Доброго времени суток, всем заинтересованным лицам и потенциальным партнерам! Мой поиск, возможно, выбивается из существующих рамок соискателя. Он немного другой по стилю и подходу. Впрочем, лучше прочитать тему письма до конца

 Сегодня трудно (скорее невозможно) найти свободную невостребованную нишу на рынке для успешной реализации схемы- бизнес инвест-плана. По большой части сферы интересов для бизнеса ограничены и заняты корпорациями.

 Работаю с 2011 года на ниве жалюзийных фасадов индивидуального изготовления.

Для справки:

 Жалюзийные фасады или жалюзийные дверцы (не шторы) как предмет может сочетаться в любом интерьере и быть востребованным в доме, квартире, торговом зале, офисе и т. д. Область применения очень обширна: гардеробные, прачечные, сантехнические узлы, экраны батарей, экраны для ванны, перегородки, бойлерные, прочие помещения с повышенной температурой, влажностью, ставни, кухни, шкафы, тумбы, встроенные или отдельно стоящие пеналы на балкон, ширмы, двери межкомнатные.

 Изделие интегрируется со всей известной фурнитурой и механизмами. Размеры жалюзийных фасадов: от ящичных до крупноформатных полотен. Материал может быть: мдф, шпон, массив

 Жалюзийный фасад индивидуального раскроя продукт специфичен. Подавляющая часть работ- это ручной труд и пресловутый человеческий фактор. В итоге получаем не поточный продукт, который долго изготавливается по времени. Далее высокая цена, низкий сбыт, проблемы с кадрами, проблемы с развитием и т. д. как снежный ком череда вопросов без ответов.

 Этот процесс производства можно автоматизировать и делать серийно. Скорость и качество дадут линии покраски и шлифовки. Уточняю, что речь идет о серийно крашенной продукции в эмали белом цвете из материала мдф стандартных размеров. Все известные нам строительные сетевые магазины, которые реализуют жалюзийные дверцы реализуют неокрашенный товар из сосны.

Вы спросите, почему не красить изделие из сосны? Сосна крайне капризный материал для покраски изделия мебельного качества. Он мягкий, нестабильный его гнет, крутит. Сосновая древесина содержит большое количество смолы. Это препятствует адгезии краски к поверхности древесины, а также может проявится на поверхности лкм в виде пятен. Конечно, покрасить можно. Только какого качества мы хотим добиться и за какое время? Когда мы говорим об изделии, где нужно стабильно держать высокое мебельное качество за короткий промежуток времени то это точно не сосна или любые другие хвойные породы.

 Меня всегда интересовал вопрос: почему бизнес обходит стороной этот недооцененный оптовый потенциал окрашенной продукции? Ведь есть сетевые магазины которые проявляли заинтересованность в покупки и реализации этого продукта. Но, на территории РФ нет производителя он отсутствует. Имеем забавный бизнес парадокс в реальном времени.

Имеем действующие производство. Есть часть оборудования для реализации проекта. Для серийного производства от 1000 м.кв./месяц и более не хватает ряд станков:

1. Автоматический шлифовально-полировальный станок для профилей и погонажных изделий
2. Покрасочный станок проходного типа для погонажных изделий
3. Станок для укладки/разборки погоножа на сушильные тележки
4. Упаковочный станок готовых изделий

Рыночная стоимость оборудования из четырех недостающих позиций ориентировочно от 5 до 7 мл. руб. Дополнительно будут материальные издержки на отладку, модернизацию и покупку материалов.

Перейдем к краткому курсу экономики:

Себестоимость 1 м кв. изделия( материал мдф, грунт, покраска)- 1000 руб

Оптовая реализация. Вопрос непростой т. к. конкуренты отсутствуют. Ориентировочно- 3800 руб./м.кв

Примечание: на текущий день жалюзийные Дверцы в индивидуальном исполнении мдф окрашенные стоят около 15000 руб./м.кв. и выше

Производство продукции в месяц- от 1000 м.кв

Итого: 3800х1000=3 800 000 руб

Вычитаем: себестоимость (материал+лкм), аренда, налоги, з/п (9 человек), расходники, электроэнергия, вывоз мусора=2 200 000

Всего: 3 800 000- 2 200 000= 1 600 000 руб

Цифра производства в 1000 м/кв. взята не случайно и взята из параметров оборудования и собственного опыта.

Приведу реальный пример изготовления в цифрах масштабе микропредприятия без станочного парка.

 В свое время мы изготовляли серийно жалюзийные изделия из сосны без покраски. Сбыт осуществляли по рынкам и оптовым базам. Максимальное количество продукции в месяц было -600 м.кв. Количество непосредственно задействованного персонала на изготовлении 6-7 человек. В сезон продаж середина весны, середина осени спрос зашкаливает. Контрагенты просили увеличить объем в несколько раз.

 Индивидуальное изготовление под заказ-любой размер, формат с покраской по каталогам. Максимальное количество дверок, которые в свое время были изготовлены коллективом составляло около 200 м. кв. в месяц. Средне-крейсерская скорость изготовления ориентировочно 120-140 м.кв. Количество непосредственно задействованного персонала на изготовлении 8 человек

 Теперь о сбыте как один из самых важных ключевых элементов бизнеса.

В теме письма я излагал, что есть заинтересованность на сегмент этой продукции. Но на интересах бизнес не строят. Заинтересованность- это область неоправданных ожиданий и рисков. Здесь нужны конкретные дела и действия. Говорить о спросе: много или очень много можно после предметного мониторинга.

 Поэтому предлагаю совместно проанализировать рынок, без каких либо капиталовложений. И на основе полученной информации определиться с выбором стратегии. В наличии есть образцы. Которые можно продемонстрировать.

И в заключении хочу сказать, что нужен равноправный партнер, который разделяет взгляды на продвижение жалюзийных фасадов с одной стороны, с другой, нужен единомышленник который готов работать в команде где имеются общие убеждения и ценности в отношении того как должен функционировать бизнес.

 Я сам сторонник коллективных обдуманных решений. Возможное участие не одного, а двух партнеров я не исключаю. Возможно это будет даже лучше для общего дела и даст положительный эффект для решения комплексных задач в сфере нестабильного рынка

 Если нужна будет дополнительная информация, вопросы или комментарии пишите, звоните, приезжайте для детального ознакомления с продукцией, как-никак у меня более «двух высших жалюзийных» )

.