



**Зарабатывайте от 300 000р
ежемесячно на производстве ЛКМ
по бизнес-проекту
Владимира Солодунова**

Информация по запуску бизнеса

1. Почему производство ЛКМ может стать делом всей жизни?

Цифры и факты

1. Общий объем производства лакокрасочных материалов (**далее – ЛКМ**) в РФ за 2017год составил 1 000 000 тонн*

Из них 500 тысяч тонн – это ЛКМ на водной основе.

Друзья, представьте: **каждый год в России продают полмиллиона тонн нашей продукции!**

2. Рынок постепенно переходит на экологичные ЛКМ на водной основе. Выпуск покрытий на водной основе за 2017год вырос на 47%*

3. Вы лично за 1-ый год работы можете ежемесячно производить и продавать 50-80тонн ЛКМ.

Средняя прибыль с такого объема: **до 800 000 руб в месяц.**

И это не предел!

*Данные с основного официального портала <https://www.lkmportal.com>



Рисунок 1. Внешний вид готовой продукции

2. Кому всё это продавать?

Каналы продаж представлены **в порядке убывания приоритетности:** сначала - куда лучше идти в первую очередь, потом во вторую и т.д.

1. Локальные сети строительных и отделочных материалов.
2. Оптовые организации-комплектовщики объектов (перекупщики стройматериалов).
3. Рынки стройматериалов.
4. Строительные организации.
5. Организации и предприятия (для собственных нужд, например – школы, детские сады, окраска производственных, складских помещений и фасадов промышленных предприятий) – продажа через снабженцев, замов по хоз.части. Если Ваш город – небольшой и в нём есть градообразующее предприятие, то этот пункт становится более приоритетным.
6. ТСЖ, УК, ЖКХ (ремонт подъездов, фасадов, окраска малых форм, бордюров, мостов).
7. Розничные торговые точки: несетевые магазины строительных, отделочных и хозяйственных товаров (города и области).
8. Производство ЛКМ сторонним организациям под их собственными торговыми марками (например, местным сетям стройматериалов, производителям сухих строительных смесей).
9. Участие в тендерах (223 Федеральный закон);
10. Частные бригады отделочников.
11. Открытие собственного магазина отделочных и строительных материалов.
12. Покупатели - частные лица.

3. Почему заказчики (клиенты) будут покупать именно у Вас?

1. Цена производителя (Ваш Клиент покупает из первых рук, без посредников, торговых наценок). Вы вне конкуренции относительно дилеров и дистрибьюторов других производителей;
2. Постоянное наличие товара на складе (т.к. Вы – производители), возможность быстро изготовить необходимые объёмы продукции.
3. Оперативность обработки заявки (изготовления и поставки продукции). Это особенно актуально, если продукт нужен Клиенту срочно (т.е. вчера), а нужных объемов нет ни у одного из конкурентов (либо их условия поставки – доставка, цена, отсрочка платежа не устраивают Клиента). Так часто бывает в строительный сезон;
4. Управление качеством и ценой: Вы можете изменять потребительские свойства продукции (например, вязкость или белизну краски) под запрос местного рынка или под конкретного Клиента. Это не смогут сделать перекупщики и не будут делать крупные производители.
5. Использование возвратной тары для строителей. Т.к. доля тары (канистры или ведра) в себестоимости составляет от 25% до 60%, то для строителей зачастую интересен вариант с возвратной тарой. Заказчик получает существенную экономию.

Важно! Рынок предложения ЛКМ для частных лиц перегружен, поэтому основной упор делаем на организации, оптовиков (им гораздо менее важна известность бренда; основное – цена, отсрочка платежа, наличие, скорость доставки).

4. Рентабельность бизнеса

Для примера, рассмотрим рентабельность 3-х позиций:

1. Себестоимость (сырьё, тара, этикетка, доставка) грунтовки 10л составляет 110р. Минимальная оптовая цена - 170р (это цена для строительных магазинов, крупных строительных организаций), для частников, мелких бригад цена от 220р/10л.
2. Себестоимость (сырьё, тара, этикетка, доставка) водно-дисперсионной краски:
 - интерьерной (для стен и потолков) 14кг - 260р. Минимальная оптовая цена - 430р.
 - фасадной 14кг – 350р.
3. Себестоимость бетоноконтакта 15кг - 310р. Минимальная оптовая цена - 650р.

