

Ответы на частые вопросы:

По площади помещения:

Площадь зависит от ассортимента, с которого вы начинаете производство. Если начинать только с производства только грунтовок и грунт-концентратов, то достаточно 20-25 кв.м. отапливаемого помещения. Если стартовать сразу с грунтовок, красок и бетоноконтакта, то желательна площадь 60-80 кв.м. Высота потолка: достаточно 2.5-2,6м.

По начальным затратам:

Начальные затраты также зависят от ассортимента с которого вы начинаете производство. Если начинать только с производства только грунтовок и грунт-концентратов, то затраты – 80 тыс.р (это полные затраты на всё). Если стартовать сразу с грунтовок, красок и бетоноконтакта, то затраты – от 250-300 тыс.р.

По начальным затратам на производство только грунтовок (расшифровка):

Из чего складываются начальные затраты на производство грунтовок:

1. Оборудование (еврокуб новый- 7 тыс.р., весы электронные 2 тыс.р., строительный миксер 5-7 тыс.р., 4 деревянных поддона, на которые ставится еврокуб). Итого 15 тыс.р.
2. Сырьё, тара, этикетка на первые 3 тонны грунтовок (при этом часть сырья у вас ещё останется): 50 тыс.р.
3. Моё вознаграждение: 15 тыс.р.

Итого: 80 тыс.р.

По оборудованию:

1. Для производства грунтовок и грунт-концентрата необходима любая ёмкость. Как правило, это пластиковый еврокуб или бочка 200-300 литров.
2. Для производства высоковязких продуктов (бетоноконтакт, декоративные штукатурки, готовые шпатлевки) будет достаточно бетономешалки. Бетономешалка 250л даёт за 1,5 часа 200 кг бетоноконтакта. Её стоимость (новой) – 15-20 тыс.р.
3. Для производства вододисперсионных красок будет нужен диссоolver (или проще - миксер), как на видео. Его можно собрать своими силами. Для этого отдаю Вам подробные чертежи диссоolverа. Выйдет он вам в 75-80 тыс.р. Можем собрать диссоolver мы, в этом случае его стоимость 130 тыс.р. Также можем изготовить и отправить отдельные элементы диссоolverа (например: вал, фрезу).
P.S. Предложение у меня - как конструктор: можно начать с самого простого (производства грунтовок) и потом постепенно докупать рецептуры и технологии. Если начинаете с одной товарной группы, то стоимость моих услуг равна 15 тыс.р.

По себестоимости:

1. В себестоимость продукции заложено: сырьё, тара, этикетка, доставка сырья и тары. Отдам все контакты поставщиков: наименование компаний, телефоны, сайты, примеры счетов от них. Цифры по себестоимости основной продукции приведены в файле «Себестоимость продукции».

2. Вы, как производитель, сможете делать продукцию любой себестоимости. Для этого отдаю Вам таблицу с назначением каждого компонента в рецептурах и его пропорции для производства продукции от Эконом до Премиум качества. Например, Вы сможете делать краску белой/белоснежной/супербелой, более густой/более жидкой, более или менее укрывистой. Всё под запрос каждого клиента.

Базовые рецептуры - хороший Эконом сегмент. Мы можем их ещё удешевить или сделать более качественными. Опять же - всё под запрос рынка. Это одно из наших преимуществ: крупные и средние производители этим (изменением качества под конкретного клиента) заниматься не будут.

3. Если есть желание проверить себестоимость, то предложение такое. Вы выбираете один любой продукт (грунтовку или любую из красок или бетоноконтакт). Я Вам отдаю рецептуру этого продукта и поставщиков сырья и тары по нему. И всё. Вы связываетесь с поставщиками, запрашиваете счета, проверяете себестоимость и принимаете решение.

Стоимость этого предложения: 5тыс.р.

Разумеется, эта сумма будет учтена (отминусована) при дальнейшей работе.

По конкурентным преимуществам (какую пользу мы даём Клиентам):

1. Индивидуальный подход по соотношению цена/качество для каждого заказчика. Что это означает на деле?

