**Бизнес - план компании по благоустройству территории. PRO Брусчатку**

 **“Комфорт под ногами”**

**ИП Обухов Алексей Сергеевич.**

**Владелец: Обухов Алексей Сергеевич.**

**Телефон:  *8(3452)-388-294***

**Почта: pro.bruschatku@mail.ru**

***Сайт: <https://probruschatky.ru/>***

***ВК: <https://vk.com/probruschtatku72>***

**Содержание**

**1-3 страницы.** Описание компании: история компании, информация о ее целях, задачах и стратегии развития. Миссии и уникальность.

**4-9 страницы.**Анализ рынка: исследование рынка услуг по благоустройству, определение основных конкурентов и их сильных и слабых сторон. Как мы можем обойти конкурентов.

**4-9 страницы.** Маркетинговая стратегия: разработка плана продвижения компании, определение целевой аудитории и методов привлечения клиентов. Что проадаем и какие услуги предлагаем. Как команда будет функционировать.

**10-15 страницы. Люди с каким опытом будут руководить компанией. Что они знают и почему на них можно положиться.**

**10- 15 страницы.** Организационный план: описание структуры компании, функций подразделений и должностей, а также планирование штатного расписания и фонда оплаты труда. Размер компании. Какие операции будут выполняться каждый день.

**16-20 страницы.** Финансовый план: расчет затрат на создание и развитие компании, прогнозирование доходов и расходов, а также определение точки безубыточности и показателей эффективности проекта.

**21-27 страницы.** Риски и возможности: анализ возможных рисков и проблем, с которыми может столкнуться компания, а также разработка мер по их минимизации и использованию возможностей для развития бизнеса. Стратегия компании на 10 лет.

**28-35 страницы.**Приложения: дополнительные материалы, подтверждающие обоснованность бизнес-плана, такие как результаты маркетинговых исследований, финансовые модели и т.д.

**1.Описание компании:**

* **История компании:**

 **Немного слов про то, как я пришел к мысли, что нужно запускать данный проект. В 2020 году я первый раз узнал, что такое укладка брусчатки и благоустройство, в данной сфере я проработал 3 года. Я побывал и в роли замерщика, и в роли администратора, и в роли мастера, и в роли разнорабочего. Так, как я проработал на всех должностях компании, у меня появился четкое понимание, как функционирует данная сфера. После почти 6-7 месяцев работы уже над своей личной идеей, не имея наставников, денежных средств для масштабного я решаюсь к запуску. Компания “PRO Брусчатку” начала свою деятельность в апреле 2023 года. Вложив свои последние сбережения в покупку инструмента на 1 бригаду, создание сайта, я вышел на рынок Тюмени. Цель компании на 2023 год стояла следующая: изучить клиентов, рынок, руководство бригадами, и показать Тюмени, что появилась новая компания. Честно скажу результаты были не большие, но я считаю для “PRO Брусчатку” первый год удался. Было очень много замеров, постоянные звонки, объекты были в самых разных частях Тюмени и даже за ее пределами. Было несколько заказов на благоустройство жилых комплексов. Многое было упущено из-за того, что не было финансов на расширение. Учитывая все ошибки, весь опыт проделанный за 2023 год в этом году планируется масштабный запуск и завоевания рынка.**

* **Цели, задачи и стратегии развития:**

**Задачи “PRO Брусчатку” на 2024 год.**

**1. Запуск полного проекта благоустройства (озеленение, асфальтирование, ландшафтный дизайн). Почему я принял решение, что компании необходимо масштабироваться в этих направлениях? Ответ: За 2023 год мне удалось поработать даже с дизайнерами, у которых в проекте идет полный спектр услуг. Клиенту будет удобнее, когда 1 компания выполнит все пожелания и заберет его головную боль в этом вопросе.**

**2. Участие в тендерах.**

**3. Сотрудничество с компаниями, которые производят материал.**

**4.** Расширение клиентской базы и увеличение объема продаж услуг.
**5.**Повышение качества предоставляемых услуг и улучшение их ассортимента.
**6.**Внедрение новых технологий (искусственного интеллекта и нейросетей)
**7.**Оптимизация затрат и снижение себестоимости услуг.
**8.**Развитие корпоративной культуры и повышение профессионализма сотрудников.
**9.**Улучшение имиджа компании и укрепление ее позиций на рынке.

**10.** Развитие ассортимента услуг: предложение новых видов работ, адаптация услуг под потребности клиентов.

**11.** Развить клиентоориентированность.

**12.Продвижение компании: активное использование маркетинговых инструментов для привлечения внимания к компании и ее услугам.**

**13.Войти в топ 5 компаний по благоустройству в Тюмени и Екатеринбурге.**

**2.Анализ рынка и конкурентов.**

**Город Тюмень очень быстро развивается и расширяется. Поэтому сфера благоустройства и строительства в целом, здесь будет актуальна, как никогда. Рынок имеет высокую конкуренцию, а это значит есть большой спрос.**

**Исследование рынка услуг по благоустройству показало, что наиболее популярными являются услуги по озеленению, укладке газонов и ландшафтному дизайну. Также востребованы услуги по установке систем автоматического полива и освещения. В последнее время растет спрос на услуги по созданию водных объектов (прудов, бассейнов) и искусственных холмов.**

Анализ рынка благоустройства в Тюмени показывает, что существует несколько крупных игроков, которые занимают большую долю рынка. Однако, есть также много небольших компаний, которые предлагают услуги по благоустройству. Рынок в целом стабилен, но есть потенциал для роста за счет привлечения новых клиентов и расширения ассортимента услуг. В прошлом году мы сталкивались с работой частных мастеров. 2 объекта было переделано и доделано после того, как клиенты вызывали частных мастеров. Компания **“PRO Брусчатку” будет применять стратегии для того, чтобы клиенты не обращались к частным мастерам (нету договора, делают некачественно, могут в любой момент бросить и уехать, недостаточно развиты технологии и оборудование). Частных мастеров даже не будет в таблице конкурентов. В таблицу конкурентов, которая будет расположена далее, будут приведены только крупные игроки города Тюмени, которые имеют многолетний опыт и высокую долю на рынке. Анализ будет состоять из 7 крупных игроков, где будут приведены их плюсы и минусы.**