Т.о., рентабельность составляет от 50 до 100% и выше. И это для оптовиков.

Важно! Рецептуры - не постоянны, т.е. количество каждого компонента в рецептурах можно менять (для снижения или увеличения себестоимости, в соответствии с требованиями рынка в Вашем регионе). Для этого **Вам передаётся таблица с назначением каждого компонента.** Вы можете изменить, например вязкость, укрывистость, белизну и т.д. краски и производить готовый продукт с необходимыми именно этому Клиенту ценой или характеристиками. Т.е. Вы можете произвести как продукцию Эконом, так Премиум сегмента!

5. Требование к помещению. Персонал.

Помещение:

- расположение: промзона с минимальной арендной платой;
- площадь: от 60-80кв.м. (если начинаете с производства одной грунтовки, то достаточно площади **30кв.м.**);
- ровный пол (на участке под оборудование);
- отапливаемое;
- наличие холодной воды (обычная водопроводная, неподготовленная);
- желательно наличие бытовой канализации (химические отходы отсутствуют);
- 380/220В.

Количество рабочего персонала на производстве: **на старте -1 человек.**
Варианты организационных схем также отдаю вместе с предложением.



Рисунок 2. Мини-производство нашего Партнёра в г.Саратов (производит под собственной ТМ)

6. Сколько денег нужно на оборудование?

Состав оборудования:

1. Пластиковый еврокуб (для производства грунтовки)– 1шт. Цена: 6тыс.р.(новый), 4тыс.р. (б/у).
2. Диссольвер (для производства ВД краски и бетоноконтакта)- 1шт. Цена за диссольвер: 120 тыс.р (на партию 300кг, собранный нашими силами).

Своими силами, по нашим чертежам - сумма выйдет 70-75тыс.р.

3. Весы электронные (для сырья и для готовой продукции) – 1шт. Цена: 2тыс.р.
4. Дежа (бочка, в которой замешивается сырьё) – 2шт x 1900р=3800р.

Важно! Друзья, если Вы планируете начинать бизнес «малыми силами», то рекомендую стартовать именно с производства грунтовки. Почему? Потому что для её производства не нужен относительно дорогостоящий диссольвер, **достаточно только еврокуба и одних весов!**

Производительность одной производственной единицы (куб, диссоolver) за 8-ми часовую рабочую смену: 8 тонн грунта и 2,5 тонны краски или бетоноконтакта.



Рисунок 3. Еврокуб для производства акриловой грунтовки



Рисунок 4. Диссоolver на партию продукции 300кг
(на нём Вы производите краски, бетоноконтакт, шпатлевки, клея и др.)

7. Затраты на сырьё и тару (с доставкой)

Затраты на сырьё зависят от номенклатуры, которую Вы планируете производить в первые дни работы. Можно потратиться сразу, а можно разбить запуск производства на 3 этапа и с прибыли от предыдущего этапа запускать последующую товарную линейку.

Вот эти 3 этапа.

1. Стартуем с производства только грунтовки глубокого проникновения (в канистрах от 3л до 30л), как самого ходового продукта.

Расходы на сырьё (с доставкой) составят в районе 110тыс.р. На данном объеме сырья можно произвести 25тонн грунтовки.

Плюс тара (канистры): их стоит везти сразу на 50-70тыс.р. (везти 5-ти тонником, либо искать догрузом фуру) - т.к. это лёгкий, но объемный груз и при меньшей закупке растёт доля транспортных затрат.

Важно! Первую пробную партию сырья для изготовления грунтовки можно закупить и на 25 тыс.р.

2. Добавляем к линейке производство бетоноконтакта:

дополнительно по сырьё - 35тыс.р (это на приобретение «кварца», обычный кварцевый песок с ближайшего карьера не подойдёт, нужен просушенный определённой фракции). Плюс тара (пластиковые вёдра и крышки к ним) - везём на 50тыс. Всё - с учетом доставки.

