

INTERIOR 21st CENTURY

Что мы делаем:

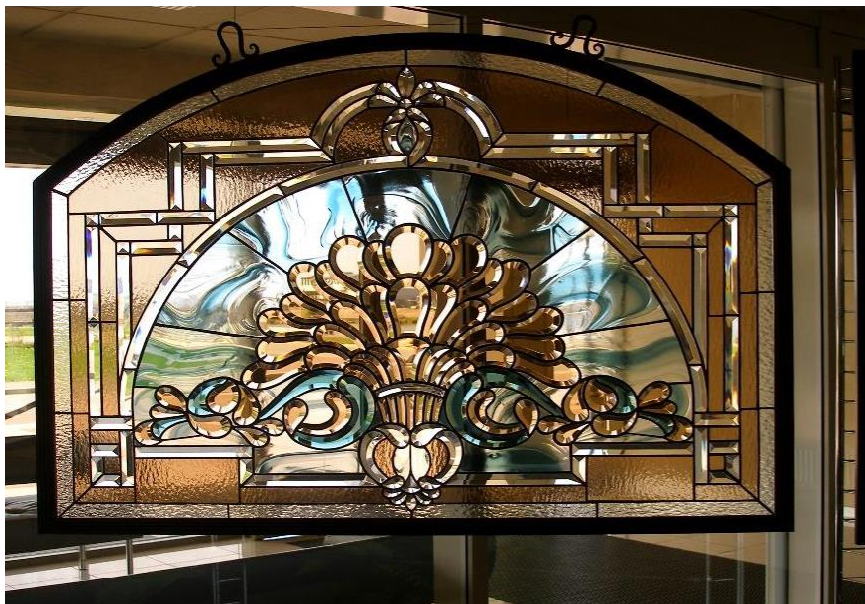
Мы изготавливаем дизайнерскую мебель и интерьеры для любых проектов, в соответствии с параметрами конкретного дома и пожеланиями клиента.

Целевая аудитория:

Основная цель - мужчины и женщины в возрасте 25-60 лет с хорошим или высоким доходом. кто живет в Москве и Подмосковье. Они ценят качественные предметы интерьера - среднего и класса люкс. Также дизайн-студии, строительные компании и различные организации с желанием оформить свои интерьеры.

Производство:

Деревянная мебель, двери, окна, дуги, лестницы, панели, экраны радиаторов, отделка потолков, металлические и стеклянные изделия, инженерные и дизайнерские проекты, художественные работы. Роспись и позолота предметов.



Ценообразование:

Цены на индивидуальные изделия из дерева выше, чем цены на фабриках и других организациях из-за многоступенчатого обслуживания и отсутствия стандартных позиций продаж. Все индивидуально: размеры, выбор материала и цвета.

№	Наименование	Ед. изм.	Цена	Фото
1	Дверные блоки (из массива дуба). В 1 штука от 70000 руб. комплекте с коробкой, наличником, замком AGB, уплотнением и скрытыми петлями			
2	маршевая лестница, прямая, L-3500 мм, в комплекте с перилами. Материал: инженерный дубовый массив, влагостойкая фанера.	1 шт.	От 170000 руб.	
3	Арка-портал - персональный дизайн, МДФ, шпон дуба, дуб. (массив, инженерный массив)	1 шт.	от 55000 руб.	
4	Металлические изделия, ковка, заборы, ворота, люстры и др. (аутсорсинг)	погонный метр	От 15000 руб	
5	Радиаторные экраны, панели и потолки (отделка помещений), МДФ, шпон дуба, (дубовый массив, инженерный массив).	М2	От 14500руб	

Этап 1. Регистрация предприятия и запуск дизайнерской мебельной продукции, линейка предметов интерьера с минимальным серийным производством.

Этап 2 Увеличение количества моделей в линейном производстве, открытие дизайн-студии и привлечение дизайнеров интерьеров из дерева к сотрудничеству.

Контроль за соблюдением стандартов

1. В производстве используется технический контроль, который проверяет технические параметры продукта контроля заданных значений.
2. Контроль качества и комплектация материалов и материалов в соответствии с требованиями ГОСТ или технических условий, а также сопроводительных документов, удостоверяющих качество и комплект поставки поставляемых материалов и материалов (технический паспорт, сертификат, сертификат качества, счет-фактура, спецификация, так далее.)
3. Оперативный (технический) контроль. Контролируется соблюдение технологической дисциплины на всех этапах технологического процесса. Необходимо своевременно устранять недостатки и предотвращать отклонения от типовых и временных режимов, что улучшит качество отдельных операций и общее качество производимой мебели.