**Топ 7 конкурентов по Тюмени**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название компании** | **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| **ООО “Зеленстрой”** | Большой опыт работы и репутацию надежной компании на рынке благоустройства.Квалифицированный и опытный персонал, способный выполнять работы высокого качества. | Недостаток инновационных технологий и решений в области благоустройства, что может снижать конкурентоспособность компании.Ограниченный ассортимент услуг по сравнению с другими компаниями в отрасли.Недостаточно развитая сеть филиалов и представительств в других регионах, что ограничивает возможности для расширения бизнеса. |
| **ООО “СК СибЛидер”**  | Большой опыт работы на строительном рынке и наличие реализованных проектов.Широкий спектр услуг, включая проектирование, строительство, благоустройство территорий и ремонт дорог.Использование современных технологий и материалов в процессе строительства.Наличие квалифицированных специалистов и опытных менеджеров.Участие в государственных и муниципальных заказах. | Зависимость от экономической ситуации и колебаний рынка.Возможные проблемы с качеством из-за большого объема работ.Риск несоблюдения сроков выполнения работ из-за высокой загрузки.Ограниченность ресурсов и возможностей для расширения бизнеса. |
| **ОАО “Тюменьблагоустройство”** | 1. Большой опыт в сфере благоустройства и озеленения территорий. 2. Наличие современного оборудования и техники для выполнения работ. 3. Квалифицированный персонал, способный выполнять сложные задачи. 4. Участие в крупных проектах по благоустройству города. 5. Репутация надежного партнера, выполняющего свои обязательства.  | 1. Зависимость от государственного финансирования. 2. Недостаток инновационных технологий и решений в работе. 3. Ограниченные возможности для развития новых направлений деятельности.4. Недостаточно развитая система маркетинга и продвижения компании. 5. Риск снижения качества работ при увеличении объемов заказов.  |
| **ООО “Зеленый город”** | Большой опыт работы в сфере озеленения и благоустройства территорийКвалифицированный персоналИспользование современных технологий и методов работыУчастие в крупных проектахХорошая репутация у клиентов и партнеров | Недостаток опыта в работе с крупными объектамиОграниченные финансовые ресурсыНебольшое количество постоянных клиентовРиск потери качества работы при увеличении объема заказов |
| **ООО “Ландшафт-Дизайн”** | 1. Опыт. 2.
2. Профессиональная команда.
3. Инновации.
4. Клиентоориентированность.
 | 1.Ограниченность ресурсов,  |
| **ООО “Парки Тюмени”** | 1. Опыт работы в области паркового хозяйства. 2. Наличие профессиональной команды специалистов. 3. Использование современных технологий и подходов в работе. 4. Клиентоориентированный подход к обслуживанию посетителей парков.  | 1. Ограниченность ресурсов (финансовых, материальных, человеческих). 2. Нестабильность спроса на услуги парков в связи с экономической ситуацией и другими факторами.  |
| **ООО “ЭкоСтрой”** | Экологическая направленность: Наличие в названии компании слова “ЭкоСтрой” указывает на то, что компания фокусируется на вопросах экологии и устойчивого развития, возможно, внедряя инновационные технологии в свою деятельность.Региональная представленность: Компания работает в Тюмени, крупном городе в Западной Сибири, что говорит о ее активности и стремлении к развитию на региональном уровне.Ответственность: Как юридическое лицо, ООО “ЭкоСтрой”, вероятно, имеет определенные обязательства и ответственность перед своими сотрудниками, клиентами и обществом в целом. | Недостаток прозрачности: Поскольку компания является частной, о ней может быть мало общедоступной информации. Это может затруднить оценку ее деятельности и надежности для потенциальных клиентов или сотрудников.Отсутствие конкретных деталей о деятельности: Неясно, чем именно занимается компания “ЭкоСтрой”. Это может создать путаницу и недопонимание относительно области их специализации и предоставляемых услуг.Финансовая стабильность: Не имея доступа к финансовой отчетности компании, трудно оценить ее финансовую стабильность. Это может быть важно для потенциальных инвесторов или кредиторов. |

**Как компания “PRO Брусчатку” может обойти конкурентов и показать свою уникальность на рынке?**

1. **Добавление и увеличение ассортимента услуг.** Самое первое, что планирует добавить компания **“PRO Брусчатку” это услуга мойки брусчатки с помощью специального аппарата. С помощью данной услуги можно не потерять клиента, даже если ему будет дорогу перекладывать брусчатку. Будет создана выставка работ и материала компании.**
2. **Обязательные планерки и обучение специалистов. Цель данного пункта сделать так, чтобы каждый специалист мог очень быстро, а главное качественно выполнять услуги. Знал ГОСТ по благоустройству, мог обучать по ходу работу новичков, которые приходят без опыта.**
3. **Создание репутации компании. Компания будет обрабатывать всю обратную связь, чтобы улучшить качество предоставляемых услуг. Ношение общей формы на объекте, чтобы было понимание у клиентов, что приехали профессионалы. Компания будет прорабатывать и работать над тем, чтобы отзывы были только положительные. “PRO Брусчатку” будет активно участвовать в благотворительности. После начала компании в 2023 году уже поступали заявки, от клиентов, которые нас порекомендовали. Наша команда будет следить также и за экологичностью.**
4. **Автоматизация и оптимизация. На объекте много раз видел, а также видел сам многие тяжелые работы делали рабочие (выборка, отсыпка). Эта работа проводиться в самом начале и отнимает большое количество физической силы, которая влияет на продуктивность более важной работы таких, как например сама укладка брусчатки). Эта работа будет заменена спецтехникой. (на маленьких объемах это сделать не получиться, есть места где спецтехника не проедет). Администратор пройдет курс нейросетей и искусственного интеллекта, это поможет сэкономить большое время и позволит ему заниматься важной работой.**
5. **Цена, качество и скорость работы. Цена услуг оценивается, как выше среднерыночной. Это обусловленное тем, что при быстрой скорости работы наших мастеров качество остается на высоте, наши сотрудники соблюдают полностью ГОСТ. На каждом объекте присутствует опытные мастер, который отвечает за качество. Также мы используем только качественный материал. (я лично ездил по заводам и отбирал с кем можно сотрудничать).**
6. **Условия и забота о сотрудниках. Мы поддерживаем и заботимся о том, чтобы была дружная атмосфера в команде и бригадах. Каждый сотрудник чувствует себя важным и ценным. Постоянное обучение сотрудников, помогает им стать настоящим специалистов в своей сфере. Так, как работа физически сложная, и под солнцем мы заботимся о здоровье сотрудниках ( не даем им перетруждаться так, как после этого идет менее продуктивная работа). В 2024 году каждый сотрудник компании будет оснащен фитнес браслетом, где данные будут передаваться на монитор, и мы будем следить, чтобы все показатели были в норме (также это будет показывать, кто действительно работает). В случае отклонения показателей по здоровью сотрудник немедленно будет предупрежден и отправлен к врачу. Сотрудники самая важная часть компании, ведь именно они выполняют услуги.**
7. **Клиентоориентированность. Мы предлагаем комплексные тарифы именно поэтому, каждый сможет воспользоваться нашими услугами. Любой способ оплаты: наличными, терминалом, переводом, оплата на расчётный счет и в рассрочку. Выезд к клиенту в день обращения. Индивидуальные подходы.**

