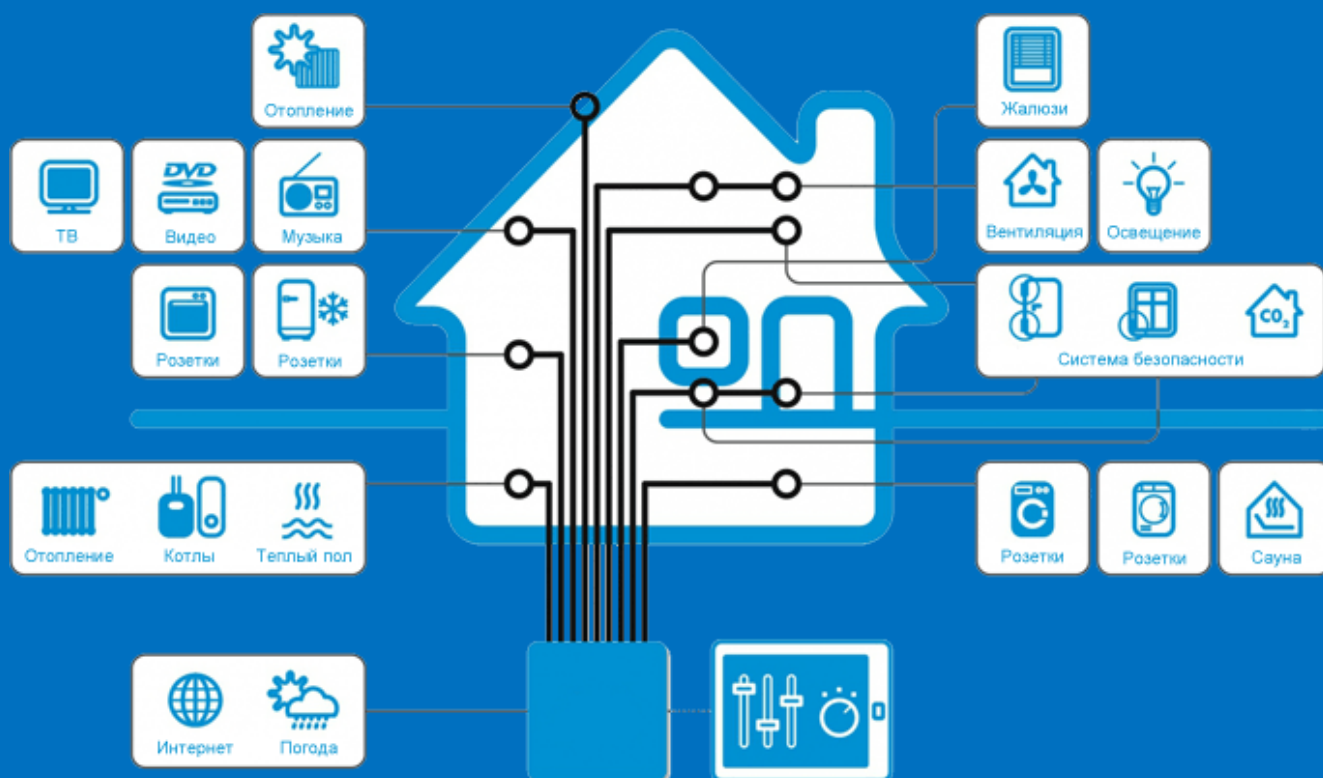


БИЗНЕС-ПЛАН



Внутренняя система электроснабжения дома работающая совместно с системой «умный дом»



2017 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Резюме проекта

Суть проекта: Создание организации по установки систем внутреннего электроснабжения работающая гибридно с системой «умный дом», при помощи технологии Wi-fi.

Конкурентные преимущества проекта

- «Умный дом» по цене обычной проводки
- Безопасность и надежность
- 5 лет гарантию на все компоненты электропроводки, год бесплатного обслуживания.
- Возможность самостоятельного подключения системы

Финансовые показатели проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	10 636
NPV	тыс. руб.	****
IRR	%	****
Срок окупаемости	мес.	12
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	****

Выдержки из исследования

***** – это система внутреннего электроснабжения, являющаяся – по своему функционалу и составу – гибридом обычной проводки и системы «умный дом»

Система ***** устанавливается непосредственно в электрический щиток и способна выполнять практически все базовые функции системы «умный дом», но по своей сути остается электропроводкой.

В отличие от обычной проводки, работает по принципу «умного дома»: для каждого выключателя прописан свой сценарий, что позволяет воплощать в жизнь практически любые алгоритмы управления нагрузками.

Функции системы *****:

1. Управление освещением:

- включение/выключение,
- включение/выключение группы,
- объединение различных групп в сценарии,
- дистанционное включение освещения в других помещениях,
- выключение всех групп одной клавишей.