Этапы запуска производства

- 1. Открытие юридического лица под брендом «Интерьер 21 века», регистрация в налоговом органе и открытие текущего счета в банке.
- 2. Работа со своими дизайнерами по интерьерам и привлечение клиентов и студий для совместной работы, создание презентабельных интернет ресурсов с полным спектром предлагаемых товаров, работ и услуг. Движение сайта в Топ 10.
- 3. Аренда производственного цеха с коммуникациями, техническими, складскими и офисными помещениями и оборудованием. 450-650м2.

Производственное помещение, 450 м²

Москва, Электрозаводская улица, 21

15 ноября (обновлено вчера) Просмотры: 101 № 5203077457355305818



130 932 Р / мес.

Следить за ценой

291 Р за м²

Долгосрочная аренда

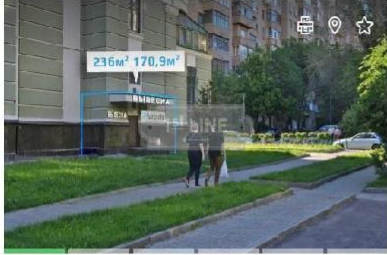
Показать телефон

OFFICES WORLD Екатерина
Агентство «OFFICES WORLD»

- 4. Аренда выставочного зала.

Аренда помещения в ЦАО, м. Новослободная, ул. Краснопролетарская, дом 7

236м² 170.9м²



Тип помещения: ПСН

Тип здания: Жилое

Этаж: -1

Этажность: 19

Материал стен: Монолит

Перекрытия: Железобетонные

Результат: 3,25 м

Окна: Стеклопакеты

Вход: Отдельный с фасада

Состояние документов: Нежилое помещение

Общая площадь: 170.90 м²

Электрическая мощность: 0,18 кВт/к.м

Год постройки: 1999

Отделка: Требуется косметический ремонт

План помещения

Скачать PDF

Общая площадь: **170.90 м²**

Аренда в месяц: **185 000 Р**

за м² в год – 17 990 Р

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

ПРЕДЛОЖИТЬ СВОЮ ЦЕНУ

Задать вопрос

- 5. Закупка дополнительного оборудования, ручного и электрического инструмента. Создание рабочих мест для сотрудников.
- 6. Подбор инженеров и специалистов со специальным образованием.
- 7. Запуск производства, организация рабочих мест. Инженерно-монтажные работы.
- 8. Подписание договоров на выполнение работ

* * * Организационные вопросы и подготовка к работе и запуск займет 1,5-2.5 месяца.

Организация работы предприятия

Этап 0

Получение информации от менеджера по объему работ и контрактам. Организация замера, фотосъемка, обеспечение каботажа, подготовка всей необходимой информации.

Этап 1 (договор подписан, разработка продукта) 70% оплаты стоимости работ.

1. Точное измерение (+ фотофиксация). Получение всей необходимой информации об объекте (вид изделия, материал, цвет, фурнитура). Производство.
2. Акты подготовки и выдачи технического задания на исправление. Строительные и другие работы.
3. Спецификация подготовки к ОМТС.
4. Подготовка проектной документации, согласование с заказчиком или заказчиком.
5. Подготовка технического задания на изготовление образцов продукции, цветов и отделки.
6. Мониторинг этапов работ в соответствии с графиком работы.
7. Согласование конструкторской документации, образцов продукции, цветов и отделки.

Этап 2 (производство)

1. Заказ поступает в производство после письменного согласования с заказчиком изделия, комплектации, аксессуаров и комплектующих.
2. Контроль производства. Консультации и решение технических вопросов.
3. Контроль сроков работ по графику.
4. Контроль внедрения технических спецификаций для монтажных работ (влажность и температура в помещении)

Этап 3. (лакокрасочное покрытие)

1. Контроль за выполнением графика работ и качеством исполнения.
2. Мониторинг и консультации по упаковке товара. Подготовка к монтажным работам.
3. Консультация монтажников, разработка всех технических вопросов, подготовка к установке, оплата + 20% (расчет за изготовление изделий).

Этап 4 (сборка и монтажные работы)

1. Контроль, организация монтажных работ и график работ.
2. Подписание Актов приемки продукции.
3. Организация свертывания работ - окончательный расчет + 10%.