**Подведение итогов: “PRO Брусчатку” не сможет победить преимущество компании долголетия на рынке. Но наша команда специалистов сделает все, чтобы улучшить все пункты приведенные выше. С каждым годом будут находится и искаться новые технологии, новые процессы, постоянное расширение услуг. Мы доведем каждый процесс до идеала. Наша компания будет брать большие объемы, новые проекты, дизайн проекты, сотрудничать с дизайнерами, расширяться по городам. Репутация компании превыше всего, за этим будет тотальный контроль. Никакой халтуры на работе, соблюдение всех ГОСТов, никакого хамского отношения к клиентам. Мы уверенны в качестве своей работы, поэтому мы даем гарантию 3 года на наши работы, чем может похвастаться не каждая компания. Благодаря хорошей репутации на рынке, каждый клиент будет обращаться к нам снова и снова. Минимальный спектр скидок и бонусов, это обосновано тем, что клиенты должны видеть профессионалов и настоящих мастеров к которым они обратились. За 2023 год не один клиент не попросил скидки на наши услуги ( хотя компания новая и еще не имеет репутации на рынке). Своевременная доставка материала и полностью исправный инструмент помогает не мешать продуктивности и сроку сдачи объекта. Также важно сказать, что у всех клиентов/ потенциальных клиентов мы вызывали доверие, они видели людей, которые знают, что делают. (даже, когда еще не было произведено составление сметы на объекте, уже спрашивали скажите куда можно произвести оплату). Возможно я написал много повторяющего и лишнего, но именно к этому всему будет стремиться моя компания и мы станем компанией номер 1 в России. Более подробно все будет описано в следующих пунктах бизнес плана.**

**3.Маркетинговая стратегия.**

**План продвижения компании:**

* Контекстная реклама: настройка рекламных кампаний в Яндекс.Директ и Google AdWords.
* Продвижение в поисковых системах (SEO): оптимизация сайта под требования поисковых систем, написание и размещение статей, пресс-релизов, новостей компании.
* Таргетированная реклама в социальных сетях: создание рекламных кампаний с учетом особенностей целевой аудитории.
* Участие в выставках и конференциях по теме благоустройства: представление компании, продукции, услуг, обмен опытом с коллегами.
* Публикация статей и интервью с руководителями компании в специализированных изданиях.
* Организация и проведение акций, скидок, розыгрышей призов среди клиентов. Участие в городских мероприятиях.
* **Создание многофункционального мобильного приложения со многими услугами, подписками, каталогами, новыми технологиями. В него также будет входить разделения для регистрации сотрудников и клиентов. Все данные будут храниться у каждого клиента в этом приложении.**
* **Создание ютюб канала с нашими достижениями, как проходят процессы, почему нужно выбирать нас. Каждый год будет выпускаться фильм про компанию, где будет показан наш рост за 1 год.**
* **Будет создана футбольная команда по футболу ( я сам играю в футбол и буду играть в этой команде). В команде будут играть только сотрудники компании.**
* **Сотрудничество с производствами материала и строительными магазинами.**
* **Самым главным нашим продвижением будет то, что клиенты нас будут рекомендовать. Наши отзывы будут нас рекомендовать.**
* **Будет выпушена канцелярская продукция с логотипом нашей компании, подарочные наборы.**
* **Многофункциональный сайт, который будет красочно и подробно описывать наши современные технологии, наши достижения и нашу репутацию.**
* **Партнерства и сотрудничество с крупными компаниями.**
* **Организация и проведение мастер классов по благоустройству.**
* **Создание вирусной рекламы, песни, стиха. Поддержка трендов где будет показано, что мы современная компания.**
* **Сотрудничество с блогерами и известными личностями.**
* **Проведение различных конкурсов и розыгрыша призов.**
* **Использование рассылок о новых услугах и предложениях для клиентов.**

