

Бизнес план: как открыть производство итальянской плитки из переработанного стекла

Сегодня, во всех развитых странах на первое место выходит сокращение отходов производства и повторная переработка всевозможных материалов. Под эти направления выделяются гранты и субсидии от государств, потому что они ведут к усилению экологичности производств, сокращению вредных выбросов. А экология не беспричинно считается важной темой в обсуждении развития технологий. Создаются специализированные заводы, которые позволяют превращать переработанное сырьё в жизнеспособный и пригодный для использования продукт.

Стекло является собой 100 процентно рециркулируемый материал. Процесс переработки – полностью замкнутый цикл, при котором не остаётся никаких отходов и побочных субпродуктов. Более того, экономится природное сырьё. Так, тонна переработанного стекла позволяет экономить порядка 650 килограмм песка, почти 200 килограмм соды и столько же известняка. А помимо всего прочего эти процессы защищают окружающую среду от загрязнения тем же битым стеклом. И как уже писалось выше, это поощряется государствами.

К тому же процессы переработки стекла способны приносить и выгоду в денежном эквиваленте.

Стандартно для переработки стекольных отходов и выплавки продуктов различной формы используется муфельная печь (помимо миксеров, дробильных установок и форм). Но нас сегодня интересует больше второй вариант, названный холодным. И в нём муфельная печь не используется, что позволяет организовать мини-производство буквально у себя на коленях и без больших затрат.



Технология изготовления

Как и для первого случая, во втором основным сырьём также послужит стеклянная крошка. Далее потребуется полиэфирная смола и отвердитель. Осколки стекла после дробления смешиваются с красителем и связующим составом. Соотношение примерно такое: Полиэфирная смола и отвердитель – 30 процентов, 70 процентов – крошка. Соотношение отвердителя – полтора – два с половиной грамма на 100 грамм смолы. Замес происходит в вакуумном миксере. После этой нехитрой процедуры, полученная смесь заливается в специальную заранее подготовленную форму необходимого размера. К слову, формы могут быть совершенно разными, но так как технология у нас «домашняя» большого объема достичь не удастся, поэтому нужно заранее понимать, какой результат вам нужен и что вы будете с ним делать.

Так или иначе, стопроцентно точного рецепта в интернете вы не получите, поэтому и нужны пробные партии. Возможно сначала продукт будет деформироваться при остывании, или на поверхности будут видны неровности из-за тех же пузырьков воздуха. Не стоит сразу бросать дело, как только что-то не получилось, мы не дети. И прекрасно понимаем, что в любом деле важен и собственный опыт. А это ещё один плюс мелкого производства. Вы не потеряете больших денег, даже если несколько партий уйдут только на то, чтобы всё получилось красиво и качественно.



Шаг №2

Сырьё

Сырьё

В том, чтобы набрать сырьё никаких сложностей возникнуть не должно. Битое стекло можно как найти бесплатно, так и организовать небольшой пункт приёма. На сдачу стекла за малое вознаграждение со временем появятся даже постоянные клиенты, которые и будут бесперебойно снабжать вас материалом. Ещё есть третий вариант, если уж работать с определённым контингентом, который будет готов собирать для вас стекло, вам не захочется. Обратитесь в фирмы, которые занимаются изготовлением окон. Обычно такие организации готовы отдать битые стёкла даже даром, ведь вы ещё и сами их вывезете.

Основой связующего состава в большинстве случаев становится полиэфирная смола. Материал сам по себе недорогой. А по качествам подходящий как нельзя лучше. Её еще используют в производстве керамогранитных изделий.

Благодаря такому составу плитка, которую вы получите на выходе будет устойчива к ударам (в пределах разумного естественно) и отлично подойдёт для например для облицовки кухонь, ванных комнат, и даже для внешнего использования. А стеклянная крошка позволит материалу выгодно смотреться и красиво бликовать на солнце.

Шаг №3

Оборудование для производства

Оборудование для производства

Для дробления стекла не обязательно использовать специальные дробильные установки, так как мы с вами рассматриваем недорогой вариант начала своего дела. Можете использовать механическую дробилку. А электрическую купить уже тогда, когда получите чистый доход и решите расширить производство.