Экономика и ценообразование

Ценообразование в производстве мебели происходит в соответствии с типом рынка, который происходит по принципу разделения клиентской базы на роскошную и экономичную. Наш производственный процесс состоит из:

1. Выбора дерева
2. Дизайна
3. Производства
4. Подбор мебельной фурнитуры и ее установка

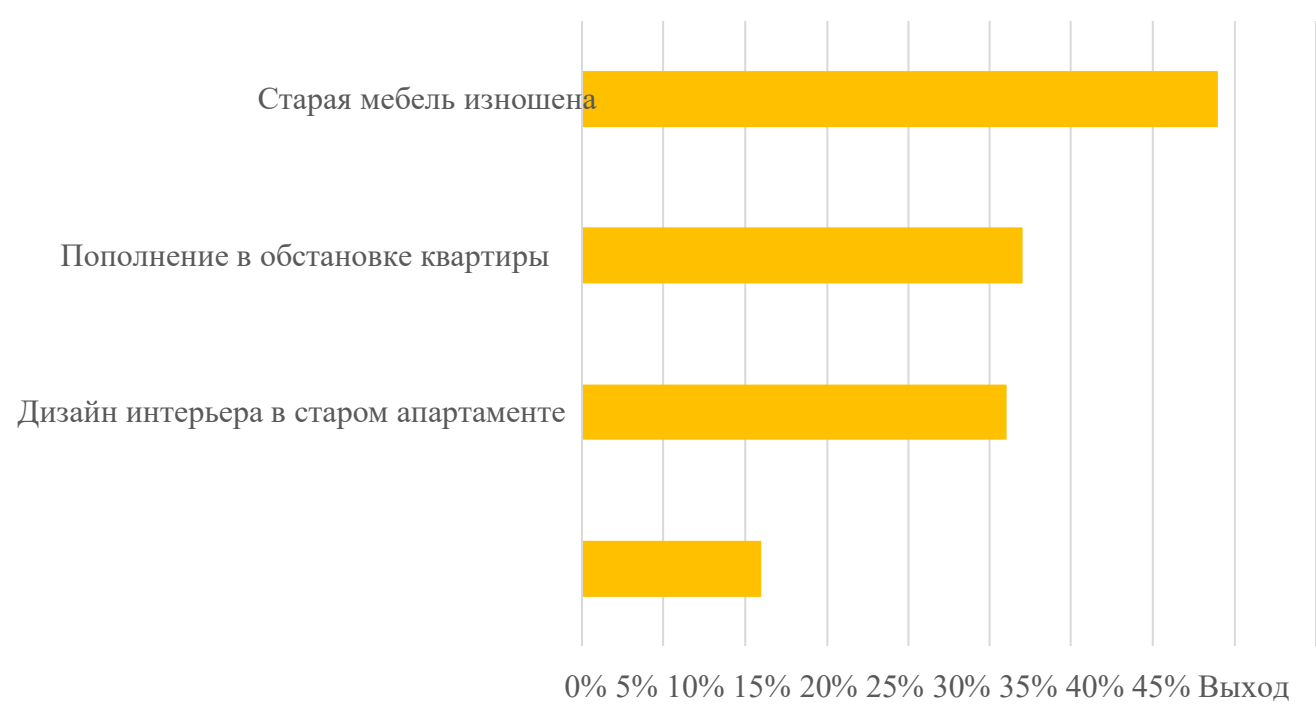
Цены устанавливаются производителем, этот вариант ценообразования используется на предприятии, поскольку цены устанавливаются на основе стоимости производства, состоящей из себестоимости продукции и средней прибыли, с учетом спроса и предложения на этот товар на конкретном рынке. Расчетные методы ценообразования (цена товара устанавливается на таком уровне, чтобы полностью покрывать все затраты на его производство и реализацию).



Российский мебельный рынок

Российский мебельный рынок является одним из самых конкурентных: на нем представлены как крупные фабрики, производящие мебель серийно, так и небольшие организации, работающие по индивидуальным заказам. Потенциал развития отрасли достаточно велик, но спрос на мебель у россиян остается на низком уровне (по сравнению с европейскими странами). Объем мирового мебельного рынка превышает 200 миллиардов евро в год, а доля Российской Федерации в нем составляет менее 1%.

