

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Системы хранения ТМ А'Велле – системы хранения для обустройства хранения вещей в доме и бытовых помещениях. Продукт относится к товарам массового спроса (товары для дома). Производство находится в Санкт-Петербурге (Колпино), выпуск продукции начался в декабре 2018 года. По качеству продукция соответствует европейским аналогам, но по цене значительно привлекательнее для покупателя.



- 1 Рельс для крепления основной направляющей
- 2 Полка ДСП
- 3 Кронштейн для полки ДСП
- 4 Штанга
- 5 Сетчатая полка
- 6 Кронштейн для сетчатой полки
- 7 Полка для брюк
- 8 Навесная направляющая
- 9 Обувница
- 10 Сетчатая корзина

Рис. «Пример гардеробной системы в сборе»
/ссылка на рабочий макет сайта – abell.pa.infobox.ru/

ЦЕЛИ ПРОЕКТА

В течение 5 лет – вывести продукт и достичь присутствия во всех регионах РФ (ФО), в крупнейших профильных сетях товаров для дома (НН):

Оборот **1 000 млн. руб./год.** с чистой прибылью от **300 млн. руб./год.**

Через 7 лет стать маркой номер 1 на рынке систем хранения в РФ и странах СНГ.

Полная себестоимость 1 кг готового изделия на производстве – 70-80 руб.

Розничная цена 1 кг изделия на полке в торговых сетях – 400 - 500 руб. и выше.

План на первый год – 120 млн. руб., ЧП – 30 млн. (чистая прибыль)

План на три года – 700 млн., ЧП – 200 млн.

Потенциал по сетевым и оптовым клиентам в работе.

РЫНОК

На настоящий момент данная категория товара импортируется в РФ из Китая /Larvij/ и Европы (Польша) /Elfa/. В торговых сетях в основном представлена продукция этих двух марок.

По нашим оценкам рынок продаж в сетях РФ составляет до **3-5 млрд. руб./год**. Продажи растут ежегодно совместно с ростом рынка нового жилья. Леруа Мерлен продает с полок продукции ТМ Larvij – на 550 млн. руб. (2018 год)

КОНКУРЕНТЫ

На сегодня нам известны две компании производителя данных товаров. Парус и Ко и Пакс металл. Товары данных производителей в торговых сетях нет. Парус около 30% ассортимента производит на стороне. Пакс металл – начал производство в 2017 году, ассортимент узкий.

Китайский завод производящий данную продукцию для РФ и Европы занимает 5Га площади. Анализ цен от них при поставках в РФ показывает конкурентоспособность собственного производства здесь.

АКТИВЫ ПРОЕКТА

Состояние проекта на начало января 2019 года:

- Юр лицо (основано в 2015 г.)
- Производство запущено и начат в январе серийный выпуск продукции.
- Заключен контракт с одним из самых крупных игроков на рынке Метизов (поставщиком в торговые сети РФ) на поставку продукции в 40 торговых сетей РФ. Есть перспектива поставки в Castorama (Финляндия) Есть еще три крупных клиента готовых к сотрудничеству.
- Условия оплаты по контракту – предоплата 50-70%
- Продукция стоит в сетях – Максидом, Вимос, Элко .
- Есть разработанный сайт, рекламная продукция для печати.
- Есть продукт 2 – в той же категории (хранение) не имеющий аналогов на рынке РФ и Европы. Гардеробные аналогичные металлическим системам – только из массива березы.
- Есть продукт 3 – с практически пустой нишей. Наценка по данному продукту от 600 до 1000% до розничной цены. (Продажи через интернет магазин). Спец системы хранения

мелких вещей для женщин по типу – конструктора. (прозрачные боксы универсально разборные)

- Производство способно выпускать любую категорию метизной продукции технология которых – штамповка, формовка металла. Есть план развития ассортимента вне категории «Хранение» Предположительный оборот в **1 – й год – 20 М / 3 – й год – 100 М.**

АКТИВЫ И ПОЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА

- Производство с парком оборудования.
- Производственное помещение 1000 м2.(в аренде)
- Действующий договор поставки продукции – дилеру (покупателю).
- Действующие договора по поставкам штампованных изделий.
- Договор компанией импортером Larvij. Начало поставок – декабрь 2019 г
- Укомплектованный штат рабочих 15 человек.

