



Бизнес-план

Открытие сети салонов по производству покрытий ТМ
UNIBRAIT

...Производственный бизнес, основанный на мировой разработке

ОГЛАВЛЕНИЕ

Общие сведения	3
Права и Конфиденциальность	3
Статус и Назначение Документа	3
Идея UniBrait-Business	3
Преимущества UniBrait-Business	3
Состав UniBrait-Business	6
Пакет «Standart»	6
Пакет «Support»	6
Пакет «Absolute»	7
Экономика UniBrait-Business	8
Ресурсное обеспечение	8
Финансовый план	9
О Компании	11
Сведения о Владельце	11
Сведения о Компании	12
Награды и Признания	13
История Компании	14
Описание Технологии	15
Концепция Технологии	15
Особенности Технологии	15
Описание Технологии	16
Потребители Покровтий UniBrait	17
Организационный план	18
Структура предприятия	18
Производство	18
Управление и кадры	18
План открытия	19
Визуализация производственного блока	20

ПРАВА И КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

1. Все права на содержание настоящего документа принадлежат ООО «ЮниБрайт».
2. ТМ «UniBrait» является зарегистрированным товарным знаком ООО «ЮниБрайт».
3. Данный документ представляется на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам без письменного разрешения Директора ООО «ЮниБрайт» или лица его замещающего.

СТАТУС И НАЗНАЧЕНИЕ ДОКУМЕНТА

Настоящий документ позволяет воспроизвести идею бизнеса ТМ «UniBrait» и является:

1. Структурированным и сжатым изложением практики организации и развития сети салонов ТМ «UniBrait».
2. Частью стратегического планирования Вашего будущего предприятия, осуществляющего деятельность под ТМ «UniBrait».
3. Руководством для реализации и контроля плана организации и развития сети салонов ТМ «UniBrait».
4. Планом управления рисками, страхующий успех инвестиций в бизнес под ТМ «UniBrait».
5. Общим обучающим руководством по основам ведения бизнеса и технологии производства ТМ «UniBrait».

ИДЕЯ UNIBRAIT-BUSINESS

Идея бизнеса заключается в организации мировой сети производственных салонов, основанных на Химико-технологических разработках компании ЮНИБРАЙТ, которые являются собственной разработкой компании и признаются инновационными по техническим, технологическим, экономическим и экологическим порядкам.

Предприятие, имеющее такой производственный бизнес- процесс, может быть самостоятельным бизнесом или, как подразделение, технологически расширять возможности крупного производства, получая большую прибыль от реализации проекта.

ПРЕИМУЩЕСТВА UNIBRAIT-BUSINESS

Ежемесячно Мы расширяем сеть на 5 новых предприятий по всему миру открывая производственные салоны UniBrait. Это просчитанный выбор базируется на 8-ми основных преимуществах этого Бизнеса:

Уникальный Бизнес

Unibrait имеет уникальные разработки зеркальных покрытий. На сегодняшний день- это уже третья разработка, внедряемая на рынок. У нас в обейме развития партнерских взаимоотношений существует 2 следующих шага по развитию Нашей сети. Эти разработки помогут всем партнерам зарабатывать на бизнесе Unibrait более 10 лет, реализовывая самые различные направления покрытий, востребованные на сегодняшнем рынке. Бизнес с уникальными на рынке услугами всегда востребован и обладает самой большой рентабельностью.

Выбирая сегодня франшизу на открытом рынке «Готового Бизнеса» предприниматели в странах СНГ могут делать выбор из более чем 3000 предложений в 26 секторах экономики. При этом средняя стоимость открытия одной бизнес-точки в 2014 году - 2,5 млн. рублей.

Проводя ежегодные опросы Предпринимателей в России, эксперты выявили 3 главных фактора развития Бизнеса:

1. Сильный Бренд.

2. Система Бизнеса (Уникальная / Фиктивная).
3. Уникальный Продукт.

Признаки, определяющие главный фактор развития Бизнеса, следующие:

Таблица 1. Признаки, определяющие главный фактор развития Бизнеса

Факторы развития Бизнеса	Средний Порог входа в Бизнес	Конкуренция	Рентабельность	Окупаемость
Наименование	Руб.			Месяцев
Сильный Бренд	15 000 000	Высокая	Средняя	36 - 72
Уникальная Система Бизнеса	7 500 000	Средняя	Средняя	24 - 48
Фиктивная Система Бизнеса	990 000 и ниже	Высокая	Низкая	36 - ∞
Уникальный Продукт	3 000 000	Отсутствует	Высокая	6 - 18

Сравнив предложения готового бизнеса с признаками, которые определяют главный действующий фактор развития Бизнеса, экспертам удалось распределить все предложения франшиз России по этим 4-м факторам:

Таблица 2. Структура рынка по факторам развития Бизнеса в порядке возрастания количества предложений.

Факторы развития Бизнеса	Итого, %	Итого, Франшиз,
Уникальный Продукт	1%	29 + UniBrait
Уникальная Система Бизнеса	4%	120
Сильный Бренд	15%	450
Фиктивная Система Бизнеса	80%	2 400
Итого, Франшиз (шт.):	100%	3 000

Франшиза Unibrait-Business - одно из сильнейших предложений на рынке, обеспечивающих уникальность своим партнерам и стабильное положение в прибыльном бизнесе, с быстро растущей капитализацией.

Уникальная Технология

Технология не имеет аналогов в мире. Это первая низко затратная негальваническая полноцветная металлизация, без каких-либо побочных эффектов. Это технология производства защитных и декоративных покрытий любых твердых поверхностей с гарантированным сохранением высокого коэффициента отражения до 15 лет в зависимости от условий эксплуатации. Unibrait разработала технология с высокой степенью защиты от подделки и уникальными характеристиками, важнейшими на рынке.