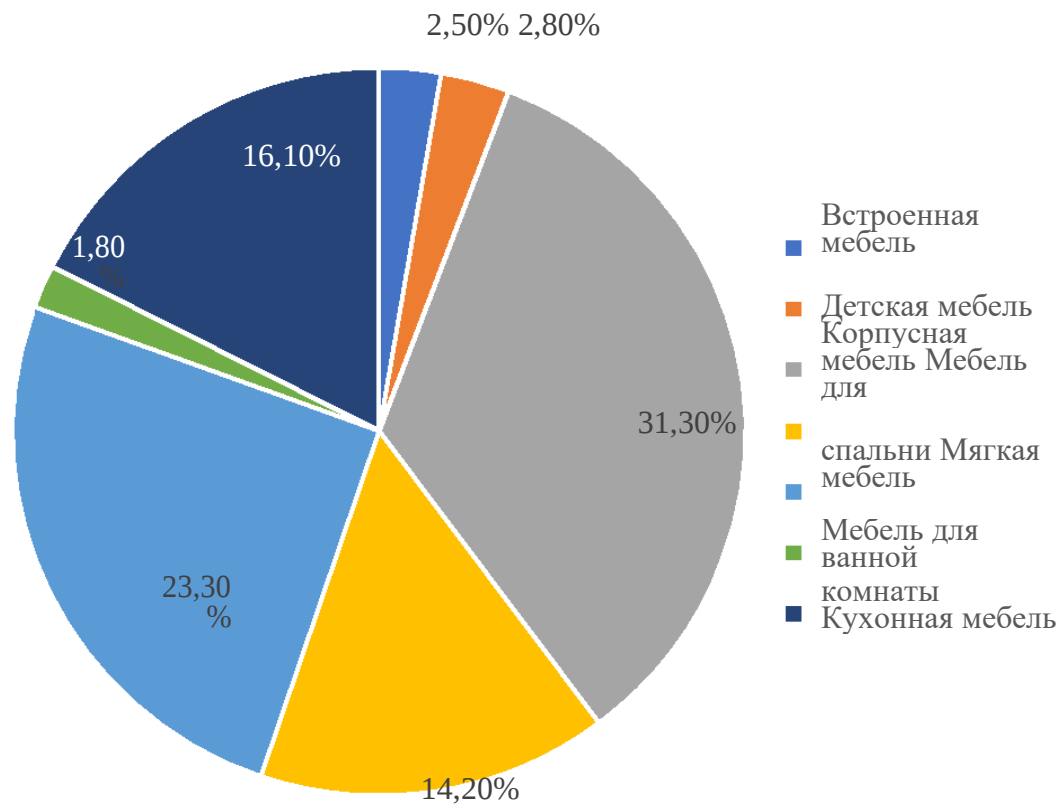
По данным консалтинговой компании Intesco Research Group, рынок деревянной мебели с 2018 года неуклонно растет (за 3 года вырос в 1,7 раза). Это связано как с ростом жилищного строительства, так и с увеличением доходов населения. В последние 3 года была отмечена не только высокая активность покупателей, но и их готовность обновлять обстановку своих домов, даже если гарнитуры остаются достаточно презентабельными. Анализ причин, побудивших к покупке новой мебели, будет графически выглядеть так:



Сегодня многие люди готовы менять мягкую мебель через 4 года эксплуатации, корпусную мебель - после 5 лет. Чаше детские комнаты обновляются - каждые 2-3 года. Чаше всего мебель для бани, кухни и спальни (один раз на 5-7 лет). В структуре спроса лидируют следующие позиции:

- 1. мебель для гостиных (31,3%);
- 2. мягкая мебель (23,3%);
- 3. кухня (16,1%);
- 4. спальни (14,2%)