ФИН.РЕЗУЛЬТАТЫ. ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Рентабельность на сегодня 15-17% по чистой прибыли. Степень собственной обработки сырья – 70%; 30% операций – отдаем на сторону в связи с отсутствием оборудования (оценочная стоимость – 10 млн. руб.) три станка. После приобретения данного оборудования рентабельность – порядка 30% по ч.п.

Требуется партнер с вложениями 40 млн. руб. для развития проекта:

- 10 М докупка оборудования (повысит маржу в два раза)
- 15 М создание товарного запаса.
- 5 М развитие интернет кагала продаж, и оперативный запас.
- 10 М доля 49%.

Очередность вложений:

1 очередь	10 М доля 49% 5 М оперативный запас	1-й месяц
2 очередь	15 М товарный запас 5 М покупка оборудования	3-й месяц
3 очередь	5 М покупка оборудования	6-й месяц

Предлагаемая доля за инвестиции, которую компания готова передать:
до 49% в обмен на инвестиции в 40 млн. руб.

УРОВНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

1. Продажа с завода в оптовый канал – 15%-17% (ч.п. в обороте) настоящая ситуация.
2. Продажа дистрибьютору после вложений – 25-30% (ч.п. в обороте)
3. Продажа с завода сетям напрямую. – 35% (ч.п. в обороте)
4. Продажа с завода сетям напрямую с доп. инвест. в оборудование 50%
5. Продажа через собственный интернет магазин до 70% (ч.п. в обороте)

ВЫГОДЫ ПРОЕКТА (РЫНКА)

- Рентабельность – выше средне-отраслевой порядка – 2-х раз. (от 15 % до 70%)
- Новая для рынка, растущая ниша с низкой конкуренцией (два игрока на рынке).
- Потенциал развития ассортимента за счет двух смежных **НОВЫХ** продуктов.
- Потенциал развития продаж (есть договоренности с оптовыми игроками метизной продукции) по метизной продукции (крепез).
- Российское производство – полностью замещающее импортную продукцию.
- Оборудование на производстве позволяет выполнять дополнительные заказы, что дополнительно увеличивает прибыльность и эффективность производства.
- Проведены переговоры с некоторыми сетями (СТД Петрович) получен, ответный интерес по заведению данной категории в матрицу на 2019 г.

УЧАСТНИКИ (УЧРЕДИТЕЛИ ПРОЕКТА)

Участниками основателями – являются три физических лица с долями – 51% , 40% , 9%. Главный учредитель – работает и управляет проектом.



Фото. Коллектив производства.

