



Бизнес-план электромонтажной фирмы

ИП _____

1. Общие положения

Название проекта: Электромонтажные работы

Дата регистрации и организационно-правовая форма: Май 2018, ИП.

Адрес: Ростовская область, г. Аксай _____

Учредители (если есть): нет

Основные виды деятельности: 45.31

Общая стоимость проекта: 476150 рублей.

2. Описание продукции

Виды продукции (товары, работы, услуги), предлагаемые потребителям:

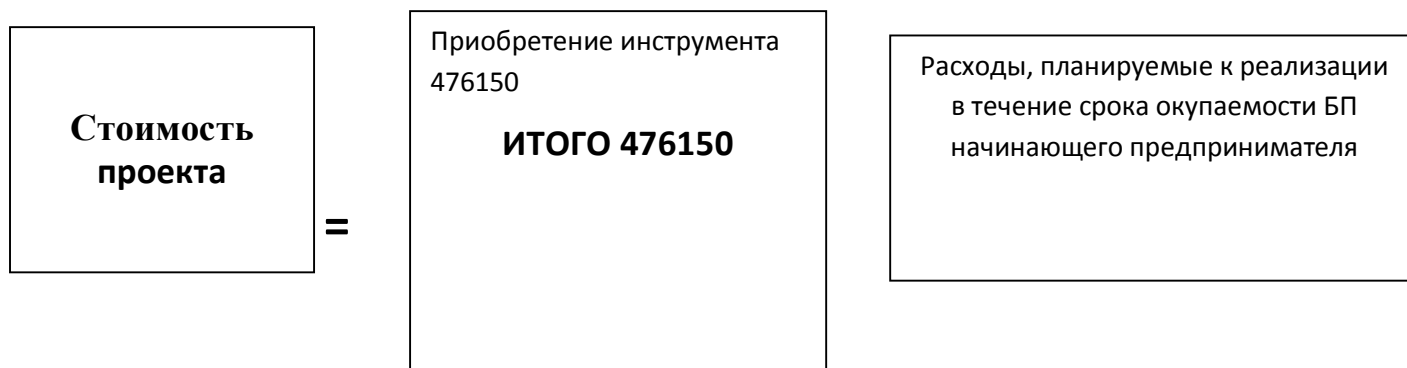
№	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Себестоимость	Отпускная цена
1	Монтаж и сборка электрощитов	3000	4500
2	Электромонтаж производственных помещений	От 2000	От 2000
3	Выполнение пусконаладочных и ремонтных работ на подстанции, их сборка и установка	15000	35000
4	Монтаж воздушных линий электропередач	От 25- до 100	От 50- до 175
5	Установка опор ВЛ	1000	2000
6	Монтаж кабельных линий	300	650
7	Установка прожекторов освещения	500	800
8	Разработка электрификации объектов, подготовка проектов	18000	40000

Бизнес-план электромонтажной фирмы предусматривает востребованность услуг и изучение рынка на текущий момент. Широкий спектр услуг, оказываемых населению нашей фирмой, позволит получить высокий доход. С целью привлечения клиентов, преимущественно юридических лиц, планируется активное продвижение таргетированной рекламы в интернет.

У основателя ИП, имеется многолетний опыт в проведении работ по электромонтажу, поэтому гарантирована помощь в проектировании и реализации строительства сетей на высоком уровне. Наша фирма может подготовить полный пакет документов и монтажных работ «под ключ». На объектах промышленного значения имеем возможность составить проект для проведения работ. Проектные

работы требуются спросом у заказчиков крупных фирм, поэтому можно хорошо заработать на разработке электрификации объектов.

3. Расчет стоимости проекта



Расходы, произведенные с момента государственной регистрации начинающего предпринимателя до момента регистрации заявки на предоставление субсидии

№ п/п	Наименование расходов	Цена	Количество	Стоимость, руб
1	Перфоратор	9000	1	9000
2	Шуруповерт	4000	2	8000
3	Отбойный молоток	23000	1	23000
4	Монтажный пояс	1500	2	3000
5	Каска монтажная	550	3	1650
6	Компрессор	14000	1	14000
7	Бензопила	7000	1	7000
8	Станок для сверления	16000	1	16000
9	Болгарка	4500	2	9000
10	Набор элек. инструментов	6000	3	18000
11	Дрель	3500	1	3500
12	Лазы универсальные ЛУ	6400	2	12800
13	Ноутбук	34000	1	34000
14	Спецодежда	2600	2	4200
15	Стремянка	13000	1	13000
16	Транспорт	300000	1	300000
	ИТОГО			476150

4. Производственный план

- 1) Планирую открыть ИП в Мае 2018 года.
- 2) Закупить инструмент, офисную технику, спецодежду. (Июнь – июль 2018)
- 3) Распространить рекламу (Май 2018).
- 4) Привлечь специалистов широкого профиля (3 человека) (Июнь- август 2018)

5. План по маркетингу и объему продаж

В Ростовской области стремительно развивается строительная сфера. Строительно-отделочные работы пользуются спросом у клиентов. Этот бизнес

считается на сегодняшний день перспективным и привлекательным, ведь объекты недвижимости непременно нуждаются в прокладке кабелей, коммуникаций, а также внутренней и внешней отделки.