Структура российского рынка домашней мебели



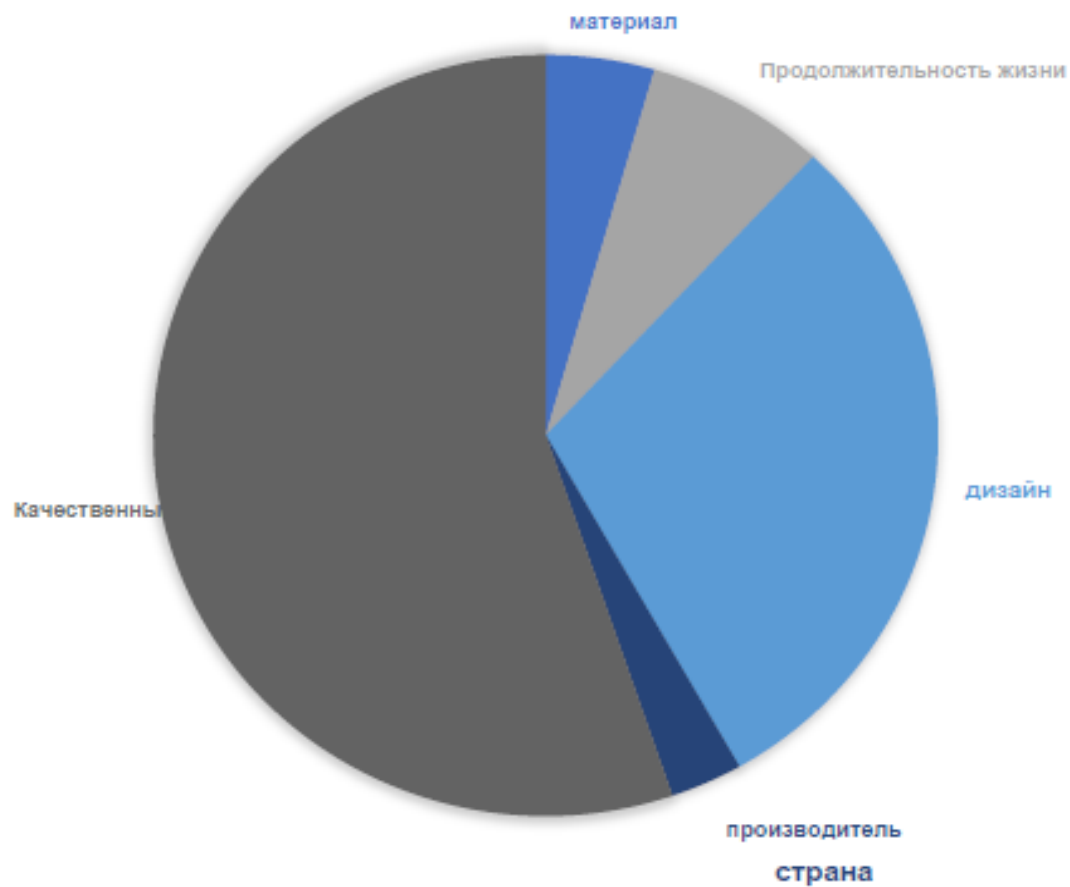
Что касается выбора материалов, то в спросе на деревянную мебель преобладают товары среднего и низкого ценового диапазона, (и низкого качества), которые занимают более 75% рынка. В то же время большую часть спроса удовлетворяют предложения малого

и среднего бизнеса, которые производят мебель по индивидуальным заказам. Серийное производство постепенно сдает свои позиции. Основной причиной (помимо износа старых линий) является изменение вкуса. Если раньше классическая мебель простых геометрических пропорций и в основном темных цветов была основой спроса, то сегодня люди стремятся к эксклюзивности и яркой индивидуальности в интерьере.

Существует четкая тенденция: современный потребитель больше не делит мебель по принципу «наша или импортированная».

Покупатель в первую очередь заинтересован в:

1. качество материала и фурнитуры;
2. цена;
3. внешний вид;
4. сервис и дополнительные услуги (возможность выбора цвета, материала, оттенка, размера по определенным параметрам)



Ориентация на бренд сохраняется только среди состоятельных людей, для которых покупка мебели также является делом престижа. Выбор «высшего класса» основан на популярности компании или популярности страны-производителя в определенных социальных условиях.

Российский мебельный рынок возродился после многолетнего застоя. Основными причинами являются рост продаж ипотечного жилья, локализация европейского производства мебельной фурнитуры, улучшение качества российской мебели и государственных закупок.

Многие мебельные факторы подвели итоги прошлого года: мебельная отрасль ожила и начала демонстрировать положительную динамику. По данным Ассоциации мебельных и деревообрабатывающих предприятий (АМДПР), в 2019 году российские производители мебели увеличили производство на 8% по сравнению с 2018 годом.



