Кейс 11 декабря 2023

Кейс. Как открыть собственное производство и не закрыться через год

Поделитесь этим материалом с друзьями
В Вконтакте
В Telegram
В Одноклассники
В избранное

В этом материале Владимир Леваков, генеральный директор компании по производству крепежа и метизов «Трайв», расскажет, как они с командой дважды запускали новое направление. Вторая попытка оказалась успешной: Владимир поделится опытом и объяснит, как в компании учли ошибки первого запуска, чтобы следующий прошел удачно

Деловая среда
Платформа знаний и сервисов для бизнеса
Открыть ИП сейчас

Содержание

Предыстория
1. Тщательно изучили спрос
2. Начали с теста гипотезы, а не с полноценного производства
3. Развиваемся, ориентируясь на изделия с высокой добавочной стоимостью
Что в итоге: в 2022 году выросли на 1500%, а в 2023 прогнозируем рост на 600%
3 совета предпринимателям, которые думают об открытии собственного производства

Статья будет полезна и начинающим предпринимателям, которые планируют открывать производство — Владимир объяснит, как в компании изучали спрос и по каким критериям подбирали первые станки.

Об авторе

Владимир Леваков — генеральный директор компании «Трайв».

Группа компаний **«Трайв»** занимается поставками и производством метизных решений промышленным предприятиям в России и странах ЕАЭС.

Предыстория

С 2006 года мы развивались как торговая компания: поставляли металлоизделия промышленным предприятиям. Долгое время работали только в этом направлении и были уверены, что собственное производство — это слишком дорого и невыгодно.

Около шести лет назад начали работать с контрактными производствами. В то время в «Трайв» стали поступать запросы на изготовление нестандартных изделий. Мы отдавали эти заказы на контрактное производство, но со временем увидели минусы этого решения.

Заводам выгодно производить одно изделие в большом количестве, а рынку нужно много разных изделий по одной штуке. Мы не всегда могли обеспечить большие объемы, поэтому контрактное производство обходилось дорого. Кроме того, было сложно контролировать качество — несколько раз мы получали продукцию с браком, которую приходилось переделывать.

В 2018 году мы решили запустить собственное производство: вложились в покупку оборудования для производства сантехнических хомутов. Со временем поняли, что потенциальные покупатели — мастера-сантехники и застройщики — были не готовы покупать хомуты по нашей цене. А мы не могли ее снижать из-за высокой себестоимости продукта.

Через год дело пришлось закрыть. В итоге мы потеряли 5 млн рублей, зато приобрели ценный опыт.

В 2021 году мы предприняли новую попытку открыть собственное производство, и на этот раз все прошло успешно. Мы проанализировали наши главные проблемы и постарались обойти их — расскажу о каждой из них подробнее.

Эта статья доступна в рамках подписки «Деловая среда Премиум»
Оформите подписку и вы получите доступ к обновляемой базе лучших материалов для предпринимателей от Деловой среды.
Оформить Премиум

1. Тщательно изучили спрос

🤔 **Как сделали в первый раз.** Мы ориентировались на запросы, которые поступали нам в «Трайв». В тот момент больше всего клиенты нуждались в хомутах для сантехнических комплектов. Как потом выяснилось, большое количество таких запросов за короткий срок было просто совпадением. Мы недостаточно исследовали рынок и, соответственно, выбрали не тот продукт.

✅ **Как сделали во второй.** Для исследования рынка потребителей мы создали рабочую группу, куда вошли менеджеры по продукту, менеджеры отдела продаж и сотрудники отдела маркетинга. Они не только анализировали запросы, которые поступали в «Трайв», но и говорили с клиентами, узнавали про их потребности и сложности. Конечно, мы еще изучили и рынок производителей, наших потенциальных конкурентов.

> 📌 **Совет**
> Если у вас нет большой команды для проведения масштабного исследования рынка, начните с опроса действующих или потенциальных клиентов. Проведите интервью или онлайн-опрос, чтобы глубже разобраться в их потребностях.
> Если клиентов пока нет или вы не уверены, кто ваша целевая аудитория, исследуйте аудиторию прямых конкурентов. Посмотрите, что люди пишут в комментариях к постам в соцсетях, как формулируют свои проблемы. Еще стоит изучить поисковые запросы через wordstat.yandex.ru. Введите основные ключевые слова по вашему продукту и изучайте, какие сопутствующие запросы вводят заинтересованные люди.

Курсы
Конкурентный анализ
Основы маркетинга
В избранное

Коллеги выяснили, что сейчас растет потребность в нестандартных, технически сложных изделиях в небольших количествах, в то время как производители ориентированы в основном на серийное производство. Поэтому мы решили развивать производство нестандартных изделий с индивидуальными параметрами по чертежам или в небольших объемах.