**Определение ЦА/ портрет клиента:**

1. Определите пол, возраст, деятельность сегмента и размер дохода? **(мужчины и женщины, возраст от 30 до 60 лет, средний и высокий класс, размер дохода от 60к в месяц).**
2. В какой стране/ городе проживает? **Россия, Тюмень.**
3. Где они очень часто проводят время? **(дома, на работе, в машине)**
4. Каковы главные жизненные ценности этих людей? **(семья, качество жизни, уют)**
5. Решение каких проблем более всего актуально для них на данный момент? **(окружить себя комфортом и красотой, высокие цены на материал и услуги,сэкономить время на ремонте и поиске материала).**
6. Что способствовало возникновению в жизни этих людей озвученных проблем? **(обман, некачественное выполнение услуг, высокие цены)**
7. Каковы причины этих проблем? **(негативный опыт, некачественно выполненная работа0**
8. Что мешает им решить эти проблемы? **(маленький доход, не могут определиться что хотят, трудная планировка участка)**
9. Какие решения они пробовали раньше? Что в этих решениях сработало хорошо и плохо. **( вызывали неквалифицированных работников)**
10. На каком этапе решения проблемы они находятся сейчас? **(кто сможет качественно и быстро решить их проблему, обсудить и посоветовать).**
11. Какой конечный результат ищет этот сегмент целевой аудитории? **(качественное оказание услуг, гарантия на работу, введение от начала и до конца).**
12. Как они представляют себе идеальное решение своей проблемы? **(выезд на замер в день обращения, цена на работу = качеству, сделать как все просят, преступление к работе сразу после обращения, сопровождение после окончания работ и инструкцию по уходу)**
13. Как измениться их жизнь после решения проблемы? **(уютная обстановка в доме, преображение участка, не нужно думать что что-то сломается и можно забыть про эту проблему).**
14. Что случиться в их жизни, если они не будут решать свою проблему? **(грязь, чувство не комфорта, могут возникнуть более серьезные проблемы, боязнь упасть или удариться).**
15. Какие надежды они связывают с вашим предложением? **( качество, гарантия, скорость, безопасность).**
16. В чем они продолжают сомневаться? **( обман, маленький стаж, неквалифицированные работники)**
17. Каковы главные желания сегмента?  **( качество, гарантия, скорость, безопасность).**
18. Какие страхи связаны с проблемой, возникшей в жизни клиента? **( обман, маленький стаж, неквалифицированные работники)**
19. Что их больше всего радует? **( здоровая семья, жить в комфорте)**
20. Что злит и тревожит клиента, который ищет решение своей проблемы? **(назойлевые предложения, на замер приезжают продаваны которые впаривают услуги и не слушают клиента)**
21. Кто их кумиры? **( люди которые добились успеха, люди которые их вдохновляют).**
22. Какие действия они готовы повторить вслед за своим кумиром, а чего не станут делать? **(уважать себя, рисковать)**
23. Как они узнали у вас? **(реклама, от знакомых)**
24. Между кем и кем они выбирали, прежде чем прийти к вам? **(между компаниями которые дают больше рекламы, и кто посоветовал других)**
25. Что они думают о цене? ( **цена выше среднего, рассчитывали на бюджет меньше).**
26. Что им нравится в ваших конкурентах? **(большой опыт, надежность)**
27. Что им не нравится в ваших конкурентах? **(не квалифицированные работники, не качественное делание услуг, не берут на себя все обязанности и проблемы)**
28. Что они считают самым важным в решении покупки? **(надежность и гарантия)**
29. Что могло бы стимулировать клиентов начать работу с вами уже сегодня? **(надежность и гарантия, фото работ)**
30. Готовы ли они к покупке? **(нет)**
31. Что могло бы побудить клиента рекомендовать товар тем, у кого есть похожая проблема? **(выполнение работ на высоте, не составление дополнительных проблем во время работы)**
32. Что всегда на них производит отталкивающее впечатление? **( отсутствие надежности, не слаженность организации)**
33. На каких сайтах/ сетях самая большая активность и какая? **(интернет, ВК)**
34. Как они воспринимают имайл рассылку? Переходят ли по ссылке из писем? **( переходят)**
35. Насколько ли они осведомлены о технических деталях продукта?**(базовые знания)**
36. Какие способы оплаты они считают самыми удобными? **(терминал).**

**Что продаём и что предлагаем:**

|  |
| --- |
| **Укладка брусчатки и тротуарной плитки** |
| Укладка на песок | 700 рублей/кв.м. |
| Укладка на пескоцемент | 950 рублей/кв.м. |
| Укладка с щебнем  | +300 рублей к основному тарифу |
| Более 3 элементов и цветов | 1200 рублей/кв.м. |
| Установка поребрика | 300 рублей/м.п. |
| Установка бордюра | 500 рублей/м.п. |
| Установка пластиковой водостока | 400 рублей/м.п. |
| Установка бетонного водостока | 300 рублей/м.п. |
| Демонтаж плитки | 150 рублей/м.п. |
| Демонтаж бетона до 10 см толщина | 200 рублей/м.п. |
| Дополнительная отсыпка песком/щебнем от 20 до 40 см | 300 рублей/м.кв. |
| Установка пластиковой водоприемника  | 1000 рублей/ шт. |
| Гидроизоляция отмостки плантером  | 200 рублей/кв.м. |
| Поднятие уровня колодца и монтаж колодезных люков | 1500 рублей/шт. |
| Демонтаж поребрика и водостока  | 100 рублей/м.п. |
| Демонтаж дорожного бардюра | 200 рублей/м.п. |
| Выборка грунта от 7 см до 20см | 250 рублей/кв.м. |
| Подрезка брусчатки простая/сложная  | 100/200 рублей м.п. |
| Подрезка поребрика  | 120 рублей/м.п. |
| Объекты от 1 до 40 кв  | 2000 рублей/ м.кв |
| Ступеньки с поребриком  | 1500 рублей/ м.кв. |
| Мойка брусчатки | От 80 рублей/м.кв. |

|  |
| --- |
| **Асфальтирование**  |
| Асфальтирование 4-5 см с использованием мелкозернистого/ крупнозернистого асфальта | От 550рублей/м.кв. |
| Асфальтирование 5-6 см с использованием мелкозернистого/ крупнозернистого асфальта  | От 600 рублей/м.кв. |
| Укладка асфальтной крошки от 8 до 10 см | От 230 рублей/м.кв. |
| Ямочный ремонт асфальтовых покрытий  | 750 рублей/м.кв. |
| Заделка трещин в асфальтобетонных покрытиях вручную битумом с отчисткой трещин | 30рублей/ м.кв. |
| Доставка асфальтной крошки в Тюмени  | От 800 рублей/ м.кв. |
| Установка дорожного бортового камня  | 750 рублей/ п.м.. |
| Нарезка швов в дорожных,асфальтобетонных, бетонных покрытиях | 130 рублей/м.п. |
| Разборка асфальтобетонных покрытий  | 180 рублей/м.кв. |
| Устройство подстилающих и выравнивающих слоев оснований из песка | 120 рублей/м.кв. |
| Устройство подстилающих и выравнивающих слоев оснований из щебня (толщина от 10см) | 280 рублей/м.кв. |
| Поливка основания битумной эмульсией | 50 рублей/м.кв. |
| Объекты от 1 до 40 кв.м. | - |