Цели

1. Цель данного проекта - ознакомить потенциального инвестора с предварительной информацией о продукции «Интерьер 21 века».
2. Прибыль и распределение между владельцами. Основной задачей компании является поиск новых клиентов, создание круга клиентов и работа с постоянными партнерами.
3. Растущий потребительский спрос на высококачественные изделия из дерева позволяет изготавливать вещи с эксклюзивным дизайном.
4. Очень низкая конкуренция по сравнению с другими видами предпринимательской деятельности, которая имеет небольшой оборот.
5. Открыть несколько шоурумов и увеличить продажи мебели и интерьеров из дорогой древесины по индивидуальным проектам. В течение нескольких лет стать лучшим производителем в регионе с возможностью выхода на другие рынки.
6. В течение 2020-2021-2022 гг. Мы должны увеличить продажи и стать единственной компанией в регионе, способной производить качественный продукт. Для достижения этой цели мы разработали для себя пошаговую инструкцию на следующие два года. За это время планируется:
7. -- Максимально привлечь и заинтересовать потребителя нашей продукцией. Увеличить производственные мощности. Отладка всей цепочки взаимодействия между отделами и логистикой.



Конкуренты

Основные типы конкурентов, определяющих отечественный мебельный рынок: это производители сплошной мебели, занимающиеся торговлей и просто торговые компании. Конкуренции как таковой нет. Существуют крупные предприятия, выпускающие продукцию массового производства, сочетающую дешевые и немного дорогие материалы. Есть магазины и компании, продающие мебель из других стран, цена на эту продукцию бьет все рекорды.

Межкомнатные двери Great Gatsby от Arte Veneziana



Производитель: [Arte Veneziana](#)

Дизайнер: [Leo De Carlo](#)

Номер товара: 53136

Страна / Стиль: Италия / ар-деко

Материал: Дерево, латунь, стекло

Размеры: 160*252h

от 3 007 950 ₽

☐ На заказ

КУПИТЬ

УТОЧНИТЬ ДЕТАЛИ

Светильники и мебель из Италии Arte Veneziana в салонах официального дилера. Работаем с 1997 года, даем гарантии качества и сроков поставки. Консультация дизайнера, подбор под интерьер или проект. Звоните, на линии профессиональные консультанты.














Способы оплаты:






Кухня Soul от Ernestomedea

[#кухня-гостиная](#)
[#кухни с островом](#)
[#кухни премиум](#)
[#кухни люкс](#)
[#современные кухни](#)

Производитель: [Ernestomedea](#)
 Номер товара: T140288 / 35055
 Страна / Стиль: Италия / современный
 Материал: Дерево, мрамор, стекло, металл

4 724 360 ₽

● В наличии : ПРМО на Жукова

[КУПИТЬ](#)
[УТОЧНИТЬ ДЕТАЛИ](#)

Серия кухонь Soul, созданная по дизайну Джузеппе Бавузо, отвечает не только функциональным, но и эмоциональным требованиям современных людей. Полуостровная модель представляет собой комбинацию закрытых шкафчиков и выдвижных ящиков и открытых полок или полок с прозрачными стеклянными дверцами. Такая планировка позволяет пространству "дышать", оставляя в нем больше воздуха и свободного места. Дизайнер включил в коллекцию даже книжный стеллаж, чтобы подчеркнуть, что кухня это и культурное пространство. Позитивные эмоции рождает не только оригинальная планировка, но и удобные "фишенки", такие как утопленные в дверцы ручки, внутренняя подсветка шкафчиков и полок. Также на хорошее настроение влияет комбинация материалов...

[\[Читать полностью\]](#)

Способы оплаты:
 Карты
 Наличные
 Счет
 Доставка

Мы будем производить аналоговую мебель и предметы интерьера с чеком, который составляет менее 30% -35% от любых итальянских или немецких фабрик с аналогичным качеством и материалами, заявленными производителями (что всегда вводит в заблуждение потребителя).

Маркетинговая стратегия

- ☐ Оптовый покупатель.
- ☐ Розничная торговля через социальные сети.
- ☐ Аутсорсинг.
- ☐ Студия дизайна.
- ☐ Архитекторы.
- ☐ Частный сектор.
- ☐ Постоянный клиент.
- ☐ Открытие автосалона.
- ☐ Печать каталога и брошюр.
- ☐ Продажи с сайта (Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram) и его продвижение в ТОП-10.
- ☐ Публикация статей в печатных СМИ.
- ☐ Онлайн магазин.

Финансовый план (когда будет образована компания):

Планирование осуществляется на срок 1-5 лет и включает следующие значения: объем продаж - 3 000 000 руб. в месяц.
Стоимость услуг и работ + 1 000 000 руб.