2. Центральный выключатель устанавливается возле каждого выхода из помещения. При нажатии центрального выключателя в квартире/доме/пр. помещении отключаются все группы освещения и обесточиваются все неприоритетные розетки, погружая дом в «спящий режим». При этом, как только в доме включится хоть одна группа освещения, – ***** сразу же становится активным и подает напряжение на все розетки.

Обычно приоритетные розетки – это холодильник, стиральная машина, посудомоечная машина, система вентиляции, Wi-Fi и так далее.

3. Управление климатом – ***** регулирует работу нагревательных приборов в зависимости от заданной температуры. Эта функция позволяет существенно сократить энергопотребление.

Возможны различные сценарии: например, при отсутствии хозяев в доме температура снижается на несколько градусов, как только хозяева появились дома – он подогревается до заданной температуры.

4. Дополнительные функции:

- Отключение горячей/холодной воды во время отсутствия хозяев (срабатывает при нажатии центрального выключателя)
- Защита от протечек (любое кол-во точек контроля)
- Контроль аварий и возгорания в электрическом щитке.

Основные продукты компании:

1. Комплект «Стандарт»:

- ****
- ****
- ****
- ****

2. Комплект «Премиум»

- ****
- ****
- ****

РЫНОК

Выдержки из исследования

Согласно исследованию мирового рынка решений для «умного» дома компании *****, в 2016 году этот показатель достиг ***** млрд. долл. США. Данные исследования включают собственно оборудование для «умного» дома, услуги по его установке/подключению, а также сопутствующие сервисы.

Более оптимистические оценки приводит исследовательское агентство *****. Согласно результатам исследования, рынок решений, попадающих под определение «умный дом», в 2016 году составил ***** млрд. долл. США, а через

пять лет может вырасти вдвое – до **** миллиардов долларов. Оценка включает доходы как от гаджетов, так и от программного обеспечения и платформ.

Проникновение же умных технологий в российские дома составляет менее **% (***_**%). Если сравнить этот показатель с западными, то рынок России запаздывает на **_* лет. Однако есть все основания утверждать, что рынок умных домов РФ приобретет популярность и начнет развиваться ускоренными темпами.

Так, согласно оценкам Минстроя РФ, сегмент рынка «умных» домов в *** году достиг объема в **** млрд. рублей, что на **% больше предыдущего периода, но в *** году снизил темпы развития. Однако по прогнозам министра, этот сегмент будет развиваться более активно и к 2017 году вырастет до **** млрд. рублей.

Учитывая тот факт, что доля населения ***** с доходом выше **** тыс. руб. (выше среднего уровня) по последним данным составляет **%, а целевая возрастная группа (**_* лет) – **% населения области, можно вывести процент потенциальных покупателей систем****, который составит **%.

Целевая аудитория проекта

Основные покупателями системы являются:

- частные владельцы жилой недвижимости;
- строительные компании;
- офисные центры;
- гостиницы и хостелы.

Количество потенциальных клиентов проекта, на первичном рынке недвижимости в ближайшие три года может составить **** объектов.

Количество потенциальных клиентов проекта на вторичном рынке недвижимости в ближайшие три года может составить **** объект.

По результатам исследования, объем заказов услуг проекта на рынке жилой недвижимости в ближайшие три года составит ***** заказов.

Конкурентная среда

На российском рынке конкуренцию данному проекту составят:

- «*****»;
- «*****»;
- «***** »;
- «*****»;
- «***** ».

Конкурентные преимущества проекта

Уникальность технологии системы электроснабжения ***** заключается в прямом прокладывании групп освещения от щитка без каких-либо соединений. Благодаря этому можно использовать кабели более низкого сечения (например,*****) и не включать в систему дорогостоящий контроллер, что позволяет экономить средства клиента и максимизировать безопасность электропроводки.

Напряжение в цепях управления – ****В, то есть выключатели не подают ток на потребители, а просто посылают команду для активации сценария. При прямом прикосновении к проводке человек ничего не почувствует.

В комплект поставки щитка входит набор для контроля задымления и возгорания – в случае перегрева или появления дыма система обесточится и подаст сигнал об аварии.

Компания предоставляет гарантию **** лет на все компоненты (систему управления и электропроводку), а также год бесплатного обслуживания.

В отличие от стандартных систем «умного дома» на базе контроллеров, ***** не зависит и продолжает работу даже при выходе из строя какого-либо компонента.

