Целью проекта является создание производственно-торговой организации, занимающейся изготовлением, оптовой и розничной продажей аквариумов и сопутствующей мебели, оказанием услуг в сфере аквариумистики, участием в международных выставках и сотрудничеством с различными отечественными и зарубежными компаниями.

Стратегия проекта заключается в осуществлении нескольких этапов:

1. Реконструкция временного производственного помещения;
2. Открытие выставочного салона-магазина в Москве;
3. Реализация маркетинговой программы с отечественными потребителями;
4. Строительство завода;
5. Выход на международный рынок.

Первый стратегический этап осуществления проекта – **реконструкция уже имеющегося здания** для временного производства. Находится это здание в Раменском районе, пром-площадка обладает всеми необходимыми транспортными и энергетическими коммуникациями. Недостроенное здание из газосиликатного блока идеально подходит для реконструкции и производства аквариумов. Ремонт помещения, строительство склада, закупка и подготовка оборудования – 2 месяца работы наемной бригады, под руководством опытного строителя, члена нашей команды – начальника производства.

Производственная мощность временного помещения позволяет изготавливать около 200 аквариумных комплектов в месяц (средняя загрузка помещения). Этого достаточно для первых 24-30 месяцев работы. За это время будет налажен процесс производства, появится необходимый складской остаток готовой продукции, свое развитие получит маркетинговая программа, выставочный салон-магазин «обрастет» своими покупателями. Т.е. временное помещение дает возможность подготовиться к реализации больших объемов продукции, во время того, как происходит строительство и оформление документации основного завода.

**Выставочный салон-магазин** – помещение, состоящее из торгового зала, офиса и «мини-склада» готовой продукции и сопутствующих товаров. В торговом зале будут представлены: весь модельный ряд, варианты оформления и установки оборудования, все необходимые сопутствующие товары (только хорошего качества). Персонал магазина сможет ответить на любые вопросы и будет заниматься розничной торговлей и поиском потенциальных клиентов. Деятельность сотрудников офиса будет направлена на поиск оптовых и розничных покупателей, реализацию маркетинговой программы, ведение отчетности и регулирование взаимоотношений с компаниями – дилерами.

**Строительство завода** начнется при условии окупаемости первого и второго этапов проекта. По нашим расчетам, МАХ период окупаемости их составляет 14 месяцев. Дополнительные затраты на временное производственное помещение не превысят 2 млн. руб. (реконструкция помещения и транспортные расходы). Производственной мощности завода (около 600 аквариумных комплектов в месяц при средней загрузке помещений) будет достаточно для успешного сотрудничества с оптовыми покупателями и для выхода на международный рынок аквариумистики.

**Участие в международных выставках** – отличная возможность заключения контракта для крупного опта товара. Подобные выставки проходят ежегодно в Москве, раз в два года в Германии и Бельгии (самые известные и перспективные). Преимущества нашего модельного ряда позволят выделиться среди конкурентов, условия для крупно-оптовых покупателей не уступают условиям иностранных организаций, что придает уверенности в успехе этого мероприятия.