Вы, как производитель **сможете делать продукцию любой ценовой категории**. В зависимости от требований, можно делать белую/супербелую краски, более жидкую/более густую по вязкости, более укрывистую (может укрыть даже за один слой) - индивидуально под каждого оптового и мелкооптового клиента. Этим не будут заниматься средние и крупные производители.

2. Т.к. содержание воды в красках в среднем 50%, в грунтовках эконом качества доходит и до 90%, то это накладывает значительные логистические затраты.

Особенно на транспортировку на расстояние более 300км.

Поэтому, Вы, как производитель находясь на месте продаж получаете это **логистическое преимущество по цене**, по сравнению с привозной продукцией (в Ваш город). Т.к везут минимум наполовину воду.

3. В продажах грунтовок строителям зачастую используем **возвратную тару**. Зачем? В грунтовках стоимость канистры может доходить до 55-60% от общей стоимости грунтовки. Потом канистры просто выкидывают. Используя возвратную тару (это могут быть бочки по 100л или поддон возвратных канистр) мы даём заказчикам-строителям интересную цену - они платят только за содержимое (т.е только за саму грунтовку), т.е фактически полцены.

4. Другие преимущества: цена производителя, постоянное наличие продукции, оперативная доставка, выстраивания личных отношений.

По бренду (под какой торговой маркой можно работать):

Можете работать под любой маркой:

-BRIGADIER;

-своим брендом;

-одновременно: под BRIGADIER и своей торговой маркой (например, производя продукцию эконом и премиум сегментов, разделяя их по торговым маркам).

Более того, можно **работать под моими сертификатами и при этом - под своей торговой маркой**. Потому что сертификаты не привязаны к торговой марке. Например, грунтовка в сертификате прописана как "Грунтовка глубокого проникновения ВД-АК 0301", бренд не указан.

Хорошо, что можно работать под вашими сертификатами. Это упрощает дело. А если я решу получить свои сертификаты. Сколько они будут стоить?

Сертификат на одну товарную группу (например, на все краски) стоит в пределах 15-16тыс.р.

Срок действия сертификата: 3года. Получить их можно в течение 7-10дней.

Контакты (где можно быстро их получить) - отдам вам.

Какой срок годности у произведённых продуктов?

Грунтовки и грунт-концентрат: 2 года.

Краски водно-дисперсионные и бетоноконтакт: 1год.

Все сроки годности написаны на этикетках.

Откуда (из какого города) везти сырьё, канистры и вёдра? Какой способ доставки сырья и тары?

Поставщики сырья и тары есть во многих (не во всех) крупных городах РФ: от Санкт-Петербурга до Новосибирска и Красноярска, есть поставщики в Казахстане (Алматы), Кыргызстане, Узбекистане, Таджикистане, Беларуси и Украине.

Под каждый город нужно уточнять у меня поставщиков (откуда будем везти) индивидуально.

Основной способ доставки сырья и тары – самовывоз.

Варианты самовывоза:

1. Своим или наёмным транспортом.

2. Транспортной компанией.

3. Договориться с диспетчером о догрузе в попутную машину (например, через сайт ati.su).

Возможно (это редко), когда сам поставщик отправляет сырьё или тару попутным транспортном (если в ваш город или транзитом у него идёт машина к другому клиенту).

Можно ли производить масляные краски?

По масляным (точнее - алкидным) ЛКМ.

Есть вся информация по ним - технологические карты (марки - ПФ, ГФ, ЭП, КО, ХВ, ХС, УРФ и пр.), контакты поставщиков, понятно как организовать производство (регламенты - от должностных инструкций до пожарной безопасности).

Один нюанс: даже самое простое производство алкидных ЛКМ - на порядок дороже водных (т.к. необходимо другое, на порядок более дорогостоящее оборудование, другие требования к самому производству).

Минимальный бюджет: от 1,5 - 2млн.р.

Информация по ним не входит в общее предложение и предоставляется отдельно, по запросу.

Обязательно ли открывать ИП или ООО?

Да, обязательно. Почему?