2. Начали с теста гипотезы, а не с полноценного производства

🤔 **Как сделали в первый раз.** Мы сразу инвестировали в оборудование. Проект пришлось закрыть: из-за высоких затрат он принес убытки.

✅ **Как сделали во второй.** Поначалу часть заказов все равно приходилось делать на контрактных производствах партнеров. Это позволило проверить спрос без больших затрат.

Затем мы перешли на изготовление нестандартных изделий в собственном производстве. Но первое оборудование, которое мы приобрели, позволяло не производить, а дорабатывать уже готовое изделие.

Например, к нам обращались за изготовлением шпильки в размере М8, у которой с одной стороны метрическая резьба, а с другой — дюймовая. Массово такое изделие не выпускают, поэтому мы сами делали эскиз, разрабатывали управляющую программу и выпускали деталь нужной длины и с соответствующим типом резьбы.

Еще к нам обращались за калибровкой, распилом и изготовлением болтов второго и третьего исполнения. Мы видели, что на рынке есть спрос на подобные услуги, но их мало кто оказывает, потому что выпустить серию проще, чем изготавливать что-то под заказ.

Мы научились оказывать эти услуги, и наши инвестиции в это простое оборудование быстро окупились. Тогда мы задумались о приобретении профессиональных станков, которые позволили бы нам изготавливать технически сложные изделия.

> 📌 **Совет**
> На первое время стоит закупить самое простое оборудование — оно позволит протестировать гипотезу. Когда у вас будут первые прототипы или вы научитесь оказывать простые производственные услуги, постепенно наращивайте мощность за счет покупки новых станков и инструментов.

3. Развиваемся, ориентируясь на изделия с высокой добавочной стоимостью

🤔 **Как сделали в первый раз.** Сантехнические хомуты, которые мы тогда производили, были нишевым продуктом с невысокой добавленной стоимостью.

✅ **Как сделали во второй.** Определили, что наибольшим спросом на рынке крепежных изделий пользуется нестандартная продукция, мелкосерийные заказы. У таких изделий как раз высокая добавочная стоимость.

Когда выбирали новое оборудование, решили купить импортные станки, которые как раз позволяют производить технически сложные изделия на заказ — то есть, продолжили наращивать добавочную стоимость нашей продукции.

> 📌 **Совет**
> Важно уже на старте стремиться к тому, чтобы продукты отличались инновационностью, уникальным дизайном или продвинутыми технологиями. Если развиваться с оглядкой на эти вводные, вы сможете получать больший доход на единицу продукции, чем в случае производства чего-то стандартного и распространенного.

В 2021-м мы работали на токарных станках, но к началу 2022-го выросли настолько, что купили сложные станки с числовым программным управлением (ЧПУ). С помощью них мы можем делать изделия быстрее и снижать стоимость производства.

Например, у нас много заказов на изделия с резьбовым соединением. Для их производства мы приобрели резьбонакатный станок, который позволяет повысить качество резьбы и ускорить процесс изготовления. Если раньше на шпильку М24 (80 мм) уходило около полуторадвух минут, теперь это время сократилось в среднем на 30%.

Что в итоге: в 2022 году выросли на 1500%, а в 2023 прогнозируем рост на 600%

Мы разместили производство в Санкт-Петербурге и арендуем склад в Москве. Сейчас у нас есть не только ленточнопильный, резьбонакатный и фрезерно-сверлильные станки, но и шесть токарно-фрезерных центров с числовым программным управлением (ЧПУ). Такое разнообразие оборудования позволяет нам одновременно выполнять и токарную, и фрезерную обработку.

В октябре 2023-го у нас появился автомат продольного точения, который позволяет производить не только средние, но и крупные серии изделий. Еще мы закупили и ввели в эксплуатацию дополнительный гриндер, чтобы делать два процесса параллельно: снимать заусенцы с заготовок и наносить маркировку.

В марте мы установили на производстве токарный обрабатывающий центр SKM, с помощью которого значительно увеличили ассортимент и объем выпускаемой продукции

Сегодня на производстве трудятся 20 человек, и штат поступательно пополняется. С октября производственный персонал работает в круглосуточном режиме, что обеспечивает непрерывность производства. Мы продолжаем инвестировать в обучение персонала, способствуем их профессиональному росту и стараемся повышать уровень удовлетворенности.

3 совета предпринимателям, которые думают об

открытии собственного производства

1. Прежде чем запускать собственное производство, оцените спрос на ваш продукт: выясните потребности действующих клиентов, проанализируйте их запросы, изучите рынок. Так вы сможете предложить клиентам продукт, максимально удовлетворяющий их потребностям.
2. Изучите предложения конкурентов. Не обязательно конкурировать с теми, кто давно на рынке, предлагая те же самые товары или услуги. Посмотрите, чего никто не делает из-за сложности или маленьких объемов, и подумайте, как ваш бизнес может решить эти задачи.
3. Закупите простое оборудование на первое время. Когда вы научитесь оказывать простые услуги, постепенно наращивайте производственную мощность за счет покупки новых станков, инструментов и обучения вашего персонала.