Технология ***** позволяет создать проект и отправить систему домашнего электроснабжения ***** в любой город России, где клиент сможет самостоятельно подключить все компоненты, следуя инструкции.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме	7
Раздел 1. Описание проекта	9
1.1. Идея проекта	9
1.2. Концепция проекта	9
1.3. Услуги проекта	10
Раздел 2. Анализ рынка	12
2.1. Анализ рынка систем «Умный дом» России и мира	12
2.2. Анализ рынка недвижимости Иркутска и Иркутской области	16
2.3. Целевая аудитория проекта	23
Раздел 3. Конкурентная среда	26
3.1. Основные конкуренты	26
3.2. Конкурентные преимущества и стратегическая канва проекта	28
2.3. Ценовая политика проекта	31
Раздел 4. Маркетинговый план	32
4.1. Прямая реклама	32
4.2. Search Engine Optimization, SEO – поисковая оптимизация сайта	33
4.3. Контекстная реклама	34
4.4. Social Media Marketing, SMM – продвижение в социальных сетях	35
Раздел 5. Организационный план	39
5.1. Структура компании	39
5.2. Персонал проекта	39
5.3. Состояние проекта	40
Раздел 6. Финансовый план	41
6.1. Условия и допущения, принятые для расчета	41
6.2. Исходные данные	42
6.2.1. Налоговое окружение	42
6.2.2. Номенклатура и цены продукции	42
6.2.3. Загрузка производства и план продаж	42
6.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.	43
6.2.5. Численность персонала и заработная плата	44
6.2.6. Калькуляция затрат	45
6.2.7. Капитальные затраты (инвестиции)	46
6.3. Калькуляция себестоимости продукции	46
6.4. Расчет выручки	47
6.5. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков	48
6.6. Налоговые и страховые отчисления	51

6.7. Оценка экономической эффективности проекта	51
6.7.1. Расчет ставки дисконтирования	51
Раздел 7. Оценка рисков	56
7.1. Основные показатели финансовой эффективности проекта	56
7.2. Уровень безубыточности	61
Информация о компании «VTSConsulting»	64

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков, графиков

Таблицы

Таблица 1. Основные продукты компании	11
Таблица 2. Распределение населения Иркутской области по размеру среднедушевого денежного дохода	24
Таблица 3. Основные конкуренты	26
Таблица 4. Конкурентные преимущества проекта	29
Таблица 5. Ценовая политика	31
Таблица 6. Профили популярных социальных сетей в России	36
Таблица 7. План персонала	39
Таблица 8. Расчет точки безубыточности, тыс. руб. в год	40
Таблица 9. Цены на продукцию проекта	41
Таблица 10. План продаж, шт.	42
Таблица 11. Стоимость сырья и материалов	42
Таблица 12. Фонд оплаты труда по проекту, тыс. руб.	44
Таблица 13. Налоги на фонд оплаты труда по проекту, тыс. руб.	44
Таблица 14. Калькуляция затрат по проекту, тыс. руб.	45
Таблица 15. Капитальные затраты (инвестиции)	46
Таблица 16. Калькуляция себестоимости продукции по проекту, тыс. руб.	46
Таблица 17. Прогноз выручки по проекту, тыс. руб.	47
Таблица 18. Расчет прибылей и убытков по проекту, тыс. руб.	48
Таблица 19. Движение денежных средств, тыс. руб.	50
Таблица 20. Распределение налогов, тыс. руб.	51
Таблица 21. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	53
Таблица 21. Показатели эффективности проекта	54
Таблица 23. Расчет точки безубыточности, тыс. руб. в год	61

Диаграммы

Диаграмма 1. Общемировой объем рынка систем «Умный дом», млрд. долл. США	12
Диаграмма 2. Общемировой объем клиентских затрат на системы «Умный дом» по регионам, млрд. долл. США	13
Диаграмма 3. Продажи систем «Умный дом» по направлению	14
Диаграмма 4. Объем продаж систем «Умный дом» на российском рынке	15
Диаграмма 5. Прогноз ежегодного увеличения (ввод в действия) общей площади жилищного фонда Иркутской области, тыс. кв. м.	17
Диаграмма 6. Прогноз количества построенных квартир в Иркутской области, единиц	18
Диаграмма 7. Сегментация первичного рынка недвижимости в России	19
Диаграмма 8. Сегментация вторичного рынка недвижимости в России	20
Диаграмма 9. Прогноз общей площади жилищного фонда в городской местности Иркутской области, тыс. кв. м.	20
Диаграмма 10. Количество сделок купли-продажи на вторичном рынке недвижимости Иркутской области, единиц	21
Диаграмма 11. Количество сделок купли-продажи на вторичном рынке недвижимости города Иркутска, единиц	22
Диаграмма 12. Продажи систем «Умный дом» по различным рыночным сегментам	23
Диаграмма 13. Уровень доходов покупателей систем «Умный дом» в России	24
Диаграмма 14. Структура населения Иркутской области по возрастным группам	25
Диаграмма 15. Динамика загрузки объекта, % от плановой (максимальной)	43
Диаграмма 16. Динамика выручки проекта, тыс. руб.	47
Диаграмма 17. Динамика чистой прибыли по проекту, тыс. руб.	49

Рисунки

Рисунок 1. Пример размещенной контекстной рекламы при поисковой выдаче	35
Рисунок 2. Пример рекламы в социальной сети	38

Графики

График 1. Стратегическая канва проекта	28
График 2. Динамика EBITDA по проекту, тыс. руб.	50
График 3. Денежные средства на конец периода, тыс. руб.	50
График 4. Точка безубыточности, тыс. руб.	62

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

ы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*