Простая Организация

UniBrait это простой технологический процесс, не требующий дорогого оборудования и долгого обучения персонала. Обучение технологическому процессу любого сотрудника, даже без опыта работы, успешно проходит в течение 2-х дней. Мы уже на базе разработке устранили все проблемы связанные со сложной реализацией. Теперь Вам не нужно ни о чем задумываться, а просто выполнять прописанные действия.

Высокая Эффективность

Франшиза UniBrait обеспечивает 3 условия высокой эффективности бизнеса:

2. Высокое качество защитно-декоративного покрытия.
3. Низкие затраты на организацию производства.
4. Уникальные расходные материалы с низкой себестоимостью.

Эти преимущества позволяют Предприятию:

- ⌋ Инвестируя **2 млн. рублей в начале первого года**, получать от **541 тыс. рублей чистой прибыли ежемесячно уже на 7-й месяц работы**.
- ⌋ За 2-й год работы получить предприятие с доходностью **16,8 млн. рублей** и чистой стоимостью более **20 млн. руб.** (по стандартной оценке, бизнеса).

Быстрая Окупаемость

1. Минимальная полная сумма первоначальных Вложений – **2 млн. рублей**¹.
2. Реальный срок окупаемости Вложений – **9 месяцев**.
3. Деньги, доступные акционерам на конец первого года работы – **4,073 млн. рублей, чистыми**.

Доступность Бизнеса

Компания «ЮниБрайт» затратила на исследования и разработку более **4-х лет**. В результате были созданы уникальные составы и технология их нанесения. Теперь эта технология доступна по всему миру предпринимателям, заключившим Дилерский договор с владельцем бренда и технологии под ТМ «UniBrait».

Начать собственный производственный бизнес можно с действительно **небольших инвестиций - 2 млн. руб.**, в зависимости от выбранного Бизнес-пакета поддержки Франчайзи со стороны Франчайзора (Определяется статусом участника в проекте – Управляющий, Бизнесмен, Инвестор).

Постоянная Поддержка

Каждый Партнер «UniBrait» получает в составе большого Бизнес-пакета **3 вида поддержки**:

- ⌋ Методическая документация успешного продвижения услуг, организации производства и продаж.
- ⌋ Обучение и Консультации по Маркетингу, Производству и Бизнесу в целом.
- ⌋ Полноценный маркетинг, в т.ч., Собственный сайт, Региональная реклама в Интернет и Аналитика.

Реальная Капитализация

Быстрый и гарантированный рост рыночной капитализации. Уже **через 2 года** после начала работы **рыночная стоимость бизнеса** Франчайзи «UniBrait» будет оцениваться **минимум в 20 000 000 рублей**.

Приобретая франшизу Unibrait-Business, Предприниматель получает доступ к информации и технологиям стоимостью более **45 000 000 рублей** (в ценах 2014 года). Поэтому рост капитализации Предприятия Партнера будет расти прямо пропорционально с ростом стоимости Unibrait-Business.

¹ Паушальный взнос + Инвестиции в оборудование и пр. Полный список см. в разделе «Ресурсное обеспечение».

СОСТАВ UNIBRAIT-BUSINESS



Каждый Партнер ООО «ЮниБрайт» может выбрать для своего Предприятия уровень организационно-технологической поддержки, который будет обеспечен ему со стороны Франчайзора - владельца Торговой марки и Технологии UniBrait. Каждый уровень поддержки предоставляется Партнеру, как Бизнес-пакет определенного набора услуг, организационно-технологической и методической документации, а также комплекта составов для нанесения покрытий UniBrait определенного объема.

Для организации сети производственных салонов под ТМ "UniBrait" Предприниматель (потенциальный Партнер) может приобрести один из 3-х Бизнес-пакетов:

ПАКЕТ «STANDART» - 1 500 000 РУБЛЕЙ

Инвестиционный пакет «СТАНДАРТ» является базовым для воспроизведения Бизнеса. Предоставляется по самой низкой стоимости. Включает в себя полный набор документации, необходимый комплекс поддержки процессов организации Бизнеса. Подходит для большинства предпринимателей, обладающих практическим опытом организации бизнеса. Состав Пакета:

1. **Комплект уникальных составов** для производства покрытий **на сумму реализации 700 000 руб.**
2. **Пошаговый курс из 156 страниц** по запуску предприятия: от выбора помещения до скриптов отдела продаж.
3. **2 специалиста за 100 часов** консультационной поддержки помогут шаг за шагом организовать производство и систему продаж.
4. **Техдокументация производственного процесса** UniBrait и общие регламенты организации производства, в том числе **11 технологических карт** на все случаи применения технологии.
5. **Курс базового обучения.**
6. **Электронные макеты** рекламных материалов: **руководство** по фирменному стилю и готовые рекламные решения необходимые для выхода на уровень.
7. **Ваш собственный сайт.**
8. **Компьютерная модель Финансового планирования** развития Предприятия на 2 года вперед.
9. **Поддержка 12 / 5** на весь срок действия Договора.

ПАКЕТ «SUPPORT» - 3 000 000 РУБЛЕЙ

Инвестиционный пакет «Support» отличается от Пакета «СТАНДАРТ» прежде всего тем, что Франчайзор полностью обеспечивает технический запуск производства Партнера (Франчайзи) за максимально короткое время с соблюдением всех стандартов процесса. При этом Франчайзи экономит свое время и время на запуск бизнеса.