|  |
| --- |
| **Озеленение** |
| Укладка рулонного газона с основанием  | 300 рублей/м.кв. |
| Укладка газона на подготовленное основание | 100 рублей/м.кв. |
| Посев в подготовленную почву, включая стоимость семян 40-50 гр./кв.м. | 130 рублей/м.кв. |
| Культивация  | 100 рублей/м.кв. |
| Подготовка (выравнивание, уплотнение) | 130 рублей/м.кв. |
| Обработка гербицидом  | 30 рублей/м.кв. |
| Распределение нового грунта  | 60 рублей/м.кв. |
| Гидропосев | 90 рублей/м.кв. |
| Посадка декоративных деревьев и кустарников высотой до 1м в ёмкость до 5л | 300 рублей/шт.  |
| Посадка декоративных деревьев и кустарников высотой до 2м в ёмкость до 10л | 550 рублей/шт. |
| Посадка декоративных деревьев и кустарников высотой от 2м в ёмкость от 10л | договорная |
| Посадка плодовых деревьев  | От 1300 до 2500 рублей/шт. |
| Посадка плодовых кустарников  | От 700 до 1500 рублей/шт. |
| Посадка хвойных растений до 2м и до 20л | От 1200 до 2300 рублей/шт. |
| Посадка хвойных растений от 2м и от 20л | Договорная  |
| Разовая стрижка газона без вывоза  | 900 рублей/ 100кв.м. |
| Разовая стрижка кустарников  | От 20 рублей/ куст  |
| Укладка искусственного газона  |  |
| Установка металлического бордюра |  |
| Комплексный уход за участком | От 15000 рублей/месяц |

|  |
| --- |
| **Прочие услуги** |
| **Вывоз и утилизация грунта** | **1700 рублей/ м3** |
| **Удаленность объекта**  | **+10 рублей км к цене за укладку** |
| **Ландшафтный дизайн**  |  |

**\*Прайс действителен на апрель 2024 года и находиться в постоянной корректировке и добавление ассортимента услуг. За 2023 год было добавлено более 20 услуг.**

**4.Организационный план.**

**Описание структуры компании:**

**\*Отдел маркетинга и продаж: занимается привлечением новых клиентов, продвижением услуг компании и продажей товаров. З**анимается исследованием рынка, анализом конкурентов, разработкой маркетинговой стратегии и рекламных кампаний.

**\*Технический отдел: отвечает за выполнение работ по благоустройству, включая проектирование, строительство и ремонт объектов. П**роводит проверки и испытания выполненных работ, выявляет дефекты и несоответствия, разрабатывает меры по их устранению.

**\*Финансовый отдел: занимается управлением финансами компании, планированием бюджета и контролем расходов.**

**\*Отдел кадров: занимается подбором и обучением персонала, а также организацией корпоративной культуры.**

**\*IT-отдел: отвечает за разработку и поддержку информационных систем, необходимых для работы компании.**

**\*Отдел снабжения:** занимается закупкой необходимых материалов и оборудования для выполнения работ по благоустройству. Следит за исправностью инструмента. отвечает за доставку материалов и оборудования на объекты

**\*Отдел охраны труда и техники безопасности:** контролирует соблюдение норм и правил охраны труда на объектах, проводит инструктажи и обучение персонала.

**\*Юрист:** обеспечивает юридическое сопровождение деятельности компании, консультирует по вопросам законодательства.

**\*Производственный отдел:** осуществляет непосредственное выполнение работ по благоустройству на объектах, контролирует качество и сроки выполнения работ.

**\*Замерщик:** производит замеры на объектах, составляет планы и чертежи, рассчитывает объемы и стоимость работ.

**\*Администратор:** координирует работу всех отделов компании, обеспечивает оперативное решение возникающих вопросов и проблем, контролирует выполнение задач и достижение поставленных целей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Штатное расписание** | **Фонд оплаты труда** |
| Генеральный директор | 200 000 рублей в месяц. |
| Заместитель генерального директора | 70 000 рублей в месяц. |
| Маркетинговый отдел:1. Маркетолог.
2. Менеджер по продажам.
 | Маркетинговый отдел ( 160 000 рублей в месяц).1. 80 000 рублей в месяц.
2. 80 000 рублей в месяц.
 |
| Технический отдел: 1. Прораб.
2. Бригадир.
3. Рабочие.
 | Технический отдел ( 240 000 рублей в месяц).1. 100 000 рублей в месяц.
2. 60 000 рублей в месяц.
3. 80 000 рублей в месяц на человека.
 |
| Финансовый отдел:1. Бухгалтер.
 | Финансовый отдел ( 60 000 рублей в месяц).1. 60 000 ( рублей в месяц).
 |
| Отдел кадров:1. Специалист по подбору персонала.
 | Отдел кадров ( 50 000 рублей в месяц).1. 50 000 рублей в месяц.
 |
| Отдел IT:1. Системный администратор.
 | Отдел IT ( 70 000 рублей в месяц).1. Системный администратор 70 000 рублей в месяц.
 |
| Отдел логистики:1. Логист.
2. Снабженец
 | Отдел логистики 120 000 рублей в месяц)1. 60 000 рублей в месяц.
2. 60 000 рублей в месяц.
 |
| Юридический отдел:1. Юрист.
 | Юридический отдел (60 000 рублей в месяц).1. 60 000 рублей в месяц.
 |
| Отдел Охраны труда и безопасности:1. Инжинер по технике безопасности.
 | Отдел охраны труда ( 60 000 рублей в месяц).1. 60 000 рублей в месяц.
 |
| Отдел выездных специалистов:1. Замерщик.
 | Отдел выездных специалистов (20 000 + %).1. 20 000 + %
 |
| Отдел офиса:1. Администратор.
 | Отдел офиса ( 35 000 рублей в месяц).1. 35 000 рублей в месяц.
 |

\*При оплате будет учитываться продуктивность, выполнение задач.Будет введена система штрафов для соблюдение правил и дисциплины в компании. Будут введены обязательные стажировки (оплачиваемые). Таблица фонда оплаты труда будет корректироваться так, как будут вводиться новые мотивации сотрудников.

