта

Показатели	Значение
Чистый приведенный доход (NPV)	141209
Индекс рентабельности проекта (PI)	1,11
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	60%
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	1 год