1. **Комплект уникальных составов** для производства покрытий **на сумму реализации 700 000 руб.**
2. **Реализация Технического и Технологического запуска:**
 - 2.1. Подбор необходимого помещения и заключение долгосрочного договора;
 - 2.2. Подбор и обучение необходимого технического персонала и заключение с ними трудовых договоров;
 - 2.3. Настройка операционной деятельности между техническим и управляющим персоналом;

- 2.4. Полная комплектация производственного цикла и персонала;
- 2.5. Организация рабочего пространства с учетом всех достаточных требований;
- 2.6. Тестирование оборудования и запуск технического процесса;
- 2.7. Подготовка силами производственного персонала выставочных образцов.
3. **Пошаговый курс из 156 страниц** по запуску предприятия: от выбора помещения до скриптов отдела продаж.
4. **2 специалиста за 100 часов** консультационной поддержки помогут шаг за шагом организовать производство и систему продаж.
5. **Техдокументация производственного процесса** UniBrait и общие регламенты организации производства, в том числе **11 технологических карт** на все случаи применения технологии.
6. **Курс базового обучения.**
7. **Электронные макеты** рекламных материалов: **руководство** по фирменному стилю и готовые рекламные решения необходимые для выхода на уровень.
8. **Ваш собственный сайт.**
9. **Компьютерная модель Финансового планирования** развития Предприятия на 2 года вперед.
10. **Поддержка 12 / 5** на весь срок действия Договора.

ПАКЕТ «ABSOLUTE» - 5 000 000 РУБЛЕЙ

Данный инвестиционный Пакет гарантирует Партнеру запуск Бизнеса силами Франчайзора. Комплексный запуск Технической и Коммерческой части Бизнеса осуществляется специалистами UniBrait. В этом случае Франчайзи покупает готовый, отлаженный бизнес с экономией собственного времени и отсутствием рисков.

Бизнес передается партнеру через 7 месяцев (максимальный срок передачи) с выходом на номинальный объем дохода 700 000 рублей ежемесячно и подготовленным планом развития сроком на 1 год.

1. **Комплект уникальных составов** для производства покрытий **на сумму реализации 700 000 руб.**
2. **Реализация Технического и Технологического запуска:**
 - 2.1. Подбор необходимого помещения и заключение долгосрочного договора;
 - 2.2. Подбор и обучение необходимого технического персонала и заключение с ними трудовых договоров;
 - 2.3. Настройка операционной деятельности между техническим и управляющим персоналом;
 - 2.4. Полная комплектация производственного цикла и персонала;
 - 2.5. Организация рабочего пространства с учетом всех достаточных требований;
 - 2.6. Тестирование оборудования и запуск технического процесса;
 - 2.7. Подготовка силами производственного персонала выставочных образцов.
3. **Организация Коммерческого старта предприятия UniBrait:**
 - 3.1. Подготовка внешнего вида помещения приема клиентов;
 - 3.2. Подготовка маркетинговой концепции региона и точки;
 - 3.3. Подбор и обучение менеджеров компании;
 - 3.4. Запуск рекламной компании и настройка приема заказов;
 - 3.5. Изготовление первых заказов и отладка службы приема и исполнения заказов;
 - 3.6. Запуск дополнительного необходимого рекламного поля;

3.7. Заключение предварительных партнерских договоров с оптовыми и мелкооптовыми клиентами компании по предоставлению заказов;

4. Подготовка к передачи организованного предприятия Unibrait:

- 4.1. Подготовка и передача созданного технического ресурса компании и договорных взаимоотношений.
- 4.2. Передача на баланс организации оборудования;
- 4.3. Разработка и передача полной стратегии дальнейшего развития, системы отчетности деятельности и формы деятельности и развития предприятия;

5. Техдокументация производственного процесса UniBrait и общие регламенты организации производства, в том числе 11 технологических карт на все случаи применения технологии.

ПРИМЕЧАНИЕ:

Приобретение и передача каждого Пакета UniBrait-Business оформляется и осуществляется в рамках соответствующего Договора между Франчайзором и Партнером (Франчайзи).

ЭКОНОМИКА UNIBRAIT-BUSINESS

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Для старта бизнеса необходимо и достаточно следующее производственно-техническое, материальное и организационное обеспечение:

Таблица 3. Необходимые материалы.

Наименование предмета обеспечения	Объем, м2	Стоимость, руб.
Первичный комплект уникальных составов в 1-й упаковке для покрытия 80 поверхностей общей площадью	40	- ²
Повторный комплект составов	- ³	55 000
ИТОГО:	40	0

Таблица 4. Необходимые помещения.

Назначение и характеристики помещения	Кол-во	Затраты, руб. / мес.
Производственное помещение, 35 – 40 м ² , с арендной ставкой не выше 400 руб./м ²	1	17 500
Пункт Приема Заказов, 10 – 15 м ² , с арендной ставкой не выше 800 руб./м ²	1	18 750
ИТОГО:	2	36250

Таблица 5. Необходимое оборудование.

² Первая упаковка входит в стоимость паушального взноса Франчайзи.

³ Необходимый объем составов зависит от уровня маркетинговой поддержки, уровня сервиса и соблюдения производственных стандартов UniBrait. Все объемы составов, кроме первого приобретаются дополнительно.

Наименование Оборудования	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Компрессор, шт.	1	25 000
Оснащение воздушными коммуникациями и системой очистки воздуха	1	25 331
Печь полимеризации, шт.	2	74 000
Оборудование для порошковой окраски	1	16 500
оборудование для окраски жидкими лаками	3	11 797
Весы с пределом точности 0,01 гр.	1	8 500
Оборудование для подготовки поверхности	1	3 800
Средства индивидуальной защиты	1	3 572
Инфракрасный градусник (пирометр)	1	2 000
Оснащение вентиляционным оборудованием	1	83 000
Оснащение пункта приема заказов	1	98 900
Маркетинговый материал(печать)	1	26 000
Первичные затраты на персонал	1	20 000
Ремонт помещения согласно нормам	1	95 600
ИТОГО общие затраты на открытие: по Таблице №5 и Таблице №6	19	529 000

В общем расчёте инвестиций учтено 2 месяца аренды производственного помещения и не учтена аренда Пункта приема заказов, так как она производится в ходе работы от полученного дохода.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Основные показатели Бизнеса в первый и второй год работы представлены в таблице ниже.

Таблица 6. Основные финансовые показатели Проекта.

Показатель	Ед. изм.	1-й год	2-й год
Потребность в первоначальном капитале	Рублей	2 029 000	-
Период полной окупаемости инвестиций	Месяцев	9	0
Сумма всех доходов за период	Рублей	8 820 000	16 800 000

Сравнение важнейших показателей за первый и последний месяцы работы производственного салона UniBrait представлены ниже, в Таблица 7. Ключевые показатели Бизнеса за первый и последний месяц первого года работы.

Планирование ориентировано на собственные средства Предпринимателя. Для расчёта показателей при использовании заемных средств в компьютерной модели необходимо установить ставку дисконтирования.

Таблица 7. Ключевые показатели Бизнеса за первый и последний месяц первого года работы.

Показатель	1-й мес. работы	12-й мес. работы
ДОХОДЫ:		
Средний доход от обработки одного изделия, руб. / шт.	7 000	7 000
Валовый доход, руб. / в месяц	280 000	1 400 000
Валовая прибыль (маржа), руб.	240 000	1 290 000
Чистая прибыль после уплаты налогов, руб. / месяц	93 163	719 463
Дисконтированный денежный поток, руб. / месяц	-1 951 838	2 044 035
Накопительный денежный поток (NPV), руб. / год	-1 951 838	4 073 035
РАСХОДЫ:		
Объем первоначальных инвестиций, рублей	2 029 000	-
Средняя себестоимость обработки одного изделия, руб./шт.	1 000	550
Операционные расходы, руб. / в месяц	124 250	444 250

Детализация экономики конкретного производственного салона UniBrait формируется в электронной финансовой модели Бизнеса, которая предоставляется Партнеру для точного планирования показателей и контроля этих показателей со стороны Франчайзора и Франчайзи. Мы вместе на протяжении всей работы выходим на заложенную прибыль предприятия.

«UniBrait-Business» имеет высокую эффективность, и в 1-ый, и в последующие годы работы:

Таблица 8. Основные показатели Бизнеса по квартально за 1-й год работы, итоги за 2-й год, руб.

Отчет о прибыли и убытках (рубли)	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1-ый год	2-й год
ДОХОДЫ						
Сумма доходов от покрытия UniBrait	280 000	1 820 000	3 080 000	3 640 000	8 820 000	16 800 000
РАСХОДЫ						
Все Расходы	202 038	1 099 803	1 607 193	1 837 133	4 746 165	8 442 450
В том числе:						
Себестоимость	40 000	218 000	242 000	286 000	786 000	2 400 000
Коммерческие расходы	8 400	54 600	92 400	109 200	264 600	504 000
Расходы на оплату труда	71 600	541 600	868 000	984 400	2 465 600	3 492 000
Административные расходы	60 250	132 750	132 750	132 750	458 500	531 000
Амортизация	4 988	43 653	87 243	106 383	242 265	507 450
Налог	16 800	109 200	184 800	218 400	529 200	1 008 000
ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК						
Валовая прибыль	240 000	1 602 000	2 838 000	3 354 000	8 034 000	14 400 000
Операционная прибыль	99 750	873 050	1 744 850	2 127 650	4 845 300	9 873 000
Чистая прибыль	77 963	720 198	1 472 808	1 802 868	4 073 835	8 357 550
Чистая прибыль минус Инвестиции ⁴	-1 951 038	-1 230 840	241 968	2 044 835	2 044 835	10 909 835

Диаграмма 1. Дисконтированный денежный поток Предприятия «UniBrait» (с накоплением, тыс. руб.)



⁴ Накопительный денежный поток за период с учетом потока предыдущего периода

СВЕДЕНИЯ О ВЛАДЕЛЬЦЕ

ООО «ЮниБрайт» – инновационная химико-технологическая российская производственная компания. Занимается разработкой принципиально новых химических и физико-химических методов защитно-декоративных покрытий различных твёрдых поверхностей.

Таблица 9. Основные сведения о предприятии, владеющей технологией и ТМ “UniBrait”

Характеристика	Содержание
Наименование:	"ЮНИБРАЙТ", Общество с Ограниченной Ответственностью
Форма собственности:	Частная
Дата начала деятельности:	01.12.2013 г.
Директор:	Василенко Дмитрий Павлович
Учредитель:	Василенко Дмитрий Павлович
Рыночная роль и функция:	Разработчик и распространитель: Собственных технологий покрытия поверхностей. Уникальных составов для покрытия поверхностей. Развитие партнерской сети и соответствующей технологии бизнеса.
Основной вид деятельности:	74.14 – Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
Дополнительные виды деятельности:	73.10 - Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук 74.20.14 - Разработка проектов промышленных процессов и производств, относящихся к электротехнике 51.53.2 – Оптовая торговля лакокрасочными материалами, листовым стеклом, санитарно-техническим оборудованием 24.30.1 — Производство красок и лаков на основе полимеров 24.30.2 - Производство прочих красок, лаков, эмалей и связанных с ними продуктов 52.46.2 - Розничная торговля красками, лаками и эмальями
Юридический адрес:	630099, г. Новосибирск, пр. Димитрова, д. 4/1, офис 13Е
ИНН	5407491947
КПП	540701001

СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

Компания занимается разработкой инновационных технологических процессов и уникальных составов с 2009 года. После двух лет разработок был получен ряд технологических разработок, которые по всем характеристикам превосходят существовавшие ранее продукты, компания во всех смыслах разработала уникальные передовые принципы производственных технологий, которые легли в основу бизнеса. Все технологии и составы, которые создаются в лабораториях Компании брендированы ТМ UniBrait, которая принадлежит ООО «ЮниБрайт» и на данный момент может использоваться только компанией правообладателем и ее партнерами на основании Дилерских соглашений.

