



Київстар – мобільний оператор №1 та один з найкращих брендів України

Виконали:
Абасова Анна
Бу Зієу Нган
Капуста Аліна
Лоборчук Юлія

Київстар – найбільший оператор телекомунікацій України, який надає послуги зв'язку та передачі даних на основі широкого спектру мобільних і фіксованих технологій, у тому числі 3G.

Абонентами компанії є понад 26 млн клієнтів мобільного зв'язку і близько 820 тис. клієнтів фіксованого інтернету.



Головний офіс ПрАТ «Київстар» / Kyivstar Head Office

**Центральний офіс
компанії**

• Амстердам (Нідерланди)

**Головний офіс компанії
(Україна)**

- Юридична адреса: 03110, м. Київ, просп. Червонозоряний, 51
- Фактична адреса: 01010, м. Київ, просп. Червонозоряний, 51
- Поштова адреса: 03113, м. Київ, вул. Дегтярівська, 53



Керівництво компанії



**Петро Чернишов,
президент компанії
«Київстар»**



**Жан-Ів Шарльс,
виконавчий директор
VimpelCom Ltd.**

Київстар входить до складу VimpelCom Ltd., однієї з найбільших у світі інтегрованих телекомунікаційних компаній, з головним офісом у Нідерландах. Холдингова компанія володіє телекомунікаційними активами в країнах СНД, Європи, Азії, Африки, а її акції знаходяться у вільному обігу на нью-йоркській фондовій біржі NASDAQ.



КИЇВСТАР

Якісний 3G
для мільйонів українців



Якісний
3G

На даний момент телеком-оператор зробив 3G-інтернет доступним для 20 мільйонів жителів України, а це майже **1700** населених пунктів або **43%** від загального числа жителів.

У планах Київстар на 2016 рік - збільшити зону покриття більш ніж в два рази.

45 млрд грн Київстар перерахував до бюджету України протягом 18 років

Цієї суми вистачило б для здійснення будь-якого з таких проектів:



