



Power tec.

ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

- **Мета:** обґрунтувати ефективність організації приватного підприємства "Power tec.". Підприємство пропонує виготовляти комп'ютерну техніку.



А саме:

- ▶ Комп'ютери
- ▶ Ноутбуки
- ▶ Нетбуки
- ▶ Планшети
- ▶ Окремі дивайси:
 - .Клавіатури
 - .Мишки
 - .Відеокарти



- ▶ Плановий обсяг випуску готової продукції на рік - **5000 од.**
- ▶ Загальна вартість проекту по організації цеху з виробництва комп'ютерної техніки складає - **5000000 грн.**
- ▶ Персонал фірми - **30 осіб.**
- ▶ Термін окупності проекту складає - **10 місяців.**
- ▶ Ринок збуту - точка фірмової торгівлі в м.Кропивницькому (**фірмовий магазин "Power tec."**)



Конкурентні переваги підприємства

Фактори впливу	Максимальна кількість балів	Lenovo	ACER	3Q	Power tec.
1	2	3	4	5	6
Продукція (особливі риси)	10	8	7	8	8
Ціна	10	7	8	6	8
Якість	10	10	7	10	9
Імідж	10	7	6	8	10
Популярність підприємства	10	5	8	6	8
Зв'язки зі споживачами	10	7	8	7	8
Місце розташування	10	10	9	10	8
Час доставки	10	9	7	9	7
Додаткові послуги	10	8	7	9	7
Торгова мережа	10	8	8	8	9
Зовнішній вигляд продукції	10	8	8	10	10
Загальна кількість балів	110	87	83	91	92

Конкурентні переваги підприємства

- ▶ висока якість та її систематичне поліпшення;
- ▶ високий рівень обслуговування;
- ▶ використання досвіду великих торговельних компаній та проведення рекламних акцій з метою стимулювання споживачів;
- ▶ реклама в місцевих ЗМІ.

Стратегія маркетингу

Сила позиції "Power tec." в конкурентній боротьбі полягає в наступному:

- ✓ рівень ціни, що пропонується нами (близько 10000 - 15000 грн за ПК);
- ✓ висока якість;
- ✓ зручність, яскравість та інформативність упаковки;
- ✓ систематичне поліпшення якості комп'ютерної техніки;
- ✓ високий рівень обслуговування, ввічливе та поважне ставлення до клієнтів;

Кінцева мета - збільшення прибутку.

Виробничий план

"Power tec." створюється з метою виробництва продукції, яка буде користуватися попитом населення міста Кропивницький. Підготовчий період містить наступні роботи:

- ▶ реєстрація підприємства;
- ▶ формування майна фірми;
- ▶ укладення договорів на придбання основного обладнання, транспорту та необхідної сировини;
- ▶ укомплектування штату підприємства.

Організаційний план

№	Посада	Кількість чоловік	Посадовий оклад, грн.	Додаткова з/п, 14 % від окладу, грн.
1	Директор	1	5000	700
2	Робітники	21	$3200 * 21 = 67200$	9408
3	Менеджер	1	4000	560
4	Продавець	2	$3000 * 2 = 6000$	840
5	Водій	2	$3100 * 2 = 6200$	868
6	Ремонтник	1	3100	434
7	Прибиральник	2	$3000 * 2 = 6000$	840
	Всього	30	97500	13650

Оцінка ризиків збуту

Основними каналами збуту продукції, що виробляється, будуть:

- ▶ Власний магазин "Power tec.";
- ▶ Оптові покупці, що виступатимуть у ролі посередників, і купуватимуть техніку для перепродажу;
- ▶ Наші постійні клієнти та клієнти-замовники будуть користуватися знижками, а доставка товару в межах міста для них буде безкоштовною;
- ▶ Збут комп'ютерної техніки безпосередньо великим магазинам;

Фінансовий план

Основні показники діяльності підприємства

№	Показники за місяць	Сума, грн.
1	Змінні витрати	459000
2	Постійні витрати	75000
3	Виробнича собівартість	634000
4	Повна собівартість	639000
5	Середня ціна одиниці продукції	10000
6	Виручка	1055000
8	Чистий прибуток	446000

Power tec.
Техніка майбутнього

Вул. Велика Перспективна 36а

Комп'ютерна техніка:

- Комп'ютери**
- Ноутбуки**
- Нетбуки**
- Відеокарти**
- Процесори**



Тел. 380506271193