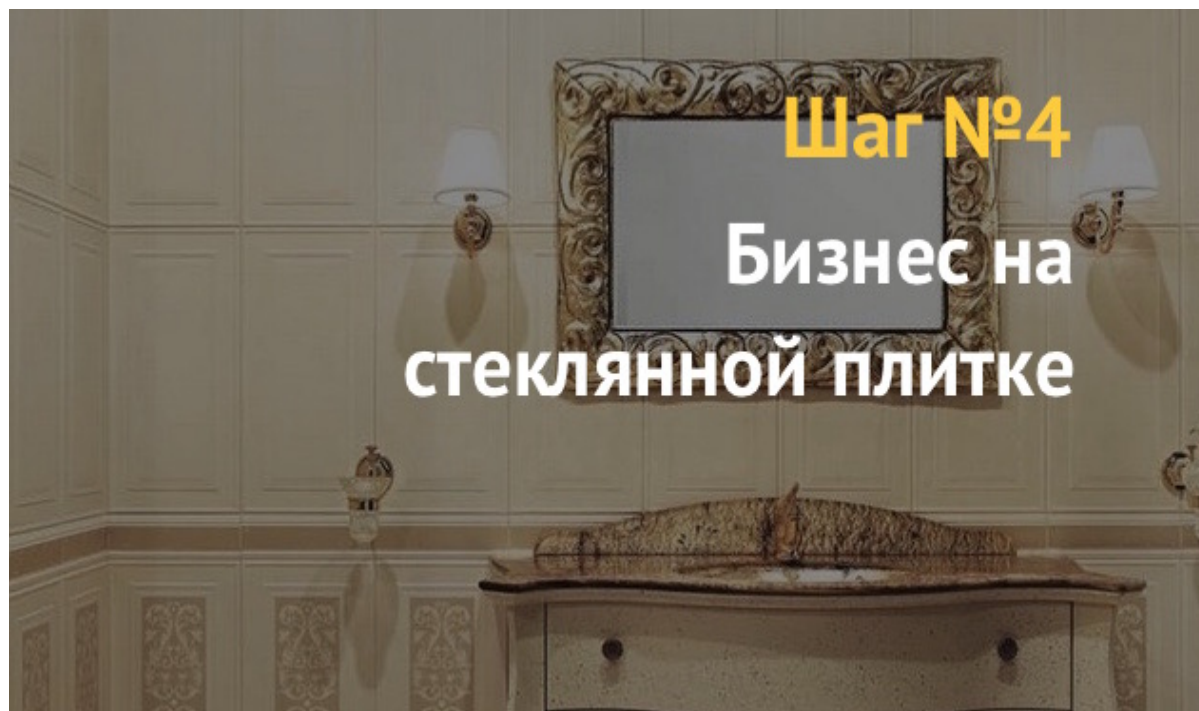
А вот пузырьки воздуха, которые неизбежно будут появляться при смешивании компонентов, могут значительно усложнить задачу и повлиять на готовый продукт крайне негативно, ухудшая внешний вид и прочность. Избавляться от них необходимо сразу и быстро, потому что вы используете полиэфирную смолу, которая имеет время застывания – один час.

Есть несколько способов решить эту проблему. Основные методы – нагрев и вибрация. Приготовленную литьевую массу нагревают для того, чтобы пузырьки стали быстрее подниматься вверх. А вибрация довершает процесс, выталкивая их. Использовать и то и другое можно как до заливки в форму, так и после. Но продумать всё нужно заранее, рассчитав и оценив количество изготавливаемой массы и наличие подходящего оборудования.

Кстати, для производства керамогранита, при котором также возникает проблема с пузырьками, используется обычно вакуумная установка. Но так как объёмы там совершенно иные, то и установки используются промышленные, которые и места занимают гораздо больше и стоят в разы дороже подручных средств. В любом случае, стоит промониторить рынок на момент простых установок и их цен. Так как использование подобного оборудования всё же сократит и время процессов изготовления и процент брака. Использовать их к тому же крайне просто. Смесь заливается в формы, а формы в свою очередь ставятся в установку, где создаётся вакуум. Через

два часа всё вынимается в готовом для продажи виде.

Также, при планировании бизнеса, не лишним будет посидеть подольше в интернете и посмотреть, где вы можете купить то или иное оборудование дешевле. Может быть, придётся потратить пару недель на ожидание доставки, но при этом сэкономить значительную сумму при покупке. Или же наоборот, не экономить по мелочам и быстрее начать получать прибыль.



Бизнес на стеклянной плитке

Так как процесс такого производства прост, а себестоимость готовой продукции низка, вы сможете без проблем занять своё место на рынке подобного продукта. И не обязательно сразу давить своих конкурентов ценами, если вам это позволяет ваше производство. Вы можете спокойно подгонять ценники на свою продукцию под среднерыночные и получать больше выгоды развиваясь и расширяясь постепенно. К тому же вы будете всегда иметь запас прочности, в случае чего снизив ценник.

