

Бизнес-план предприятия <<Ganja VIP Vine>>



Резюме

Данный бизнес-план, реконструкции и технического перевооружения структурного подразделения производства вина <<Ganja VIP Vine>> разработан с целью:

- Увеличения объёмов производства и реализации продукции;
 - Расширения ассортимента данного вида продукции;
 - Выявления условий рынка для обеспечения максимально возможного объёма продаж;
- Поиска денежных ресурсов для финансирования проекта;
- Увеличения производительности и условий труда на данном участке производства.

Идеей данного проекта является покупка и внедрение современной линии по производству вина. Новая линия предусматривает выпуск до 14 520 000 бутылок вина в год.



Сумма инвестиций, необходимая для финансирования данного проекта, составляет 550 000 манат (из которых за счет кредита Банка 250 000 манат .). Кредит планируется взять в под процентную ставку 20% годовых.

Таким образом, проект внедрения новой линии производства вина является экономически целесообразным, прибыльным и перспективным.

Количество акционеров <<Ganja VIP Vine>> , 3256 человек.

Количество работающих на заводе 170 человек.

Предметом деятельности <<Ganja VIP Vine>> является:

1. производство вин; водки, коньяков.
2. оптовая и розничная торговля продукцией собственного изготовления.

Предприятие <<Ganja VIP Vine>> является крупным производителем алкогольной продукции в г. Гянджа и во всем Азербайджане. Предприятие занимается выработкой и розливом вин, коньяков, водки. Основная идея проекта – это внедрение новой линии по производству вин. Новая линия позволит значительно увеличить объём выпуска, улучшить качество выпускаемой продукции, которая сможет выдерживать конкуренцию на рынке алкогольных изделий и полностью удовлетворить спрос на них.



Продукция, выпускаемая <<Ganja VIP Vine>> Продукция, выпускаемая «Винзаводом «Ливадия», сильно отличается её от продукции конкурентов. Завод использует технологию, которая помогает сохранить использование стародавних рецептов, удовлетворить любой изысканный вкус потребителя и выступать прочным фундаментом конкурентоспособности готовой продукции

Для своих покупателей предприятие предусмотрело следующие мероприятия:

- открытие магазинов, где будет продажа вин на розлив в тару покупателя;
- отпуск товара будет производиться в любое время немедленно по факту предоплаты

Однако для постоянных, годами проверенных торговых партнеров предусмотрена возможность отпуска товара на реализацию (то есть оплата за товар будет производиться после факта его реализации).

– предоставление различных скидок не только торговым партнёрам, но и оптовым, и мелко оптовым покупателям;

– организация всевозможных акций.

В ассортименте нашей продукции присутствуют:

1. Столовые вина;
2. Портвейн;
3. Мадеры;
4. Херес;
5. Десертные вина;
6. Ликерные вина.











Предприятие использует затратный метод ценообразования, но, кроме того, ориентируется на ситуацию на рынке, учитывая цены конкурентов.

Ориентируясь на цены конкурентов, предприятие планирует снижать цену за счет следующих факторов:

1. Предприятие в достаточном объеме располагает необходимым сырьем для производства вина (имеет собственное подсобное хозяйство по выращиванию винограда, что в свою очередь уменьшает расходы).

2. Для целей транспортировки сырья и готовой продукции предприятие располагает собственным транспортом, что также обеспечит дополнительную экономию накладных расходов

3. У фирмы есть богатый коммерческий опыт, и налаженные каналы оптового сбыта своей продукции.

Таким образом, предприятие старается установить наиболее низкие цены на выпускаемую продукцию, в то же время как качество будет удовлетворять самым взыскательным вкусам.

Сырье и поставки

Основное сырье для производства – это виноград, часть которого выращивается подсобным хозяйством фабрики, а часть закупается фабрикой у частных предпринимателей (фермеров) за счет собственных средств. Закупка производится в течение двух месяцев, т.е. во время его созревания, после чего и происходит закладка для брожения.







