Профессиональные и квалифицированные сварочные услуги пользуются должной популярностью и востребованностью в любых городах и регионах страны, вне зависимости от размеров населенного пункта. **При условии грамотного подхода** к разработке и реализации бизнес-проекта **сварочный цех может стать** для своего владельца источником **стабильного и высокого** дохода.

**Цель данного проекта:** организация собственного предприятия, предоставляющего на платной основе профессиональные и квалифицированные услуги в области сварочного бизнеса

**2.Описание проекта**

Предприятие «Сварочный цех» основан в 2022 г. Предприятие основано частным лицом, находится в г. Есиль. **Регион характеризуется:**

* развитой экономикой,
* транспортной инфраструктурой,
* близостью поставщиков сырья и потребителей,
* инновационной направленностью развития.

**3. Актуальность**

Сварка и родственные технологии создают сегодня более половины валового национального продукта промышленного развития Республики Казахстан.

В большинстве случаев сварка является наиболее эффективным, а в отдельных случаях и единственно возможным способом создания неразъемных соединений конструкционных материалов.

**Экономия металла,**

 **ускорение производственного процесса,**

 **снижение стоимости продукции**

**высокое качество сварных соединений сделали сварку прогрессивным технологическим процессом.**

**4.Стратегия проекта**

Концепция бизнес-проекта заключается в организации собственного предприятия, предоставляющего на платной основе профессиональные и квалифицированные услуги в области сварочного бизнеса. Пример услуг частного сварочного цеха:

Сварка предметов хозяйственного и бытового назначения.

Автомобильные сварочные работы.

Сварка труб различного диаметра.

Сварка решеток и металлических ограждений.

Сварка декоративных изделий.

Обслуживание внутренних и внешних систем водоснабжения.

Если бизнес будет успешно функционировать и давать стабильную прибыль, то список услуг впоследствии можно будет расширить или даже открыть новые направления в работе.

**5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**

Для поиска заказов, чаще всего потребуется бюджет на рекламу, более детально разберемся, какие методы рекламы работают для этой ниши.

* Реклама на досках объявлений по городу.
* Личный сайт и контекстная реклама.
* Реклама в печатных изданиях нашего города.
* Реклама на личном авто.
* Расклейка объявлений в частном секторе.
* Сотрудничество со строительными бригадами или же дизайнерами интерьеров

Прежде чем открывать собственный сварочный цех, мы изучили особенности рынка данного вида услуг, нашего региона, провели SWOT-анализ для выявления слабых и сильных сторон предприятия, анализ внутренних и внешних факторов. Это позволяет нам скорректировать направления маркетинга и определить ключевые методы продвижения.

**К внутренним факторам относятся:**

**Сильные стороны:**

1) Опыт в данной сфере;

2)Возможность расширения и качества спектра услуг;

3) Перспективы развитий технологий;

4)Квалифицированные сотрудники

5)Наличие собственного транспорта.

**Слабые стороны:**

1) Отсутствие собственной клиентской базы;

2) Ценовая конкуренция;

3) Рост числа конкурентов;

4) Изменение законодательства и стандартов отрасли

**6. Производственный план проекта – бизнес плана.**

Сварочный цех не особо требователен к качеству помещения, но, тем не менее, не стоит совсем уж экономить и арендовать аварийное здание. Оптимальным вариантом станет производственное помещение площадью до 60 кв. метров, оснащенное качественной электропроводкой, коммуникациями, противопожарной сигнализацией.

**8. СТЕПЕНЬ РИСКОВ ПРОЕКТА**

Для оценки риска составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. **К внешним факторам относятся:**

* Высокий уровень конкуренции в сегменте;
* Угрозы, связанные с экономической ситуацией в стране,
* Рост цен на сырье;
* Сбой в оборудовании.
* Реакция конкурентов.

- **изменения в законодательстве,** что может повлечь усложнение бизнес-процессов. Управлению этот риск не поддается. Поэтому необходимо учитывать его и формировать бюджет на случай наступления подобных рисков.

- **повышение стоимости аренды,** которая повлечет увеличение постоянных расходов и может сказаться на финансовом состоянии. Снизить вероятность риска возможно при заключении договора долгосрочной аренды и выбором добросовестного арендодателя;

**-снижение платежеспособного спроса.** Минимизировать этот риск можно при помощи скидочных акций и формирование программ лояльности.

**Чтобы минимизировать эти риск, необходимо:**

* формирование клиентской  базы,
* наличие новых предложений,
* постоянный мониторинг рынка,