

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«Производство самосвальных полуприцепов и надстроек шасси».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Предприятие реализует проект по созданию производства самосвальных полуприцепов и надстроек шасси.

Целью проекта является предложение качественной европейской техники по мировым стандартам качества и доступным ценам, сокращение периода ожидания заказа до 2 месяцев при полной технической и сервисной поддержке клиентов.

Выбор данной компании обусловлен её профильной специализацией на самосвальной технике. На первом этапе производство на территории РФ является сборочным, на основе комплектующих деталей с высокой степенью готовности к сборке. Планируемая продолжительность первого этапа 1 год. Второй этап, после достижения объема производства и реализации не менее 50 единиц в месяц, организация собственного производства полного цикла без участия аутсорсинга и контрактных этапов. Собственное производство при снижении себестоимости позволит выйти на производство более 100 единиц в месяц, что эквивалентно 10% реализации самосвальной техники в России на 2019 год.

В течение второго года планируется выйти на оборот 500 млн. руб. в месяц.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Основной покупатель - дорожно-строительные компании по всей территории России и бывшей УССР. Техника актуально затребована на строительстве дорог, рытье котлованов, вывозе отходов строительства и агросекторе. Достигнуты договоренности с несколькими торговыми площадками, дилерами тягачей и лизинговыми компаниями о реализации техники ВОЛТРЕЙЛЕР, в том числе:

East Line Seven – дистрибьютор китайских шасси и тягачей;

Подписано соглашение с АТБ Лизинг на реализацию 40 единиц полуприцепов в месяц, начиная с августа 2022 года
Лизинговые компании: Согласие, Европлан, Ресолизинг, СОГАЗ, Альфа Лизинг; АТБ Лизинг

Организация продаж готовой техники намечена по трем направлениям:

- Продажа непосредственно с производства. Участие в тендерах на закупку строительной техники с эксклюзивной формулировкой в ТЗ.
- Продажа через агентов. На территории РФ располагаются около 50 точек реализации техники. Продажи через розничные точки планируется организовывать через личные, многолетние связи на уровне владельцев, директоров и менеджеров по продажам.
- Организация собственной дилерской сети и авторизация сети станций технического обслуживания.

В настоящее время ведутся переговоры о комплектации шасси УРАЛ самосвальными надстройками Волтрейлер. До февраля 2022 года были достигнуты договоренности с пятёркой европейских производителей шасси, которые реализуются после возвращения поставок техники в РФ.

Предусмотрено участие в выставках и предоставление рекламных образцов техники в регионы с последующей реализацией.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– ВОЛТРЕЙЛЕР планирует поставлять продукцию по цене чуть выше, чем у импортёров, но стимулировать заказчика через метод клиентской аттракции, для закрепления ценовой позиции. Демпинговое вхождение на рынок планируется с бюджетными моделями типовых уже знакомых всем конструкций. Позиционирование на рынке, как новая марка для России с облегченными кузовами повышенной прочности и износостойкости, зарекомендовавшая себя десятилетиями.

Также в первые полгода Компания на период популяризации бренда готова предлагать клиентам выгодные условия заказа – предоплата 50%, 50% - по факту отгрузки для техники не в линейке и для складских моделей отгрузки готовой продукции со склада.

Коническая форма кузова обеспечивает лучшую выгрузку при меньшем угле подъёма. В результате помимо времени тратится меньше топлива на работу коробки отбора мощности, гидравлический цилиндр имеет больший ресурс работы.

А самосвальные прицепы с кузовами различной конструкции и объёма позволят подобрать оптимальный продукт для перевозки инертных грузов, плит, скально-рудных пород и агрессивных инертных материалов (модель Алюмик)

Использование конической конструкции кузова позволяет снизить толщину бортов до 4 мм, что снижает вес кузова, повышая его полезную нагрузку при равном объеме или позволяя производить кузова большего объема при сохранении допустимых нагрузок на оси. В таких же целях служит и применение бронеалюминия для кузовов с назначением – перевозка инертных грузов. Техника с использованием бронеалюминия имеет большую остаточную и утилизационную стоимость и снижает количество нормо-часов при её производстве, поскольку отсутствуют операции по окраске и дробеструйной обработке.

В перспективе, возможно применение композитно-полимерного кузова, что позволит дополнить преимущества конической формы и облегченного кузова и обеспечить выгрузку в 2 раза быстрее по сравнению с классическим известным стальным кузовом конструкции half-pipe.

Итог: более быстрая выгрузка без дополнительных действий со стороны водителя, повышенная грузоподъемность и более низкая стоимость перевозки тонны груза, повышенная остаточная и ликвидационная стоимость в сравнении с конкурентами.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 240-270 млн. руб.