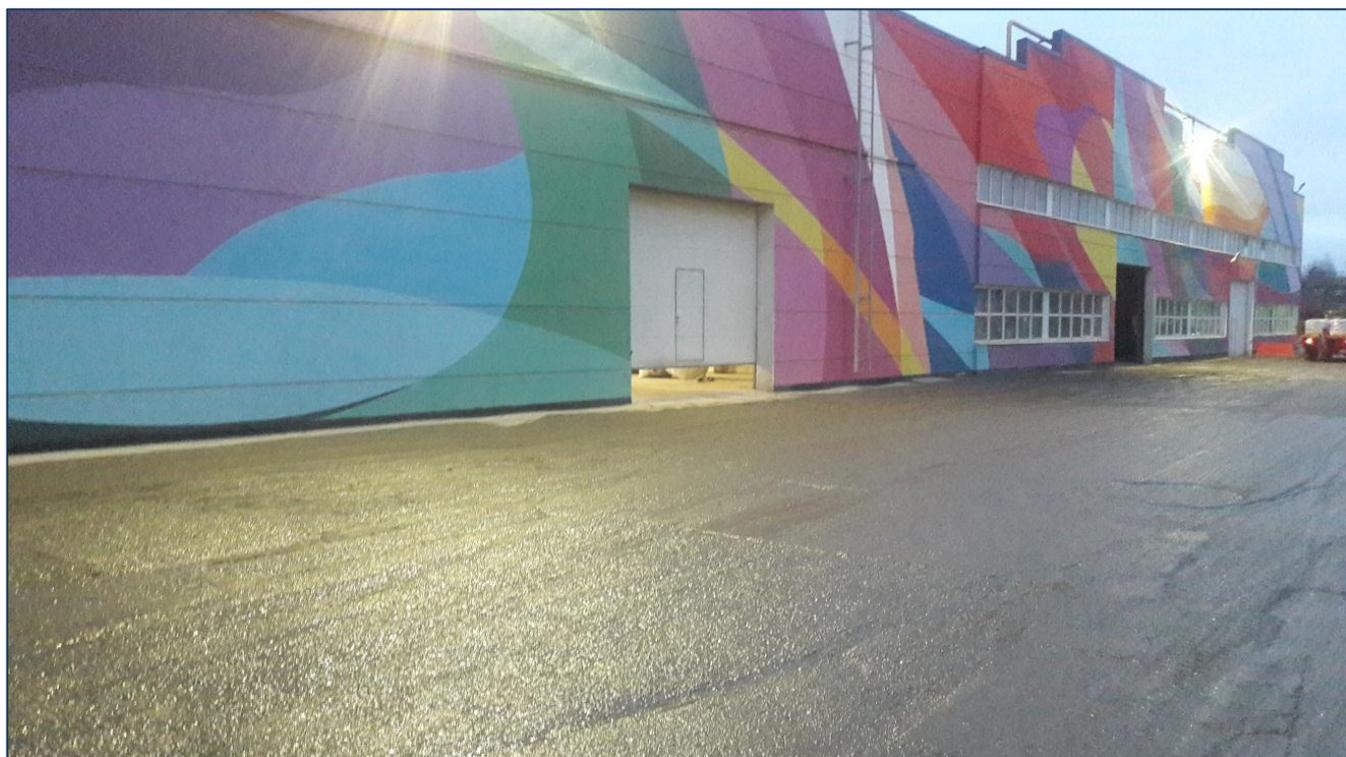


Фото. Производственный цех.



Фото. Склад сырья.





Фото. Детали после порошковой покраски.



Фото. Готовая продукция. Направляющие после покраски.



Фото. Оборудование. Линия перфорации, участок гибки кронштейнов.



Фото. Готовая продукция. Полки

СИСТЕМА ХРАНЕНИЯ «ОРГАНАЙЗЕРЫ ДЛЯ ЖЕНЩИН – ORIGAMI BOX»