**Система штрафов:**

1. За опоздание на работу или уход раньше времени 500 рублей за каждый час.
2. За нарушение ТБ - от 1 000 до 10 000 в зависимости от степени нарушения. Как для рабочего, так и для бригодира.
3. За некачественно выполненную работу - от 30% до 100% от суммы договора в зависимости от ущерба нанесенного заказчику.
4. Умышленная порча инструмента и имущества - сумма равная покупке нового.
5. Алкоголь и наркотики штраф 10 000, повторное употребление увольнение.
6. Не выход на работу без причины 1 500 рублей. Первый раз предупреждение.
7. Грубость клиенту штраф 10 000.
8. Курение на территории объекта - 500 рублей.

**Люди с каким опытом будут руководить? Что они знают? Почему на них можно положиться?**

В компании PRO Брусчатку будут работать сотрудники с многолетним опытом в своей сфере деятельности. Большой опыт - это высокое качество выполнения своих обязательств, а также возможность готовить к работе новых сотрудников. И новые сотрудники, и сотрудники с опытом будут постоянно проходить квалификацию. Сотрудники знают все обязанности, которые входит в их функционал и действуют строго потому регламенту, который для них прописан. Настоящие профессионалы своего дела, которые в случае мелких проблем не будут бегать к вышестоящим должностям и отвлекать их от работы. На этих сотрудников можно положиться потому, что они преданы своему делу, они всегда доводят начатое до конца, поддерживают дружескую атмосферу в компании. Их знание технологий и умение выкладываться на 120% наше огромное преимущество.

Что касается руководящих должностей, директором компании является Алексей Обухов. В первые 2 года развития будет принимать все участие и брать на себя большой объем работы. После того, как будет готов функционал и регламент, бизнес стратегии развитые должности и структура компании. Опыт в разных сферах Обухова Алексея Сергеевича (администратор, мастер, замерщик, помощник руководителя) 3 года. Личный предпринимательский опыт управлением компании составляет 2 года. Какими знаниями обладает:

* Технологии работы.
* Управление персоналом.
* Финансы и законодательство.
* Управление проектами.
* Маркетинг и продажи.
* Бизнес - стратегии.
* Знание рынка.

**Размер компании на старт сезона:**

* **1 администратор.**
* **1 специалист по замерам.**
* **1 снабженец-логист.**
* **Специалист SMM**
* **10 рабочих бригад ( в бригаде 3-4 человека).**

**Какие операции будут выполняться ежедневно, ежемесячно:**

**Каждый день:**

* Обработка заявок от клиентов: принимать, обрабатывать и регистрировать заявки на выполнение работ по благоустройству.
* Планирование работ: составлять планы работ на день, неделю, месяц с учетом заявок клиентов, наличия персонала и материалов.
* Контроль качества работ: проверять качество выполненных работ, выявлять и устранять недостатки.
* Управление персоналом: контролировать выполнение работ персоналом, распределять задачи, следить за соблюдением техники безопасности.
* Взаимодействие с клиентами: отвечать на вопросы клиентов, консультировать их по вопросам благоустройства, принимать отзывы и предложения.

Каждый месяц:

* Анализ рынка, конкурентов, цен, материала, поставщиков.
* Какие услуги можно добавить?
* Оптимизация и автоматизация процессов во всех сфера.
* Проработка маркетинговой стратегии.
* Привести документы и таблицы в порядок.
* Проработка обратной связи.
* Проработать мотивацию сотрудников и их работу.
* Искать решения по оптимизации расходов.
* Составить планы компании на месяц и донести их до сотрудников.

**5. Финансовый план.**

**Расчет затрат на создание и развитие компании.**

**Таблица затрат для Тюмени:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование**  | **Сумма**  |
| **Затраты на рекламу** | **100 000 рублей.** |
| **Затраты на инструмент и подготовку 20 бригад** | **1 698 000 рублей.** |
| **Аренда гаража** | **7 000 рублей.** |
| **Аренда офиса**  | **27 000 рублей.** |
| **Выставочные образцы брусчатки в офисе**  | **21 000 рублей.** |
| **Буклеты, визитки, листовки и ламинированное портфолио** | **30 000 рублей.**  |
| **Оборудование для офиса**  | **100 000 рублей.** |
| **Зарплата работникам**  | **150 000 рублей.** |
| **Транспортные расходы**  | **86 000 рублей.** |
| **Итого** | **2 219 000 рублей** |

\*Данные затраты рассчитаны для города Тюмень. В этом городе ниша уже протестирована, найдены бригады для работы, замерщик, администратор и дизайнер. Затраты на развития взяты по минимальному расчету на первый месяц работы(апрель).

**Расчёт затрат для Екатеринбурга:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование**  | **Сумма**  |
| **Затраты на рекламу** | **100 000 рублей.** |
| **Создание сайта**  | **70 000 рублей.** |
| **Затраты на инструмент и подготовку 20 бригад** | **1 698 000 рублей.** |
| **Аренда гаража** | **8 000 рублей.** |
| **Аренда офиса**  | **23 000 рублей.** |
| **Выставочные образцы брусчатки в офисе**  | **21 000 рублей.** |
| **Буклеты, визитки, листовки и ламинированное портфолио** | **30 000 рублей.**  |
| **Оборудование для офиса**  | **170 000 рублей.** |
| **Зарплата работникам**  | **150 000 рублей.** |
| **Транспортные расходы**  | **86 000 рублей.** |
| **Итого** | **2 356 000 рублей** |

**\*Запуск города Екатеринбург - это новое развитие компании. Данная идея была продумана с самого начала. Затраты также, как и в Тюмени взяты по минимуму на первый месяц работы (апрель). Объявления в городу протестированы и набирают просмотр и пользуются интересом. Также уже найдены сотрудники.**