1. 95% ваших будущих заказчиков работают по безналичному расчету (перечислением на расчетный счет).
2. Большинство поставщиков сырья и тары также работают только по безналичному расчету.

Что открывать: ИП или ООО?

Т.к. все крупные и средние строительные организации и магазины стройматериалов работают с НДС, то для выхода на хорошие объёмы производства и продаж - идеально открыть ИП или ООО **обязательно с НДС** (на общей системе налогообложения).

Начать можно и с ИП на упрощённой системе налогообложения, но это мелкие заказы (строительные рынки, мелкие строительные магазины, бригады отделочников), которые готовы работать за наличный расчёт. Потом желательно перейти на НДС.

В моём городе пойдёт этот бизнес?

В любом городе с населением более 50 тысяч человек этот бизнес будет востребован и финансово привлекателен, независимо от уровня конкуренции.

Кому потом сбывать произведённую продукцию?

Рынок общестроительных ЛКМ – огромный. Есть клиенты, которых нужно посетить, познакомиться, провести переговоры (и не один раз, делать это постоянно) – **список клиентов отправлен в этом письме (первый файл)**. Вкратце, наши основные заказчики – это строительные организации, комплектовщики строительных объектов (снабжающие строителей), оптовые организации, ТСЖ и УК, обслуживающие жилой фонд, строительные рынки и магазины.

Передаю вам свежую базу организаций по вашему городу (есть все города с населением свыше 250тыс.человек).

Плюс наши конкурентные преимущества (их можно прочитать в этом файле), ответы на основные возражения, блок-схемы первых встреч на строительном объекте, в офисе со снабженцем строительной организации, в строительном магазине с товароведом. Т.е прописано – что говорить, как отвечать на возражения. Все эти вещи я вам также передаю.

Нужно просто брать их и применять на практике.

Хочу, чтобы вы приехали и запустили мини-производство «под ключ», показали наглядно, как производить грунтовки, бетоноконтакт и краски. Сколько это будет стоить?

О пакете «под ключ»: его можно рекомендовать только тем, у кого уже есть опыт в продажах стройматериалов и/или подрядных работах. Т.е есть хотя бы минимальная наработанная клиентская база (1-2 знакомых строителя – не считается).

В остальных случаях лучше начать с 2-3 товарных групп. Потом постепенно наработаете клиентов и расширите ассортимент (уже с заработанных средств). Более того, мы отказываемся от такого заказа, если у вас (ваших компаньонов, наёмных работников) нет соответствующего опыта в строительном направлении. В этом случае лучше потерю в деньгах, чем получу негативный отзыв.

Стоимость пакета «под ключ»: 530тыс.р. Что в него входит – подробно прописал на сайте <https://франшиза-производства-красок.рф>

По оплате, гарантиям и доверию:

Как только Вы для себя **приняли решение заняться производством ЛКМ** и дело только в механике передачи информации и безопасности платежа.

По оплате - есть несколько вариантов, как Вам удобно:

1. Можем поработать удалённо, либо встретиться лично в Оренбурге, передам папку со всеми материалами из рук в руки и продублирую на электронную почту. Я Вас приглашаю, приезжайте.

2. По договору: перечислением на расчётный счет ИП или наличными на карту Сбербанка, Тинькофф, Альфа Банка. Все карты оформлены на моё имя. Другие варианты: переводы Колибри (Сбербанк), Золотая Корона, Western Union, Яндекс кошелёк, QIWI кошелёк, Web Money (кошельки WMR, WMZ).

3. Гарантии: можем разбить оплату на части - авансовый платёж 50% (от суммы 15 или 57тыс.р., в зависимости с какого ассортимента планируете стартовать), я Вам отправляю ВСЮ полную информацию; в течение трёх дней вы проверяете, если всё нормально, то оплачиваете остаток. То есть сначала вы мне доверяете, потом я вам доверяю.

4. Могу предоставить контакты людей из других городов, которые уже поработали со мной. Пообщаетесь с ними (или даже договоритесь на приезд к ним).