/Смежная разработка к имеющейся линейке продукции/

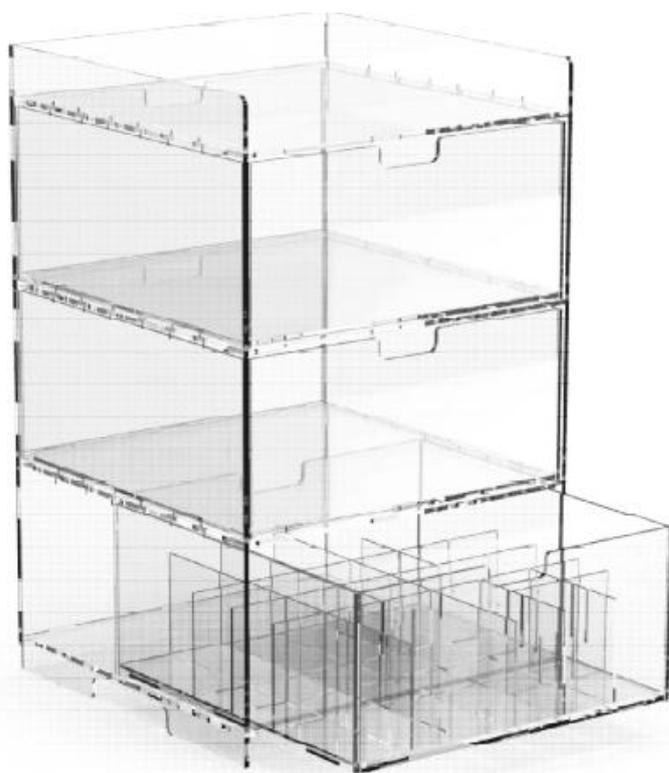
Это оригинальные пластиковые боксы предназначенные для удобного хранения дома – декоративной косметики, фармацевтических препаратов, галантереи (всё для шитья), а также косметики и средств ухода личной гигиены в ванной комнате.

Уникальное техническое решение:

Боксы построены по принципу конструктора LEGO, поэтому покупатель комплектует боксы по своему усмотрению, наращивает их в высоту или ширину, используя: этажерки, ящики, разделители, крышки, и прочие аксессуары, индивидуализируя, таким образом, свой бокс.

Благодаря использованию технологии LEGO – боксы быстро собираются, плоские комплектующие конструктора, соединяясь, друг с другом, образуют изделие определенного размера.

Сборка боксов занимает не более 5 минут, не предполагает наличия каких-либо инструментов и реализована без использования гвоздей и резьбовых соединений. Благодаря уникальности технического решения достигаются следующие Конкурентный аналог – thebonnybox.ru , однако наш продукт выгодно отличается:



Конкурентные преимущества системы хранения OrigamiBox:

1. Минимизация стоимости логистики – в **3 раза**.
2. Минимизация стоимости и размеров упаковки изделия в **2 раза**.
3. Минимизация стоимости хранения (меньший по размеру склад, отсутствие склада для хранения химии и горючих материалов) в **6 раз**.
4. Минимизация себестоимости:
 - Предусмотрено литье комплектующих конструктора.
 - Универсальность комплектующих; можно собирать разные типо-размеры изделий.
 - Отсутствуют: рабочие, занятые склейкой (сборкой) боксов; затраты на расходные материалы; переделки в результате ошибок рабочих.
 - Изделие сразу готово к отправке (не нужно ждать пока изделие склеится).

Ценообразование:

РРЦ на 45% ниже самого известного конкурента, что обеспечит возможность встать с изделием в сетевую розницу. Большой бокс = **4800р.**, Средний бокс = **2850р.**

Наценка от себестоимости до РРЦ до 1500%, наценка розничных магазинов до 80%-100% от цены поставки, наценка дистрибьютора до 50%.

Дистрибуция:

Производство СТМ, розничные продажи через: собственный интернет-магазин, интернет-магазины партнёров, дистрибьюторов, розничные сети.

План продаж (пессимистичный вариант):

К концу первого года планируем выйти на объем продаж 1500 комплектов/месяц.

4500 т.р. в месяц с чистой прибылью от **3000 т.р.** в мес.

Потребность в средствах:

Продвижение	2 млн. рублей
Производство не менее 3000 комплектов	2 млн. рублей
Операционные расходы	1 млн. рублей
Разработка собственного интернет-магазина	500 тыс. рублей
Оборудование для отливки (пресс-штампы)	3 млн. рублей

ИТОГО: 8,5 млн. рублей. Окупаемость – 1,5 года.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

В проект, для развития необходимо привлечь – 40М. За это компания предлагает :

- Стратегическому инвестору – долю до 51% в УК
- Портфельному инвестору – доходность от 20% до 30% годовых с возвратом инвестиций не ранее - 3 лет.