В дальнейшем мы планируем открыть сайт и постоянно его обновлять. Конкуренция в этой сфере деятельности достаточно большая, поэтому планируется проведение акции по привлечению новых клиентов, а также разработка гибкой системы скидок для постоянных клиентов. Рекламной кампании уделим большое внимание, ведь спланированные мероприятия по привлечению клиентов в нашу фирму помогут продвигать наши услуги.

6. Ценовая политика

Обоснованностью данной ценовой политики будут качественно выполненные работы. Факторы, которые будут влиять на ценовую политику, это низкое качество работы конкурентов. Т.к. люди зачастую хотят сэкономить, но это приводит к потере средств заказчика и переводу материалов. Мы гарантируем качественную и быструю работу. Предусмотрены скидки для постоянных клиентов.

7. Анализ рисков.

Выбранный нами вид деятельности имеет определенные риски. Требуются значительные финансовые вложения, соответственно это несет определенные потери в прибыли. Уделяем внимание и такому моменту, что поставщики могут нарушать сроки поставки материалов, а также доставлять товар низкого качества, что может повлечь срыв срока проведения работ. В этом плане мы продумали вариант заключения договоров поставки товара несколькими поставщиками. Материалы будем тщательно проверять на соответствие качеству.

Высокая конкуренция может создать определенные проблемы, однако качественная работа сотрудников нашей фирмы создаст прочную репутацию для долгосрочных контрактов. Изменения в законодательстве и в налогообложении также могут создавать определенные риски, но своевременное планирование действий поможет преодолеть эти риски.

На подготовительном этапе необходимо оценить и учесть все возможные риски. Их принято делить на две группы: внутренние и внешние. К последним можно отнести:

1)Снижение доходов населения

Это может привести к резкому снижению спроса на услуги. В этом случае стоит усилить рекламную кампанию, при необходимости – снизить цены, до разумного уровня. Эти действия помогут сократить убытки и уменьшить продолжительность простоя.

2)Рост конкуренции в отрасли.

Необходимо предлагать клиентам только качественные услуги. Это послужит своего рода рекламой для поиска новых клиентов.

3)Недобросовестность заказчика.

Все договора должны быть официально оформлены. Сметы составлять заранее и подписывать в срок.

К внутренним рискам относятся:

- 1) Низкий уровень квалификации персонала.
- 2) Простой из-за поломок используемого оборудования, транспорта.
- 3) Нехватка персонала.

8. Расчет потребности в персонале

№	Должность	Зарботная плата в месяц	Дата (месяц) ввода рабочего места
<i>На постоянной основе</i>			
1	Мастер	25000	Июнь 2018
2	Электромонтажник-водитель	22000	Июнь 2018
<i>На условиях вторичной занятости (по совместительству)</i>			
3	Электромонтажник	20000	Июль 2018

В дальнейшем планируется расширение штата сотрудников до 10-12 человек. Электромонтажники, сметчик, механик, бухгалтер – сотрудники, которые понадобятся для успешной работы фирмы.

9. Финансовый план

	Месяцы												Итого за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Выручка от реализации	41000	200000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	350000	350000	350000	350000	3141000
2. Себестоимость продукции (п.2.1+2.2)	30000	147000	197000	197000	197000	197000	197000	197000	213000	213000	213000	213000	2211000
2.1. Переменные расходы (п.2.1.1+...+п.2.1.2)	27000	95000	125000	125000	125000	125000	125000	125000	140000	140000	140000	140000	1432000
2.1.1 Сырье и материалы	20000	70000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	110000	110000	110000	110000	1130000
2.1.2 Топливо и энергия	7000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	30000	30000	30000	30000	277000
2.2. Постоянные расходы (п.2.2.1+...+п.2.2.3)	3000	52000	72000	72000	72000	72000	72000	72000	73000	73000	73000	73000	779000
2.2.1 Амортизация (если начисляется)		2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	3000	3000	3000	3000	26000
2.2.2 Фонд оплаты труда		47000	67000	67000	67000	67000	67000	67000	67000	67000	67000	67000	717000
2.2.3 Коммунальные расходы	500	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	33500
3. Налоги: (отразить все налоги уплачиваемые предпринимателем)	1000	11410	11410	11410	11410	11410	11410	11410	19810	19810	19810	19810	160110
4. Чистая прибыль (п.1-п.2-п.3)	10000	41590	41590	41590	41590	41590	41590	41590	117190	117190	117190	117190	769890