валовая прибыль - 3 000 000 руб
операционные расходы - 300 000 руб.
налоговые и
процентные расходы - 500 000 руб
чистая и нераспределенная прибыль - 2 200 000 руб

Финансовый прогноз:

Финансовая модель основана на расчете налогов и отчетности с использованием упрощенной системы налогообложения (USN) доходов и расходов в размере 6-15% от прибыли (УТН).

Предприятия, имеющие право использовать упрощенную систему налогообложения в соответствии с Федеральным налоговым кодексом Российской Федерации:

- ✓ Организации и предприниматели со средним числом сотрудников не более 100 человек
- ✓ Годовой доход (доход) не превышает 150000000 миллионов рублей
- ✓ Организации с другими юридическими лицами менее 25%.

Чтобы открыть производство в
Москве и МО нужно
финансирование в размере \$200,000.
Финансирование производится в 1-2
этапа, запуск производства 2-3
месяца.

Выход в положительный баланс 3-4
месяца.

Инвестору, который готов
финансировать этот проект
предлагается постоянные 25% от
продаж на постоянной основе с
отсрочкой выплат на 6-7 месяцев.

Политка финансового контроя

- ☐ Постоянный сбор информации для финансового отдела.
- ☐ Отчет о кассовых операциях материального значения.
- ☐ Ежедневный сбор и предоставление управленческой информации для учета, планирования, контроля и управление компанией.
- ☐ Если информация важна для инвестора в форме финансовой отчетности, то информация будет предоставлено в отчете или в примечаниях к отчету.
- ☐ Компания будет на рынке долгосрочный период и будет выполнять свои задачи и обязательства и не будет ликвидируется в обозримом будущем.
- ☐ Если финансовое состояние не будет стабильным и финансовый директор сочтет, что компания не сможет продолжать, бухгалтер обязан раскрыть эту ситуацию и провести оценку.
- ☐ Чтобы использовать метод учета, необходимо, чтобы расходы соответствовали доходам.
- ☐ Согласно методу начисления (в отличие от метода учета наличных), доход распознается, как только товар продан или услуга оказана, независимо от того, когда деньги были переведены на счет.

Риски

«Интерьер 21-го века», бывший «Новый интерьер» известен дизайнерам, архитекторам и строительным компаниям уже много лет. Заработал доверие друзей благодаря привлекательности, индивидуальному подходу, качеству предлагаемой продукции и конкурентоспособным ценам. Основным риском в таких обстоятельствах являются форс-мажорные и внутренние проблемы под нашим контролем:

1. Низкое качество обслуживания из-за отсутствия профессионализма сотрудников. Такой риск легко контролируется постоянным обучением, подбором профессионального персонала и сертификацией каждого сотрудника.
2. Увеличение расходов. Причиной, по которой мы можем столкнуться с этой проблемой, является рост арендной платы, но эта проблема решается в текущем порядке. На начальном этапе мы заключаем эксклюзивный договор с арендодателем, который будет прописывать долгосрочные условия сотрудничества.
3. Повышение уровня конкуренции. Возможно, но в наших руках широкий ассортимент продукции по выгодной цене. Мы формируем отношение клиентов в регионе, и все зависит от опыта команды, которая будет участвовать в работе.

Команда



Основатель:

Олег Владимирович Мишин, опыт организации бизнес-процессов более тридцати шести лет. Успешный опыт развития подобных предприятий. Разработка стратегии предприятия и антикризисное управление. Оптимизация затрат, количества и ассортимента. Внедрение новых образцов продукции для продажи. Работа с регулирующими органами. Развитие предприятия и мотивация сотрудников.

☐ Михаил Седов - художник по интерьеру.

☐ Наталья Никитина - архитектор (дизайн-студия Никитина).

Данная презентация носит
исключительно ИНФОРМАЦИОННЫЙ
характер.

Эта презентация предназначена только
для авторизованных получателей
и должна быть строго конфиденциальна.

Эта презентация содержит
конфиденциальные частную и
коммерческую тайную информацию о
компании "Интерьер 21 века". Принимая
эту информацию,
каждый получатель соглашается с тем,
что никакая часть этой презентации не
может

распространяться в любой форме без
предварительного письменного согласия
"Интерьер 21 века".

Информация, содержащаяся в настоящем
документе, не может быть
общественной.

Подробная информация и формат
инвестиционных условий доступны здесь
по запросу:

woodeninterior@inbox.ru