**Общие затраты на старт и развитие составят - 4 575 000 рублей.**

**Прогнозирование расходов и доходов на летний сезон 2024г.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Дата**  | **Доходы** | **Расходы** |
| **Апрель** | **25 800 000 рублей.** | **18 060 000 рублей.** |
| **Май** | **36 900 000 рублей.** | **25 830 000 рублей.** |
| **Июнь**  | **38 300 000 рублей.** | **26 810 000 рублей.** |
| **Июль** | **23 000 000 рублей.** | **16 100 000 рублей.** |
| **Август** | **28 090 000 рублей.** | **19 663 000 рублей.**  |
| **Сентябрь** | **27 600 000 рублей.** | **19 320 000 рублей.** |
| **Октябрь** | **18 390 000 рублей.** | **12 873 000 рублей.** |
| **Итого** | **198 080 000 рублей.** | **138 656 000 рублей.** |

**\*Расходы и доходы просчитаны только при развитие Тюмени и Екатеринбурга. А также внедрение прочих дополнительных услуг и вариантов для увеличения прибыли (дизайн проекты, комплексные тарифы для разного бюджета, мойка брусчатки, открытие строительного магазина, добавление электроинструмента для предоставления в прокат, участие в тендерах).**

**\*Расчеты будут переделываться после первого проработанного месяца!**

**Цифры кажутся не реальные, но у компании подготовлен большой ассортимент услуг и клиент-ориентированность. Квалифицированные специалисты, большой выбор тарифов для разного бюджета - наше большое преимущество.**

**Показатели эффективности проекта. (прогнозирование).**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **апрель** | **май** | **июнь** | **июль** | **август** | **сентябрь** | **октябрь** |
| **Точка безубыточности** |  | **-----------** |  |  |  |  |  |
| **Маржинальность** | **44%** | **31%** | **18%** | **72%** | **39%** | **59%** | **47%** |
| **Постоянные затраты** | **13 800 000 рублей** | **18 200 000 рублей.** | **17 456 000 рублей.** | **14 200 000 рублей.** | **14 200 000 рублей.** | **15 957 000 рублей** | **10 000 000 рублей.** |
| **Переменные затраты** | **4 260 000 рублей.** | **7 630 000 рублей.** | **9 354 000 рублей.** | **1 900 000 рублей.** | **5 120 000 рублей.** | **3 363 000 рублей.** | **2 873 000 рублей.** |
| **Срок окупаемости** |  | **-----------** |  |  | **Возврат инвест.** |  |  |
| **Рентабельность**  | **>30%** | **>30%** | **>30%** | **>30%** | **>30%** | **>30%** | **>30%** |
| **Маржа** | **3 480 000 рублей.** | **3 440 000 рублей.** | **2 136 000 рублей.** | **5 000 000 рублей.** | **3 307 000 рублей.** | **4 917 000 рублей.** | **2 644 000 рублей.** |
| **Выручка** | **7 740 000 рублей.** | **11 070 000 рублей.** | **11 490 000 рублей.** | **6900 000 рублей.** | **8 427 000 рублей.** | **8 280 000 рублей.**  | **5 517 000 рублей.** |
| **Средний чек** | **70 000 рублей** | **70 000 рублей** | **80 000 рублей** | **60 000 рублей** | **60 000 рублей** | **70 000 рублей** | **40 000 рублей** |

**\*Расчеты будут переделываться после первого проработанного месяца!**

**6.Риски и возможности.**

**Анализ возможных проблем и рисков с которыми может столкнуться компания. Решение данных проблем.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Возможная проблема и риски.** | **Варианты решения проблем.** |
| **Проблема с персоналом.** | **Есть компании, которые предоставляют рабочий персонал.** |
| **Конкуренция на рынке.** | **Разрабатывать новые улучшенные предложения, создавать новые тарифы, улучшать сервис и качество работ. Также для привлечения клиентов можно проводить акции и розыгрыши.** |
| **Экономические факторы. Кризис. Снижения спроса.** | **В первую очередь снижение расходов, перевод некоторых сотрудников дистанционно, а другим сотрудникам снижение оплаты труда. Снижение цен на услуги. Хоть спрос и будет снижен, но строительство будет в любой ситуации развиваться. Будут продуманы новые рекламные объявления отделом маркетинга.** |
| **Погодные условия.** | **Некоторые услуги делаются и в мокрую погоду, будут продуманы сооружения от дождя чтобы под ними можно было работать. Защитная не промокаемая одежда.** |
| **Изменения законодательства.** | **Наша компания будет подстраиваться под любые изменения закона. Опытные юристу будут решать данные проблемы и составлять правила, чтобы не нарушать законы.** |
| **Риск возникновения несчастных случаев.** | **Служба безопасности будет отбирать качественных и ответственных сотрудников. Юристы и специалисты будут составлять ТБ, а мастера перед началом работы/ рабочего дня будут проводить инструктаж и расписываться с ознакомлением ТБ. Это будет контролироваться очень серьезно!!!** |
| **Технические проблемы. (поломка инструмента и оборудование).** | **За исправностью инструмента будут следить специалисты в чей функционал это входит. В случае неожиданной поломки инструмента, инструмент будет немедленно отвезен на ремонт, а бригада и работники получат исправленный инструмент в течении 2 часов после отправки заявки. Будет куплен либо новый, либо вызван специалист прям на объект, либо взят на прокат до устранения поломки.** |
| **Невыполнение обязательств перед клиентом.** | **Процент такого очень низок так, как специалисты знают что и как делать по ГОСТу, в случае не знания есть бригадир и прораб. В крайнем случае будет привлечен отдельный специалист. Если работа будет сделана не по технологии работники будут приделывать, а клиент получит компенсацию за задержку.** |
| **Риск потери поставщиков.** | **При не согласовании с поставщиками или потери их, заранее будет подготовлена большая база всех поставщиков в городе с актуальными ценами и скидками. В экстренном порядке наш специалист направиться на базу поставщиков и будет проверять продукцию и договариваться с новыми.**  |
| **Риск потери репутации.** | **Компания будет поддерживать репутацию на рынке и следить за отзывами, качеством работы и сервисами. В случае негатива со стороны СМИ, клиента или сотрудника - наш специалист примет это в работу и немедленно потребует полное описание проблемы и тут 2 варианта - либо мы приносим извинения и исправляем ситуацию не откладывая ее, либо мы требуем опровержения и публичных извинений за клевету.**  |

