**СТАРТАП – ПРОЕКТ**

Производство тротуарной плитки и черепицы из полимер-песчаных материалов

Авторы: Мартынов Егор

Исламов Роман

Смирнов Кирилл

Карпов Илья

ИГЭУ

2022

Паспорт стартап-проекта

Раздел 1. Резюме стартап-проекта:

(1 лист, заполняется после формирования паспорта стартап-проекта):

* Создание предприятия, которое занимается производством тротуарной плитки и черепицы с использованием вторичного сырья в виде полимерных отходов, что позволяет защищать природу, а также экономить на издержках производства;
* проект находится на уровне идеи;
* 2 500 000 руб;
* Дешевое сырье, высокий спрос за счёт широкой области применения продукта.

Раздел 2. Инновационная идея/задел, положенные в основу стартап-проекта:

* Основная проблема заключается в длительном разложении, синтетическом происхождении и отсутствии веществ в природе, из которых они производятся, что исключает их вхождение в естественный цикл разложения. Наш проект позволяет дать вторую жизнь любого рода пластиковым отходам;
* Рассмотрение актуальности идеи, изучение потребительской заинтересованности, изучение производственного процесса, расчёт финансовых показателей;
* переработка полимерных отходов и использование их в производстве;
* финансовые вложения, производственное оборудование.

Раздел 3. Описание планируемого к реализации нового товара/изделия/технологии/услуги (далее – продукции):

* тротуарная плитка и черепица;
* строительство и отделка;
* наш продукт качественно не отличается от более традиционных изделий, обладает не меньшей устойчивостью к температурам и такой же прочностью;
* нет образцов;
* «Карьер 37», «Иваново Вторма», «ЛКМ Торг»;
* Для производства полимерно-песчаной черепицы и тротуарной плитки необходимо иметь обычный песок, краситель и полимерный материал, бывший в употреблении. Полимерные отходы измельчаются в дробилке, смешиваются с песком и красителями, после попадают в плавильно-нагревательный агрегат, где превращаются в единую субстанцию. Потом под действием пресса ей придается форма и после остывания получается готовый продукт.
* создание MVP (минимально жизнеспособный продукт).

Раздел 4. Маркетинговый план:

* 8000 человек;
* Рынок стабилен;
* Отрасль будет развиваться и расширяться за счёт направленности государственной политики в область вторичной переработки;
* «Леруа Мерлен», «Стройдом» и тд. Сильные стороны – наработанная клиентская база. Слабые стороны – стоимость продукции
* Сбытовые компании, частные подрядчики, государство, строительные магазины;
* Высокая конкурентоспособность за счет низкой стоимости и уникальности в нашем регионе ;
* возможности повышения конкурентоспособности – расширение производства;
* строительные выставки.

Раздел 5. Финансовый план.



***Приложение 1***

**SMART-анализ**

|  |  |
| --- | --- |
| **S – Specific (специфичность)** | Организовать производство по изготовлению черепицы и плитки из полимерно-песчаных материалов. |
| **M – Measurable (измеримость)** | Планируемая мощность предприятия 3640 кв.м. в месяц. С доходностью 1 274 000 рублей в месяц  |
| **A – Appropriate (уместность)** | Уникальный продукт. Полимерпесчаная смесь не только превосходит дерево и бетон по ряду характеристик, но и приносит пользу окружающей среде за счет снижения количества пластика на свалках. Черепица и плитка из полимерно-песчаных материалов с отличными качественными характеристиками и ценой ниже рыночной будут пользоваться спросом. |
| **R – Realistic (реалистичность)** | Черепица и плитка из полимерно-песчаных материалов уже разработаны, применяются в строительстве и проверены временем. |
| **T – Timebound (ограниченность во времени)** | Срок окупаемости составит 4 месяца. |

***Приложение 2***

**SWOT**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   Внешняя средаВнутренняясреда | Opportunity (Возможности)1. Большое количество путей сбыта готовой продукции2. Поддержка гос-ва (гранты)3.Возможность практически беспрепятственно войти на рынок4.Низкая себестоимость продукта | Threat (Угрозы)4.Появление новых конкурентов5. Снижение спроса6. Повышение цен на сырье |
| Strength (Сильные стороны)а. Расширение видов производимой продукцииб. Устойчивость в кризисв. Стабильность | 1а. Высокий потенциал производства2б. Практически полное отсутствие рисков потерпеть неудачу | 4а. Конкурентоспособность за счет широкого ассортимента6б. высокая устойчивоть предприятия в любых условиях |
| Weakness (Слабые стороны)г. Малосерийность производствад. Неотлаженность технологического процессае. Необходимость обучения персонала | 1г. Повышение объема производства за счёт высокого спроса4д. Возможность совершать ошибки за счёт дешевизны сырья | 4г. Отсутствие развития предприятия5г. Потеря главного конкурентного преимущества - ценового |

***Приложение 3***

Календарный план (структурная декомпозиция работ)

|  |  |
| --- | --- |
| 10.01.2023 - 20.01.2023 | Создание ООО |
| 20.01.2023 – 22.01.2023 | Аренда помещения |
| 22.01.2023 – 20.02.2023 | Найм и обучение сотрудников |
| 22.01.2023 – 20.02.2023 | Закупка и наладка оборудования |
| 22.01.2023 – 20.02.2023 | Закупка сырья |
| 21.02.2023 | Запуск производства |

***Приложение 4***

**Инвестиции**

Структура инвестиций



Структура инвестиций

* собственные -0 %
* заемные -0 %
* привлеченные -100 %.

***Приложение 5***

**План доходов и расходов**

**Прогноз продаж**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Выручка*** | 1 год | 2 год | 3 год |
| в нат.выражении | 43680 кв. м. | 43680 кв. м. | 43680 кв. м. |
| в денежном выражении | 15288000 руб. | 15288000 руб. | 15288000 руб. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |