

Бизнес-идея: установка заборов под ключ

С каждым годом все больше потребителей обращаются в строительные компании, специализирующиеся на возведении ограждений. Установка заборов приносит солидную прибыль.

Единственный недостаток ниши – высокий уровень конкуренции. Чтобы пробиться на рынок, нужно громко заявить о себе и привлечь заказчиков высоким качеством выполнения работ и низкими ценами. Сделать это несложно. Вам поможет грамотная разработка стратегии развития фирмы и продвижения бренда.

С чего начать?

В первую очередь, понадобятся знания в сфере возведения простых ограждений и организаторские способности. Начинайте со строительства наиболее популярных и дешевых сооружений. Чаще всего потребители заказывают [заборы из профнастила от производителя](#) и конструкции из сетки-рабицы. На начальной стадии развития предприятия сконцентрируйтесь именно на этих видах ограждений. После того как вложения окупятся, приступайте к расширению бизнеса.

Выход на рынок происходит так.

1. Сформируйте бригаду из трех человек. Они должны иметь навыки сварочных и общестроительных работ.
2. Купите грузовое транспортное средство. На нем бригада будет закупать необходимые материалы и перемещаться к месту выполнения работ.
3. Обеспечьте персонал инструментами. Для возведения простых заборов понадобятся: лопаты, кувалда, буровая установка, нивелир, шуруповерт, дрель, болгарка, уровни, генератор, сварочный аппарат, колышки и веревка.

После этого переходите к поиску клиентов и продвижению.

Как, где и когда искать клиентов?

При выходе на рынок учтите тот факт, что спрос на установку заборов имеет сезонный характер. Если вы запустите бизнес осенью, то на прибыль на начальном этапе не рассчитывайте. Сезон возведения ограждений начинается в апреле – мае и заканчивается в октябре – ноябре. Чтобы

приступить к работе как можно раньше, заявите о себе в феврале.

Ваша целевая аудитория на первое время – это:

- жители поселков и частных секторов крупных городов;
- владельцы дачных участков;
- товарищества собственников загородной недвижимости.

Самый удобный и недорогой способ заявить о себе – размещение объявлений в непосредственной близости к ЦА. Наклейте листовки на информационные доски, столбы и заборы в местах концентрации потенциальных клиентов. Не забудьте о продвижении в интернете. Для этого идеально подойдут площадки для бесплатных объявлений («Из рук в руки», Avito и пр.).

Когда ждать прибыли?

Стартовые инвестиции окупятся через несколько месяцев.

Чтобы, к примеру, огородить забором из сетки-рабицы участок площадью 30 кв. м, нужно закупить материалов (сетка, столбы и крепеж) на сумму около 35 тыс. р. Клиент за строительство заплатит около 60 тыс. р. Прибыль составит 25 тыс. р. Три человека выполнят работу за 3 дня. За месяц вы сможете обслужить 7–10 клиентов силами одной бригады.

Когда добьетесь стабильного дохода, начните расширяться: наймите специалистов, предложите заказчикам установку более сложных заборов, откатных и распашных ворот и пр. Если посмотрите на предложения лидеров рынка (masterovit.ru), вы поймете, к чему стоит стремиться.

Ссылка на статью: <http://businessmens.ru/article/biznes-ideya-ustanovka-zaborov-pod-klyuch>