5. Можем пообщаться вживую по видеосвязи (скайп, ватсап, вайбер), могу отправить скан паспорта, любые проверки.

После запуска производства буду ли я каким-либо образом зависеть от вас (ежемесячные платежи- роялти; сырьевой компонент, который можно покупать только через вас или что-то другое)?

Нет, вы никак от меня дальше не зависите. У вас свой бизнес.

Как мы взаимодействуем в дальнейшем, после оплаты, получения всех материалов и запуска производства?

1. Всегда на связи по любым производственным моментам и вопросам по продажам (на номере +79033-65-33-11 я уже более 10лет).
2. В случае, если вы начали производство с одной товарной группы и есть желание расширить ассортимент. Можно в любой момент связаться со мной и приобрести новые товарные группы.
3. Если вы уже приобрели полный пакет, запустились, вопросов нет. У меня периодически появляются новые рецептуры и технологии, по которым я делаю почтовую рассылку, предлагаю поработать по этим новинкам.

Если это такой выгодный и перспективный бизнес, и у вас есть опыт в производстве и продажах, то почему самому дальше не развивать это направление?

По Оренбургу мы и развиваем собственное производство. Соответственно, по Оренбургской области никогда не было (и не будет) какой-либо рекламы нашего предложения (т.к здесь производством занимаемся сами). А всю страну нам не потянуть (ни организационно, ни финансово). К тому же есть интерес и с Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Кыргызстана, Беларуси, Украины.

Есть интерес – есть и предложение от нас.

Если у меня не получится? Я раньше не занимался производством. Страшновато как-то.

95% людей, с которыми я начал работать, до этого момента никогда не трудились на производстве по найму и не занимались своим производством. Справились все 100% (есть даже две девушки). Притом практически со всеми лично ни разу не виделись, работали удалённо.

Почему у них получилось?

Потому что вся информация, которую отдаю вам, написана простым, доступным языком, поймёт даже подросток. Плюс я всегда на связи.

Хочу сейчас приобрести у вас бизнес-пакет, начну изучать, вникать в нюансы, начать само производство планирую позже (через месяц, два, полгода, год и т.д.). Так возможно сделать?

Да, возможно. Повторюсь, что на номере 8-9033-65-33-11 я уже более 10лет, всегда готов помочь, проконсультировать.

Планирую поездку к вам на производство. Будет возможность встретиться?

Да, конечно можем встретиться.

Чтобы запланировать время и длительность встречи желательно хотя бы за один день созвониться.

Есть два варианта встречи:

1-ый вариант: приехать, познакомиться, просто в целом посмотреть мини-производство, кратко пообщаться.

Длительность встречи: до 20-30минут.

2-ой вариант: этот вариант — с покупкой. Здесь подразумевается более глубокое знакомство с производством, со всеми нюансами, вопросами. Плюс я заранее готовлюсь, распечатываю материалы в бумажном виде, всё детально вам рассказываю.

От вас — с какого ассортимента продукции планируете начинать производство?

Чтобы понимать: к чему готовиться, какие материалы распечатывать.

Длительность встречи: 3-4часа.

Жду от вас подтверждения приезда, время приезда и цель приезда (вариант работы).

Могу ли я поставлять продукцию на экспорт, в другую страну?

Да, лакокрасочные материалы – это обычный товар, как и любые другие легальные товары.

Для поставки на экспорт нужны сертификаты той страны, куда планируете поставлять. Плюс помним, что максимальный радиус продаж (от места производства) составляет 250-300км (иначе логистические расходы съедят значительную часть прибыли – воду на большое расстояние возить не выгодно).

Как нам заключить договор?

Возможны два варианта:

1. Если заключаем договор между физлицами (вами и мной), то для его составления, нужны ваши паспортные данные: первая страница и прописка.

2. Если заключаем договор между организациями (с перечислением на расчётный счёт), то нужны реквизиты вашей организации.

Остались вопросы?

Звоните: 8-9033-65-33-11, 8-800-100-44-69 (звонок по РФ бесплатный).

Пишите: solodunov@list.ru, +79033653311 (вайбер, вотсап).