Также стеклянная плитка, полученная таким образом имеет презентабельный внешний вид, несмотря на то, что сделана она по сути из отходов. Поэтому клиенты у вас будут, даже учитывая, что облицовывать пол таким продуктом не получится, сфер применения достаточно для комфортного пребывания на рынке. А если сумеете качественно совершить несколько крупных сделок, то оборот клиентов будет тихо расти и сам собой (сарафанное радио), но конечно же это не значит, что никакие средства маркетинга и рекламы использовать вам не нужно. Несмотря на всю кустарность производства, вы ведь хотите действующий и, главное, развивающийся бизнес. Поэтому придётся постараться. Но сам факт того, что вкладываться в такое «производство» по сравнению с другими сферами почти не нужно, начать вам будет проще простого.

Однако создание бизнес-плана – очень важная вещь для любого бизнеса, каким бы небольшим он не был. И маркетинговая составляющая – один из пунктов, который вписывается в бизнес-план и продумывается до мелочей. Какие каналы вы будете использовать. Может быть, сразу заявите о себе на всех строительных площадках, или же скромно начнёте с друзей и знакомых строителей.

Нужна ли вам пробная партия вашего товара? Определённо да. Во-первых, вы сможете сами оценить то, что у вас получилось. Во-вторых, наглядный образец – единственный способ получить заказ. В третьих, только так вы сможете поправить что-то у себя в технологии в случае необходимости.

А после продажи первой партии, анализа отзывов, корректировки необходимых элементов, вы будете уже готовы к выпуску больших партий и работе под заказ. Именно тогда и нужно будет начать набирать обороты, пополнять клиентскую базу, обзаводясь уже постоянными покупателями в строительной сфере и единичными частниками, корректировать цены на плитку, искать выходы в другие районы и на расширение производства.



Прибыль

Себестоимость плитки колеблется в районе 50 рублей. В магазин вы её можете отдавать по 300 рублей. Магазины сами ставят наценку, в случае чего вы также можете подвинуться, благо запас рентабельности есть. Но до конечного потребителя она будет доходить по цене примерно 450 рублей за квадрат. Это при стандарте. Если у вас появляются заказы по индивидуальным требованиям, ценник будет ещё больше.

Оборудование для начала производства практически вложений не требует. Аренда помещения необязательна. Можете начать с собственной квартиры. Но лучше, конечно, более промышленное помещение. Хотя бы гараж. Персонал вам на первых порах не нужен. Вы всё будете делать сами.

Естественно, объёмы при таком производстве тоже с промышленными не сравнятся, сначала вы будете за одну рабочую смену производить порядка 20 квадратных метров плитки. В месяц – порядка 500 квадратов. Но даже при таких объёмах, если вы будете реализовывать всю месячную партию, с учётом первоначального финансового вклада в запуск, минимальные расходы на рекламу и прочее, при себестоимости в 50 рублей, вы будете получать около 200 тысяч рублей прибыли ежемесячно.

Конечно, всё зависит не только от наличия клиентов. Качество, которого вы будете добиваться, подбирая правильное соотношение компонентов и устраняя те же пузырьки в смеси во многом будет влиять на прирост спроса. Довольные качеством клиенты приведут новых. Недовольные – попортят вам репутацию, а этот фактор вначале бизнеса способен загубить всё дело.

Рекламная компания, которую вы проведёте, способна как обогатить вас постоянным желанием покупателя воспользоваться вашими услугами, так и съесть львиную долю заработка. Поэтому,

если в вашем кругу нет специалистов, постарайтесь сами адекватно оценить какие рекламные площадки для вас будут действеннее, где обитает ваш потенциальный клиент. Реклама в метро, газетах, лифте, по радио, телевизору, в интернете, в профильных магазинах ... не всё из этого действительно для любого типа бизнеса.

Дальше – больше. Как только вы почувствуете, что первые шаги удалась и бизнес заработал, у вас появились заказы, а рабочая мощность задействована на 100 процентов, пора задуматься о расширении. Возможно, вы будете арендовать специализированное помещение, возможно, нанимать людей. Но в любом случае не делайте этого, опять же не просчитав свои риски. Так как большие объёмы ведут к большим рискам. А кому, как ни вам быть ответственным за собственное дело. Вы должны будете знать дальнейшие пути реализации своего товара. Оценивать ситуацию на рынке плитки. Смотреть, как ведут себя потенциальные конкуренты, следить за ценами. Быть в курсе новых веяний. Предлагать клиенту то, что ему нужно и то, о чём он ещё не знает. И чётко, на каждом этапе представлять схему своих действий, не надеясь ни на любимый русским человеком авось, ни на случайное стечение обстоятельств. Возможно, для вас уже будет мало предлагать покупателям только плитку, и вы найдёте новые направления для того же материала. Облицовка ступеней, декорирование помещений

Тогда из кустарного производителя, гаражника, вы сможете развиваться в настоящего предпринимателя, прибыль которого не будет ограничена пределами двухсот тысяч рублей.