Компания смогла решить главную задачу после разработки уникальных составов и метода – максимально упростить применение новых высокотехнологических процессов в современном мелкосерийном и единичном производстве и внедрить их в практику реального бизнеса.

ООО "ЮниБрайт" - разработчик уникальных составов, организатор бизнеса и пропагандист технологии с полной защитой всех направлений и партнеров Бизнеса.

1. Технология ЮниБрайт является признанным изобретением в России. Одними, из ряда значимых свидетельств, можно признать:
 - 1.1. Национальную Премию "Золотой Меркурий" в номинации «Лучшее предприятие в инновационной деятельности России».
 - 1.2. Премия Мэрии г. Новосибирска 2014 года «Разработка и внедрение инновационных технологий».
 - 1.3. Выбор редакции Forbes-Russia. Март 2015 года, Публикация: «Просто Блеск: Кто в России занимается настоящими инновациями».
2. Компания строит свой бизнес на создании сети партнеров по всему миру, которые становятся владельцами уникальной производственно-коммерческой системы:
 - 2.1. с простой организацией,
 - 2.2. низкими затратами,
 - 2.3. и которая не требует квалифицированных сотрудников.
3. Система потока клиентов UniBrait использует спрос одновременно на 16-ти различных рынках. Задача Партнера - просто управлять бизнесом UniBrait в своем городе. Система уже обеспечивает:
 - 3.1. Высокий поток потребителей.
 - 3.2. Отсутствие конкурентов.
 - 3.3. Коммуникации и продажи.

Компания состоит из 3-х лабораторий для развития новых направлений в области защитно-декоративных покрытий. Штаб-квартира и обучающий центр Компании для Партнеров располагается в г. Новосибирске.

НАГРАДЫ И ПРИЗНАНИЯ

Компания «ЮниБрайт» - известный и уважаемый участник инновационного производственного сектора малого и среднего бизнеса российской экономики.

Таблица 10. Перечень наград и признаний ООО «ЮниБрайт».

Дата	Номинация	Организация	Статус
Май 2015	«Лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности» Номинация национальной премии «Золотой Меркурий»	Торгово-промышленная палата России ⁵	Победитель Конкурса
Апрель 2015	«Лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности» Номинация регионального этапа конкурса «Золотой Меркурий»	Новосибирская городская торгово-промышленная палата	Победитель Конкурса
Март 2015	«Просто блеск: кто в России занимается настоящими инновациями» (Статья)	Публикация в номере Forbes-Russia апрель 2015г. раздел «Истории Успеха». ⁶	Редакционный материал. Выбор Редакции.
Декабрь 2014	Спортсмен Сборной России по биатлону Тимофей Лапшин – Официальный Партнер ООО «ЮниБрайт»	Мужская сборная России по биатлону на Кубке Мира	ООО «ЮниБрайт» - Официальный спонсор
Декабрь 2014	«За разработку и внедрение новых материалов и эффективных технологий»	«Новосибирская марка», Мэрия г. Новосибирска	Победитель Конкурса
Октябрь 2014	Активный участник негосударственной некоммерческой организации	Городская торгово-промышленная палата, г. Новосибирск	Действительный член НГТПП
Сентябрь 2014	«Перспективные разработки, НИОКРы, изобретения»	Федеральный сайт «Сделано у Нас» ⁷	Редакционный материал. Выбор Редакции.
Сентябрь 2014	«Франшизы, основанные на Российских ноу-хау»	«Франчайзи Клуб» ⁸	Редакционный материал. Выбор Редакции.
Апрель 2014	«Самая востребованная франшиза»	Международный франчайзинговый форум IFF, г. Казань.	1-е место
Ноябрь 2013	«Венчурное финансирование» Конкурс	ОАО "Промсвязьбанк", г. Новосибирск	Победитель Конкурса

⁵<http://www.tpprf.ru/ru/news/opredeleny-laureaty-i-pobediteli-konkursa-natsionalnoy-premii-v-oblasti-predprinimatelskoy-deyatelnosti-i70111/>

⁶<http://www.forbes.ru/svoi-biznes/istorii-uspekha/284255-prosto-blesk-kto-v-rossii-zanimaetsya-nastoyashchimi-innovatsiyam>

⁷<http://sdelanounas.ru/blogs/55267/>

⁸<http://xn--80aaboafediu2a5an6b.xn--p1ai/data/documents/Fayl-zhurnala-KF-15-14.pdf>

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

ООО «ЮниБрайт» - инновационная химико-технологическая Компания, которая создавалась в процессе разработки технологии UniBrait™.