**Разработка мер по минимизации проблем и рисков.**

* Создание эффективной системы управления рисками: Разработка стратегии управления рисками, определение ключевых рисков и их оценка, а также создание системы мониторинга и контроля за рисками.
* Улучшение качества услуг: Постоянное улучшение качества предоставляемых услуг, разработка новых продуктов и услуг, которые будут востребованы на рынке.
* Развитие партнерских отношений: Установление партнерских отношений с другими компаниями и организациями, что позволит расширить рынок и снизить риски.
* Оптимизация затрат: Снижение издержек и оптимизация затрат на производство и реализацию продукции.
* Обучение и развитие персонала: Организация обучения и развития персонала, повышение квалификации сотрудников.
* Внедрение новых технологий: Внедрение новых технологий и инноваций в процесс производства и реализации продукции.
* **Ежемесячный анализ рынка, конкурентов, проблем, цена, поставщиков.**
* **Составление и постоянное улучшение регламента, правил, функционала для сотрудников.**
* **Улучшать свою конкурентоспособность и клиентоориентированность.**
* **Мониторинг законодательства.**
* **Постоянный сбор обратной связи от клиентов и сотрудников. Это поможет увидеть проблемы, которые проходят мимо руководства.**

**Планы компании на ближайшие 10 лет ( 2024г. - 3033г.).**

|  |  |
| --- | --- |
| **Год.** | **Планы компании PRO Брусчатку** |
| **2024г.** | **Запуск в Тюмени и Екатеринбурге полный спектр услуг по благоустройству. Ландшафтный дизайн. Запуск по 1 строительному магазину в каждом городе. Создание мобильного приложения с платными услугами и большим функционалом. Запуск уборки снега и услугам по внутренним отделкам, мастер на час, дизайн квартир. Доведение всех запущенных работ до идеала.** |
| **2025г.** | **Запустить производство брусчатки, бордюров и керамзит блоков в городе Тюмень. Тестировать нишу строительство домов в Тюмени и Екатеринбурге. Продолжать расширять сферы, улучшать качество и сервис, который был запущен годом ранее. Увеличить количество строительных магазинов до 4 в каждом городе. Покупка спецтехники начать делать автопарк компании. Развить приложение компании до идеала (описание будет ниже).Развить внутреннюю отделку в Тюмени и Екатеринбурге.** |
| **2026г.** | **Запустить полный спектр строительных услуг в Тюмени и Екатеринбурге. Запустить производство брусчатки, кирпича, керомзитоблоков, травы в обоих городах.Отправить специалистов открывать еще 3 города. Расширить количество строительных магазинов до 10 в каждом городе (увеличивать ассортимент материала и инструмента).**  |
| **2027г.** | **Развить строительную компанию, приложение компании и магазины в 5 городах. Отредактировать все процессы, наладить работу, качество работы. Построить головной офис компании в городе Екатеринбург.**  |
| **2028г.** | **Масштабироваться еще в 3 города с полным комплексом услуг компании (приложении, магазины, строительные услуги и заводы).**  |
| **2029г.** | **Компания PRO Брусчатку развита в 20 городах России и занимает 1место строительных компании по России. Выполняет все работы по тендерам.** |
| **2030г.** | **Создание лаборатории по внедрению новых технологий и нового строительного материала. Продолжаем развивать качество, сервис, увеличение ассортимента и внедрение новых технологий в городах, которых уже существует компания. Обслуживание спортивных стадионов по озеленению.** |
| **2031г.** | **Доработать, чтобы компания PRO Брусчатку была открыта в каждом городе, полный спектр строительных услуг, шикарное инновационного строительное приложение с собственным искусственным интеллектом и нейросетью. Полная доминация на рынке строительства.** |
| **2032г.** | **Запуск ниши строительства жилых комплексов и многоквартирных домов в каждом городе.** |
| **2033г.** | **Компания PRO Брусчатку руководит всей стройкой в России и не имеет себе равных. Магазины, производство собственного материала, фирменный магазин сувениров. Довести компанию и другие производства и магазины по всей Росси до идеала. Минимум конкурентов, люди доверяют нам и не пользуются частными мастерами. Подготовка запуска строительного университета со всеми возможными направлениями. Создание строительной игры.**  |

**\*Идеи будут идти постоянно и этот список каждый раз будет увеличиваться, но никак не уменьшаться. Но 2023 год показал, что выполнить все из этого списка реально, ведь за этот год с начальным капиталом в 150 000 рублей, получилось сделать 15 объектов по благоустройству, создать сайт и уже получить рекомендации и заявки на крупные объектов. С инвестициями в 4 575 000 рублей на старт полного спектра услуг результат будет космическим.**

**Этот бизнес - план составлял сам руководитель компании PRO Брусчатку- Обухов Алексей Сергеевич. Все мысли идеи я не смог разместить здесь и поэтому данный бизнес - план будет редактироваться каждый месяц, ведь каждый день это новая информация, а также на практике и новыми заказами и услугами будут приходить новые навыки, новые решения проблем, новые возможности.**

**Что имеет компания на начало летнего сезона 2024.**

* **5 бригад с опытными мастерами.**
* **Сайт с услугами брусчатки в Тюмени.**
* **Инструмент на 3 бригады.**
* **Составленный регламент и функционал для сотрудников.**
* **Ландшафтный дизайнер с большим опытом.**
* **Администратор, который отработал весь прошлый год.**
* **2 заказа по укладке брусчатки на апрель 2024 год ( по рекомендации).**
* **База поставщиков материала по Тюмени.**
* **Сервисы по поиску заявок и работников.**
* **Знание рынка и аналитических данных города Екатеринбург.**
* **Протестированные объявления в городе Екатеринбург.**