Поделиться

В Вконтакте · В Telegram · В Одноклассники

Оценить

5 баллов

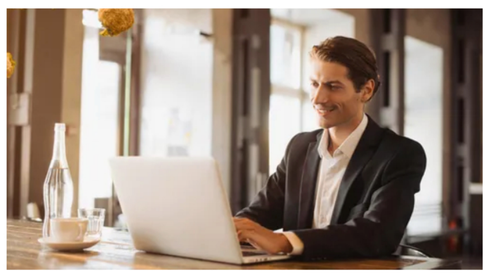
Комментарии

АС

Ваш комментарий

Рекомендуем вам

Все материалы →

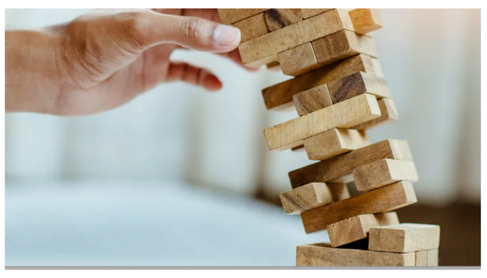


Статья

Как уверенно провести вебинар: стратегии и практики

В новых условиях умение вести вебинары становится необходимостью: хотите ли вы вы презентовать свой товар, выступить как экс-…

Премиум · 5.0



Статья

10 методов налоговой оптимизации, которые могут…

Желание сэкономить на налогах понятно, но важно понимать, к каким последствиям могут привести теневые схемы налоговой оптимиз…

Бесплатно · 5.0

Статья

Эмоциональный интеллект: простые техники, которые помогут понять себя…

Хороший лидер умеет слышать других, признавать свои ошибки, выстраивать коммуникации и быть гибким. За все это отвечает в человеке отвечает эмоциональный…

Премиум · 5.0

Статья

Бизнес-хак. Как с помощью «принципа единого окна»…

Юрий Шабаров, тренер по продажам

Премиум · 5.0

Статья

Виртуальный нетворкинг: как заводить бизнес-знакомства на…

В этом материале предприниматели рассказывают об онлайн-нетворкинге: как заво-…

Премиум · 5.0

Статья

Исследования: 15 трендов для малого бизнеса в 2021 году

Если вы инвестируете в будущее компании на ранней стадии, то получите выгоду гораздо быстрее, а для небольшого бизнеса это мож…

Премиум · 3.6

Статья

Разбор ситуации: как привлечь инвестиции в стартап

Жэмбэ Михайлов — студент Высшей школы экономики. Вместе со своими коллегами он разрабатывает идею стартапа. Для дальней-…

Премиум · 4.5

Курс

Вебинар. 10 уроков, как создать и удержать команду

Построение команды и мотивации сотрудников.

Премиум · 5.0

Статья

Роструд озвучил 2 повода для штрафа бизнеса, срок перехода н…

Работодателям нужно срочно проверить условия труда. Перейти с ЕНВД на «упрощенку» разрешили до 31 марта 2021 года. Медосмот…

Премиум · 4.5

Статья

Новое в работе с наличностью, прогрессивный НДФЛ, моратори…

В этой статье – обзор наиболее значимых изменений для бизнеса. Речь пойдет о моратории на проверки, отсрочке по уплате налого…

Премиум · 5.0

Статья

Личный опыт: 4 истории предпринимателей, которым…

Владелец сети маникюрных салонов, производитель 3D-принтеров, директор аутсорсинговой компании и основатель интернет-агент-…

Бесплатно · 3.3

Статья

12 убийц ваших продаж в перепсках

В этой статье 12 типичных ошибок при продажах по переписке и лайфхаков по их исправлению. Кому это будет полезно? Всем, кто про…

Бесплатно · 5.0

Статья

150 000-й пользователь сервиса регистрации бизнеса делится…

Сергей Волков — заместитель директора в строительной фирме. С 2010 года он совмещает основную работу с бизнесом — организует…

Бесплатно · 5.0

Статья

Пять идей, как превращать свои слабости в зоны роста

Сильные и слабые стороны есть у любого человека, и даже у самых опытных предпринимателей есть качества, усиление которых хо…

Курс

120 секунд. Секретный опыт миллионеров

Предлагаем вам сокращенную версию уникального курса «120 секунд». Этот лайт-формат содержит 30 лайфхаков на самые актуал…

Статья

Как открыть ИП без посещения налоговой

Теперь зарегистрировать ИП можно всего за 4 шага — без госпошлины и визита в ИФНС. Рассказываем, как это сделать с помощью серви…

Курс

Конкурентный анализ

Анализ ближнего и внешнего окружения. Ключевые факторы успеха компании.