Таблица 11. История Компании ООО «ЮниБрайт»

Период	Событие / Веха
2009	Формируется научно-техническое подразделение, задачами которого было проведение НИОКР ⁹ для создания новых технологий в различных направлениях.
2010	Совместно с учеными института катализа им. Г. К. Борескова СО РАН начинаются работы для создания защитно-декоративных покрытий с учетом главных требований конечных потребителей.
2012	Разрабатываются рецептуры, отрабатываются технологии нанесения и производятся опытные образцы, которые подвергаются испытаниям в лабораторных условиях и воздействиям реальных природных и механических факторов в различных климатических зонах Российской Федерации. Новые материалы и технологии показывают качественные характеристики намного выше ожидаемых. Группа разработчиков проходит добровольную сертификацию продукции по максимальному количеству испытаний и показателей, согласно нормативной документации РФ.
2012	В тематическом разделе «Новые технологии и научные разработки» технология нанесения зеркальных покрытий «UniBrait» была названа «Премьерой года 2012». Положено начало принципу.
2013	Сертификационные испытания проходят апреле и полностью подтверждают все показатели и характеристики. Эти данные позволяют утверждать, что Компанией при помощи новосибирских ученых создан уникальный продукт, не имеющий аналогов в мире.
Март 2013	В марте 2013 г. состоялась ее презентация на рынке на Всеукраинском строительном форуме (13-16 марта 2013 г.), проходящем в г. Донецк, Украина и на выставке «ИнтерЛакоКраска» (11-14 марта), Экспоцентр, г. Москва.
Июнь 2013	Разработаны ТУ и технический регламент, который четко описывает все составляющие технологии нанесения зеркальных покрытий, и позволяет создавать покрытия, с предсказуемыми (заявленными) характеристиками.
Август 2013	23 августа 2013г. Масштабная выставка элитной морской и автомобильной техники состоялась во Владивостоке на территории яхт-клуба «Семь Футов».
Октябрь 2013	Торговая Марка UNIBRAIT / ЮНИБРАЙТ – зарегистрированный товарный знак, принадлежащий Компании ООО «ЮниБрайт». Использование данного товарного знака защищено юридически. Согласно законодательству РФ, никто не может использовать словесный товарный знак UNIBRAIT без согласия правообладателя – ООО «ЮниБрайт». Приоритетная заявка № 2013733657 от 01.10.2013 г.
Ноябрь 2013	Завершаются реорганизация Компании и государственная регистрация ООО «ЮниБрайт», как нового юридического лица.
2014	Компания принимает участие в Международном франчайзинговом Форуме IFF в г. Казань и побеждает в конкурсе, заняв 1-е место в номинации «Самая востребованная франшиза форума».
2015	Компания создает масштабный отдел по развитию партнерской сети под собственным брендом. Модель развития предприятий получает комплексную поддержку на каждом этапе. Директор компании получает поддержку от Торгово-Промышленной палаты Российской Федерации развития сети производственных предприятий, которые имеют абсолютно новую культуру производственного бизнеса, а главным принципом признается высокая эффективность управления.

⁹ НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (аналог Research & Development)

КОНЦЕПЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ

С начала деятельности специалисты ООО «ЮниБрайт» тщательно изучали перспективные рынки и направления для применения своих разработок. На данный момент времени ни одна технология нанесения «блестящих» / «зеркальных» покрытий не отвечает требованиям рынка по сложности, стоимости и экологической безопасности производственного процесса. Перед разработчиками возникла задача создать принципиально новую технологию покрытий, которая будет отвечать всем современным требованиям и поэтому будет широко востребована у потребителей разных видов деятельности и отраслей экономики.

Основные требования к покрытию нового поколения (без ранжирования):

1. Покрытие с высоким коэффициентом отражения и неограниченной гаммой цветов.
2. Высокая износостойкость, морозоустойчивость, адгезия, стойкость к истиранию и другие параметры.
3. Простота технологического процесса и отсутствие сложного и дорогостоящего оборудования
4. Низкая себестоимость процесса и быстрая окупаемость инвестиций в организацию бизнеса.
5. Экологическая безопасность.

ООО «ЮниБрайт» и все его Партнеры будут находится в статусе монопольных поставщиков уникальной технологии нанесения UniBrait. Такие поставщики уверенно могут классифицированы, как лидеры рынка защитно-декоративных покрытий класса люкс. Начинать свой бизнес с безусловным лидером рынка – гарантия успеха.

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ

Поскольку каждый Партнер ООО «ЮниБрайт» осуществляет свою деятельность одновременно на 2-х рынках - рынке конечного и промежуточного потребления, в настоящем разделе дано описание Технологии UniBrait-Hard для каждого из этих рынков:

- υ Как комплекта уникальных составов и услуг для рынка конечного потребления – B2C¹⁰,
- υ Как технологии нанесения, расширяющая возможности бизнеса B2B¹¹-клиентов, совершенствующие свои изделия и продающие их конечным потребителям (B2C).

Каждое из 2-х указанных выше описаний Технологии представлено, как "**Четырехуровневая Концепция Услуги**".

¹⁰ B2C (англ. Business-to-Consumer, рус. Бизнес для Потребителя, произносится «би-ту-си») – коммерческие взаимоотношения между организацией (Business) и частным, «конечным» потребителем (Consumer).

¹¹ B2B (англ. «Business to business», рус. «Бизнес для Бизнеса», произносится «би-ту-би») – коммерческие взаимоотношения юридических лиц с такими же компаниями, то есть – с другим бизнесом.

Технологический процесс нанесения UniBrait-Hard состоит из 3-х операций:

1. Подготовка поверхности к нанесению лака. В зависимости от материала изделия (металл, стекло, дерево или пластик), выполняют соответствующие подготовительные работы.
2. Нанесение лака UniBrait-Hard с помощью кисти, пульверизатора, валика или ватного тампона. Выбор инструмента определяется материалом и сложностью изделия.
3. Нанесение защитного лака и окончательная сушка.

ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Технология UniBrait-Hard применяется к изделиям, эксплуатируемым в условиях значительных механических, химических и климатических воздействий в интервале температур от -40 до $+120^{\circ}\text{C}$. С помощью технологии UniBrait-Hard можно нанести яркое, зеркальное покрытие на любые поверхности со стабильной формой, допускающие нагревание до 180°C (например, термостойкий пластик, твердые породы дерева и другие изделия, в том числе любые металлы и стекло). В рамках данной технологии, помимо «простого» зеркального покрытия, возможно нанесение следующих эффектов:

Рисунок 1. Фотографии объектов, после процесса покрытия UniBrait.



Hard-Chrome — «классическое» хромированное покрытие



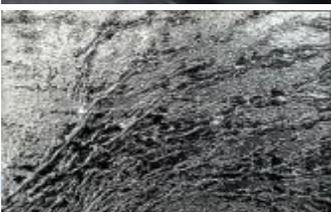
Hard-Color — любой цветовой оттенок



Hard-Diamond — эффект «бриллиантовой» крошки.



Hard-Frost — эффект «изморозь».



Hard-Patina — эффект «устаревания» / неравномерного «истирания».

ПОТРЕБИТЕЛИ ПОКРЫТИЙ UNIBRAIT

1. Первыми покупателями и «Промежуточными» потребителями технологии «UniBrait» являются 10 - ки тысяч производственных и сервисных предприятий по всей России, осуществляющие деятельность более чем в 16 различных секторах экономики:
 - 1.1. Автомототехника (диски, подножки, тюнинг, включая изделия подверженные повышенным нагрузкам).
 - υ Потенциал российского рынка инновационных покрытий UniBrait для Автомототехники оценивается на 2015 год в объеме, почти 10 миллионов транспортных единиц.
 - υ Потенциально это количество автомобилотранспорта может нуждаться в защитно-декоративном покрытии класса люкс (UniBrait) в объеме до 20 миллионов квадратных метров.
 - υ Для покрытия поверхностей такой площади необходимо выполнить объем работ и израсходовать материалов на сумму почти 400 миллиардов рублей.
 - 1.2. Строительные материалы: сайдинг, кирпич, стекло, любые виды фасадных элементов. Общий объем потенциального спроса на покрытия UniBrait в России на рынке Строительства и Отделки в России оценивается в следующих объемах:
 - υ Свыше 1,2 миллиона м² поверхностей для покрытия.
 - υ Более 30 тысяч упаковок уникальных составов.
 - υ Объем потенциальных продаж – 24,4 млрд., рублей.
 - 1.3. Кузницы (Кованые изделия).
 - 1.4. Предметы интерьера (фоторамки, статуэтки и другое).
 - 1.5. Рекламные вывески и конструкции.
 - 1.6. Вентиляционное оборудование.
 - 1.7. Отопительные приборы домашнего использования.
 - 1.8. Сантехнические изделия и оборудование.
 - 1.9. Ритуальные товары.
 - 1.10. Элементы наружных и внутренних лестниц и перил.
 - 1.11. Мебель: (от фасадов любого исполнения до фурнитур).
 - 1.12. Сувенирное производство.
 - 1.13. Отделочные материалы: потолочные покрытия, настенные покрытия и т. д.
 - 1.14. Торговое оборудование.
 - 1.15. Скульптура / Архитектура.
 - 1.16. Покрытие и фурнитура дверей.¹²
2. «Конечными» покупателями и потребителями предметов, поверхность, которых может быть обработана с применением технологии «UniBrait», являются физические лица, представители 3-х верхних социальных классов, около 30% населения:
 - 2.1. Нижний уровень средний класс (около 22 % населения) — предприниматели, менеджеры крупных предприятий с совокупными доходами от 100 000 до 300 000 рублей / месяц.
 - 2.2. Верхний уровень средний класс (около 5 % населения) — выдающиеся хирурги, юристы, финансисты, топ-менеджеры, собственники малых и средних предприятий, выдающиеся спортсмены, артисты с доходами от 300 000 до 500 000 рублей / месяц.
 - 2.3. Высший класс (около 1 и 2 % населения) — крупные политики и владельцы крупнейших предприятий РФ. Верхушка (1 %) имеет доход, от 1 000 000 рублей / месяц, остальные 2 % — от 500 000 до 1 000 000 рублей / месяц.

¹² Существует потенциал спроса и на других рынках, на которых осуществляют основные виды деятельности предприятия – промежуточные (профессиональные) потребители услуги покрытий по уникальной технологии UniBrait. Размеры этих рынков в сумме могут превышать потенциальный спрос на приведенных выше рынках. Компания ООО «ЮниБрайт» готова предоставить свои оценки по оставшимся рынкам по отдельным запросам своих Партнёров. Приведенные выше оценки спроса уже демонстрируют высокие перспективы применения технологий UniBrait.

Конкретное количество потенциальных клиентов в пределах территории, закрепленной за Франчайзи оценивается Франчайзором непосредственно перед заключением Договора, а распределения рынка в работе производится путем настройки потоков и реализации проекта.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Для успешной работы Предприятию необходимо создать структуру, которая будет обеспечивать сервис, оказывая услуги и налаженный производственный процесс.

1. Производственных цех: непосредственно оказывает услуги по покрытию конкретных изделий.
2. Пункт приема заказов (ППЗ) осуществляет прием заказов от Клиента, составление сметы работ, расчет, передача обработанных изделий.
3. Рекламно-консультативные пункты: Выставочная реклама услуги, консультирование потенциальных клиентов об уникальности технологии, раздача визиток (с указанием адреса пункта приема заказов).
4. Дополнительные выставочные стенды на площадках партнеров (по направлению) с информацией о технологии, буклетами и визитными карточками.

