

# Система индивидуального учета и регулирования отопления в жилых помещениях **i**Heat

### Производственный план

Необходимо, чтобы производство работало быстрее, чем продажи, но не сильно, чтобы мы могли не тратиться слишком сильно на склады. Необходимые нам материалы можно закупить без особых проблем, а при производстве не предвидится особых проблем. Потому, после поставки производства в первые 2 – 3 месяца мы должны будет производить в полтора систем iHeat раза больше, чем устанавливать (чтобы иметь возможность заменять сломавшиеся/бракованные), а также иметь возможность удовлетворить возможный резкий спрос на нашу продукцию. Потому мы произведем порядка 5000 – 6000 систем iHeat за первый год работы.

#### Организационный план

Предполагается к первому году нанять штат из 10 инженеров для установки по 3-4 систем в день. Отдел закупок и учета продаж (2-3 человека), урегулирование вопросов законодательного уровня (2 человека), PR и реклама (2-3 человека), служба поддержки на аутсорсинге (2-3 человека).

#### Финансовый план

Предположим, что производство необходимого оборудования на этапе уже конвейерного производства будет стоить нам 2500 за одну систему. При скорости продаж в 4000 установленных систем за год нам необходимо оплатить труд: часа рабочего в размере 2 часа рабочего на 1 датчик. Получаем 8000 рабочих часов. При работе по 40 часов неделю, за месяц мы ему оплатим за 180 рабочих часов около 25 тыс. руб. 8000/180 \* 25 = 1100 тыс. руб. Аренду помещений офисного (100 тыс. в месяц) + склада (небольшой склад за 20 тыс. мес.) и того, за год 120 \* 12 = 1400 тыс. руб. + оплата часов работы еще 10 человек различной квалификации по средней зарплате в 25 тыс. руб. 10\*25 \*12 = 3000 тыс. руб.

И того, в результате, прибыль компании с продаж составит 2500\*4000 = 10000 тыс. руб. Из них за вычетом необходимых трат в 10000 - 3000 - 1400 - 1100 = 4.5 млн. руб.

Contact web: https://www.dcsr.ru/, mail: sales@dcsr.ru DCSR, ATLAS 2017

## © DCS Robotincs & ATLAS: iHeat®

Так, за год мы сможем окупить закупленное ранее оборудование для необходимого производства и даже, возможно, немного понизить цену продукции. И может быть даже останется чуть-чуть и нам на еду.

Contact web: <a href="https://www.dcsr.ru/">https://www.dcsr.ru/</a>, mail: <a href="mailto:sales@dcsr.ru">sales@dcsr.ru</a>
DCSR, ATLAS 2017