3. И наконец, добавляем к линейке производство воднодисперсионных красок. Здесь для производства понадобится одна составляющая сырья - это "мрамор молотый". Его везём сразу фуру - 18тонн (иначе резко возрастают транспортные расходы). Затраты: 150тыс.р.

Здесь тара (вёдра) у нас уже есть, т.к. в эти же вёдра льётся бетоноконтакт.

Итоги по затратной части:

Если начинать производство «всего и сразу», то на сырьё, тару и их доставку до Вас необходимо порядка 400тыс.р.

Если начинать только с грунтовки, то идеальная сумма для начала: 180тыс.р., хотя достаточными являются и **50тыс.р (есть Партнёры, которые начинали именно с этой суммы).**

Все счета от поставщиков сырья и тары есть, передаю их Вам.

Важно! Основные поставщики сырья и тары – это федеральные компании с филиалами во многих крупных городах РФ, поэтому транспортные затраты можно принять одинаковыми для любого региона РФ.

8. Как можно развить свой бизнес?

Для Вашего развития отдаю Вам **500 дополнительных рецептов + поставщиков сырья к ним:**

- шпатлёвки готовые (для внутренних работ, универсальная, фасадная);
 - штукатурки декоративные: короед, роллерная, венецианская;
 - грунтовки антикоррозионные по металлу;
 - эмали акриловые антикоррозионные;
 - грунтовка по дереву «Антижук»;
 - краска и штукатурка фактурная;
 - декоративные краски: мокрый шёлк, морской бриз, кракелюр;
 - воск декоративный;
 - краска для дорожной разметки;
 - герметики акриловые, силиконизированные;
 - краска для бетонных полов;
 - краска резиновая;
 - краски перламутровые цветные;
 - клея ремонтно-монтажные (жидкие гвозди);
 - клея для обоев: бумажных, флизелиновых, виниловых, стеклообоев;
 - клей Бустилат;
 - клея для напольных покрытий: линолеума, ковролина, ламината;
 - лаки мебельные;
 - лаки акриловые цветные по дереву;
 - лак для бань и саун;
 - лессирующий состав;
 - краски и пасты колеровочные;
 - затирка;
 - эмали специального назначения: по ПВХ, для шифера, для радиаторов, флуоресцентные, перламутровые.
- и другие.

Более подробный ассортимент – см. файл «Какие рецепты есть на сегодня»

9. Что конкретно Вы получаете от меня?

1. Исчерпывающие консультации на всех этапах запуска производства, без ограничения по времени.

2. Рецептуры и технологии изготовления:

2.1. Основные продукты:

-грунтовка глубокого проникновения, грунт-концентрат;

-бетоноконтракт с индикатором нанесения;

-краски водно-дисперсионные: для потолков, интерьерная, моющаяся, фасадная, для деревьев.

2.2. Дополнительные продукты:

-клея ПВА: строительный, универсальный;

-состав огнебиозащитный.

Рецептуры передаются в двух вариантах: так называемые «летние рецептуры» и «зимние» (т.е. морозостойкие, 5 циклов "замораживание-оттаивание" без потери потребительских свойств).

2.3. 500 дополнительных рецептов: шпатлёвки, лаки, клея, герметики и др (см.п.8).

3. Поставщики сырья и тары (наименования, контактные данные).

4. Макеты этикеток под брендом BRIGADIER.

5. Рабочие чертежи оборудования (диссольвера), поставщики комплектующих (двигателя, частотного преобразователя):

-диссольвер на партию продукции 300кг;

-диссольвер на партию продукции 500кг.

6. Информация о порядке сертификации выпускаемой продукции.

Важно! Лакокрасочные материалы на водной основе не подлежат обязательной сертификации, только добровольная сертификация.

7. Технические условия на основные продукты (на основании них можно получить добровольный сертификат).

8. Копии моих сертификатов на основную продукцию (т.е. можете работать под этими сертификатами).

9. Расчет себестоимости по каждому виду продукции.

10. Практические рекомендации по организации производства и продаж:

-SWOT-анализ бизнеса по производству ЛКМ;

-организационная схема;

-более 100 отработанных ответов на все типовые возражения Ваших заказчиков;

-чек-лист звонка и встречи;

-оценка эффективности различных видов рекламы;

-шаблон коммерческого предложения и договора поставки.

