**Общая суть бизнес-плана:** оптовая торговля смесителями.

**Почему смесителями?**

1. Смеситель есть в каждой квартире, поэтому продукт востребован даже при снижении общего спроса на товары.
2. Ниша недорогих, но качественных латунных смесителей не заполнена.
3. В Новосибирске мы имеем производство латунных корпусов для смесителей, что значительно удешевляет цену конечного продукта.

Мы покупаем корпуса для смесителей на заводе в Новосибирске, покупаем комплектующие в Китае. Собираем всё вместе и продаем оптовым и розничным клиентам.

**Сколько нам нужно денег?**

7 миллионов рублей:

1. Контейнер комплектующих из Китая – 4 млн. руб.
2. Доставка и растаможка контейнера - 1 млн. руб.
3. Покупка корпусов на заводе в Новосибирске – 2 млн. руб.

**Сколько мы заработаем?**

Наценка готовую продукцию 100-200%. Первый контейнер предполагаем продать за 4-5 месяцев, следующие за 2-3 месяца. План на год продать 3 контейнера. Прибыль с продажи каждого контейнера (с учетом не проданного товара) 3 млн. руб. Итого прибыль (без учета зарплаты, налогов, аренды) за первый год около 9 млн. руб.

Срок окупаемости проекта - 1 год.

**Наши компетенции.**

Опыт работы на рынке смесителей с 2008 года. Наработанная клиентская база.