Диаграмма 2. Рекомендуемая организационная структура Производственного салона UniBrait



ПРОИЗВОДСТВО

С целью уменьшения затрат и времени на запуск бизнеса нет необходимости строить здания под производство. Оптимальным вариантом будет аренда уже существующего помещения. Поскольку клиенты оставляют и забирают изделия в одном, отведенном месте, нет острой необходимости производить дорогостоящую косметическую отделку внутри всех помещений строения. Достаточно будет оформить только фасад здания и помещение под прием и выдачу изделий. При реализации схемы предоставления услуг и сбыта готовой продукции UniBrait-Business, вообще нет необходимости принимать заказы на производстве и общаться с конечным покупателем! Для открытия производства необходимо вентилируемое помещение общей площадью от 40 кв. м., желательно с водопроводом и отоплением. Наличие канализации желательно, но необязательно. К помещению должно быть подведена электрическая линия мощностью не менее 20 кВт.

УПРАВЛЕНИЕ И КАДРЫ

Управление станцией состоит из контроля текущего производственного процесса, контроля расхода специальных составов, производимых изделий и управления персоналом. Контроль текущего производственного процесса заключается в отслеживании выполнения работ по каждому изделию или партии; обеспечении производства необходимыми расходными материалами; работе с клиентами – прием звонков, планирование очереди, встреча клиентов на приеме изделий; работе с кассой и отчетностью. Контроль производственного процесса может быть возложен на наемного управляющего или технолога. Помимо текущей работы с кассой, которую может выполнять наемный сотрудник, владелец производства должен ежедневно в конце рабочего дня лично проводить инкассацию. Также на владельца возлагается управление персоналом – поиск, прием и увольнение сотрудников.

ПЛАН ОТКРЫТИЯ

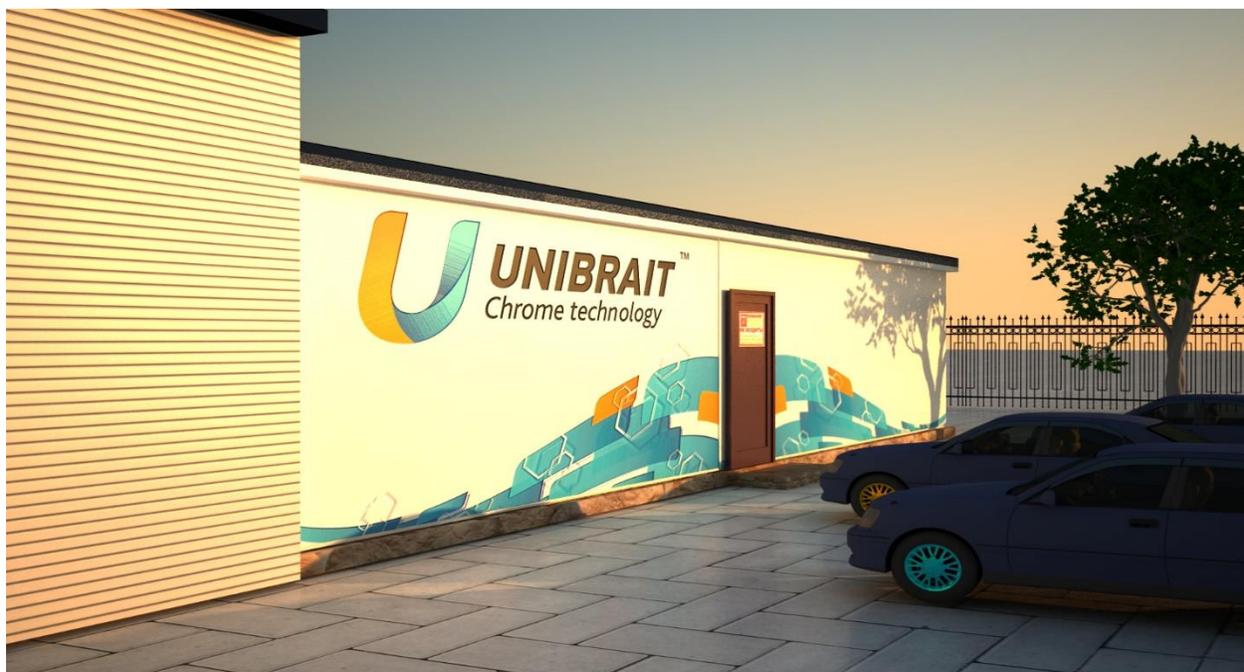
Каждый Франчайзи (Партнер ООО «ЮниБрайт») проходит следующие этапы становления и развития Бизнеса. Подготовка к открытию производства проходит в 3 этапа:

1. Совместно с партнером, сотрудники компании UniBrait подбирают помещение для будущего производства. Параллельно с поисками помещения, происходит набор сотрудников.
2. После того как будет найдено подходящее помещение, производится заказ и поставка оборудования. Одновременно проводится обучение отобранных сотрудников в Новосибирске.
3. Проводятся монтаж оборудования и подготовка к запуску производства в работу.

Диаграмма 3. Краткая карта бизнес-старта сети производственных салонов UniBrait



ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БЛОКА





ЭТО ТО ЦЕННОЕ, ЧТО МЫ ГОТОВЫ ДАТЬ СЕГОДНЯ!

Обсудить подробности, узнать о лимите вашего региона,
о ваших персональных условиях вы можете у менеджера компании

ТЕЛ. 8 (800) 500-75-08

www.unibrait.ru