Всё написано доступным языком и многократно проверено на собственном опыте и опыте наших Партнёров.

Стоимость оборудования в цену НЕ ВХОДИТ.

Важно! Если Вы планируете стартовать с одной позиции (например, с производства грунтовки), то стоимость за мои информационные услуги составляет всего 15 000р.

10. Есть интерес и желание. Что мне делать дальше?

Первым шагом можно провести разведку, узнать спрос именно в Вашем городе.

Задача: понять – какие именно позиции (грунтовка, краска водно-дисперсионная, бетоноконтакт, клей ПВА, огнебиозащита, другие 500 наименований – см.п.8) и по какой цене готовы будут покупать именно у Вас.

Способы решения:

- мониторинг цен конкурентов (например, на полках магазинов);
- переговоры, опросы.

Исходные данные:

- Ваша себестоимость продукции, рекомендуемые минимальные цены (см. п.4 – Рентабельность бизнеса);
- сегменты Клиентов (см. п.2 – Кому всё это продавать?).

Достоинство этого метода: нет финансовых затрат (только Ваше время).

Недостатки:

- сложно договариваться, если продукции ещё нет как таковой;
- нет такого желания продавать, т.к ещё не вложено ни одного «кровного» рубля;
- часть Ваших Клиентов (особенно строители) будут просить пробный образец, его не будет возможности предоставить;
- после одного-двух отказов (а это нормально на конкурентном рынке) у Вас просто могут опуститься руки.

Поэтому большинство наших Партнёров после мониторинга цен, действуют согласно поговорке: «Главное – ввязаться в бой, а там – война план покажет». Тем более вся информация и инструменты – у Вас на руках.

ВАШ ПОДАРОК



Друзья, для Вашего всестороннего развития производства: при приобретении **полного пакета** технологических карт для производства ЛКМ, Вы получаете **в подарок** следующие рецептуры и технологии:

А. Автохимия (8 рецептур) + технические условия

1. Тосолы (марки 40, 65, К).
2. Антифризы.
3. Стеклоомывающие жидкости («незамерзайка»): -20°C и -30°C .

Б. Автокосметика по уходу за автомобилем (13 рецептур)

1. Средство для удаления битумных пятен.
2. Очиститель колесных дисков.
3. Очиститель салона автомобиля.
4. Очиститель резины (чернение резины).
5. Полироль пластика матовый.
6. Полироль пластика глянцевый.
7. Очиститель кондиционер кожи.
8. Очиститель двигателя.
9. Средство для удаления следов насекомых.
10. Очиститель стекол.
11. Жидкий холодный воск.
12. Жидкий горячий воск.
13. Раствор мочевины для дизельных двигателей Евро-4/5.

В. Автошампуни для бесконтактной мойки автомобилей (12 рецептур)

Г. Бытовая химия (6 рецептур)

1. Жидкое мыло для технических нужд.
2. Жидкое мыло для гигиенических нужд.
3. Гель для душа.
4. Средство для мытья пола для поломоечных машин и ручного применения.
5. Шампунь для сухих волос.
6. Шампунь для жирных волос.

Г. Гибкий камень (рецептура, подробные видеоинструкции по изготовлению, чертежи рабочего места)

Дерзайте! Удачи Вам!

О себе

- ✓ 12 лет опыта в производстве и продажах лакокрасочных материалов.
- ✓ Представлял в регионе заводы-производители, входящие в ТОП- 5 крупнейших по объёму производства в РФ (ЗАО «Эмпилс» empils.ru, Краски ТЕКС teks.ru – входит в состав финского концерна Тиккурила).
- ✓ По моему пакету открыто 10 производств в России и Казахстане.
- ✓ Женат, трое детей. Хобби: увлекаюсь фотографией.

Важно! При организации производства ЛКМ возникает множество мелких тонкостей, нюансов. Их нужно решать «здесь и сейчас». Они постоянно мешают. При взаимодействии со мной, эти вопросы решаются достаточно просто и быстро.

За 14 дней Вы запустите производство, которое выдаёт качественный продукт, востребованный рынком!



С уважением, Владимир Солодунов
Основатель бренда BRIGADIER,
автор рецептур и технологий производства ЛКМ