9000 км
дорожнього
покриття



40,5 млн м²
житлової
площі



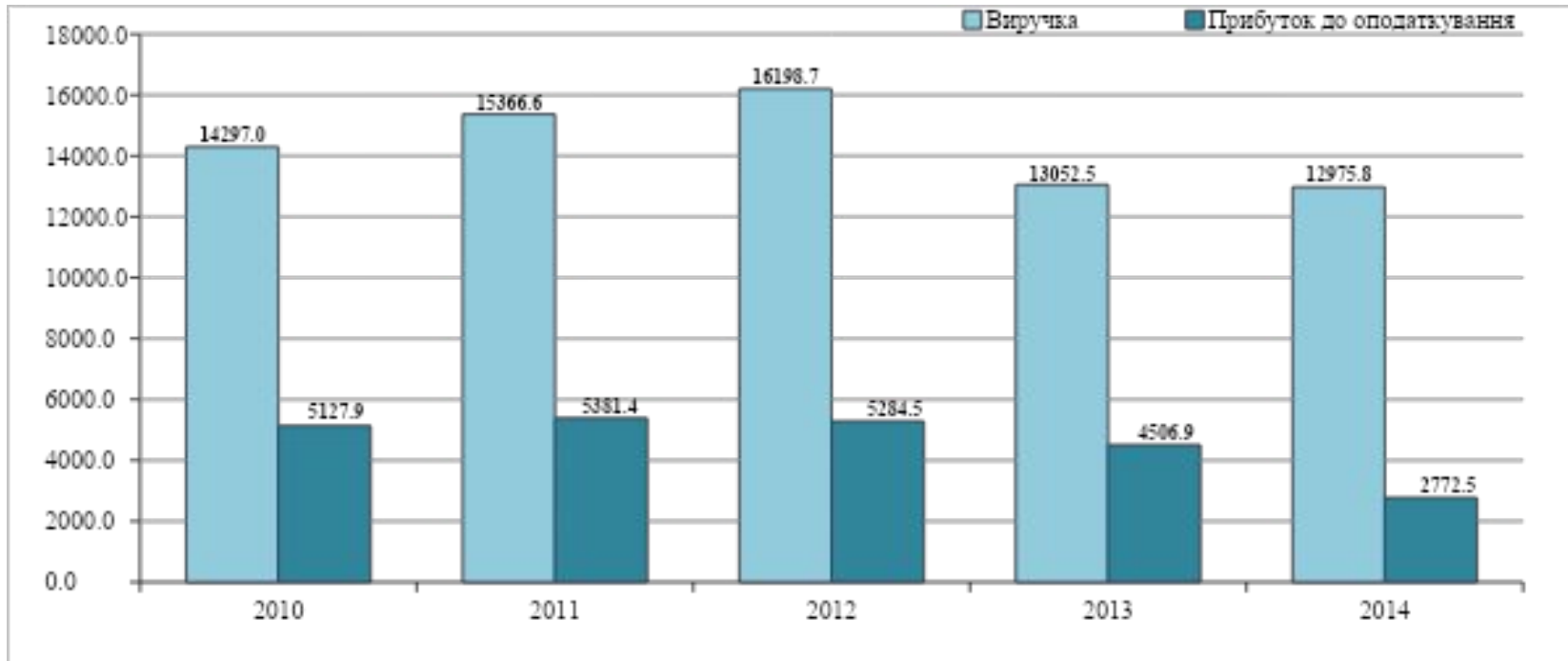
Будівництво
Канівської
ГАЕС



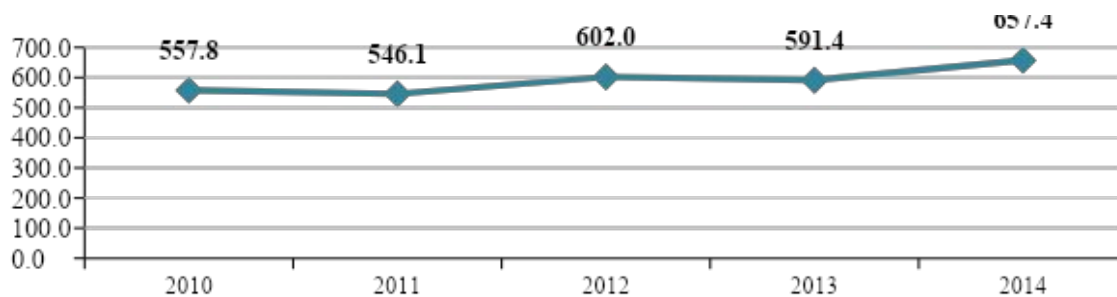
Будівництво
укриття для 4-го
енергоблока ЧАЕС

32 мільярди гривень інвестицій у розвиток телеком-інфраструктури України. Компанія щорічно реалізує суспільно значущі та благодійні програми.

Виручка та прибуток до оподаткування, млн. грн.



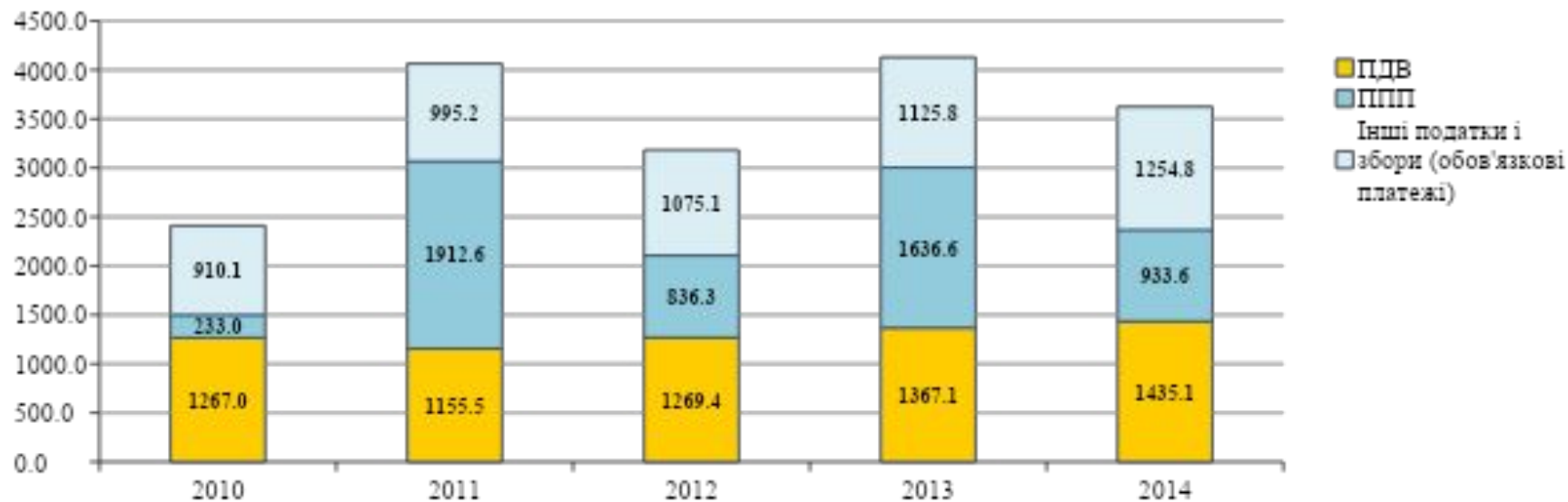
Виплачена заробітна плата, млн. грн.



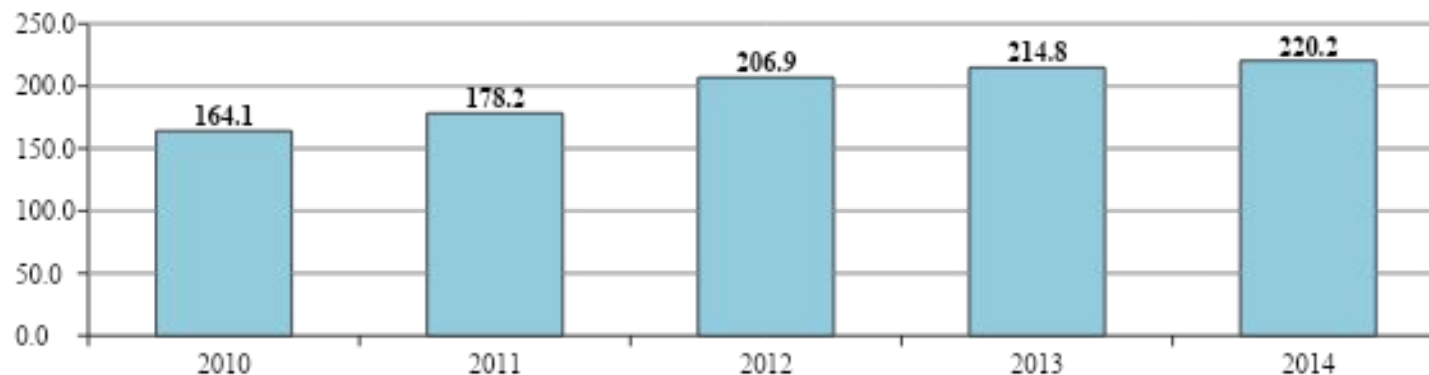
4500
працівників



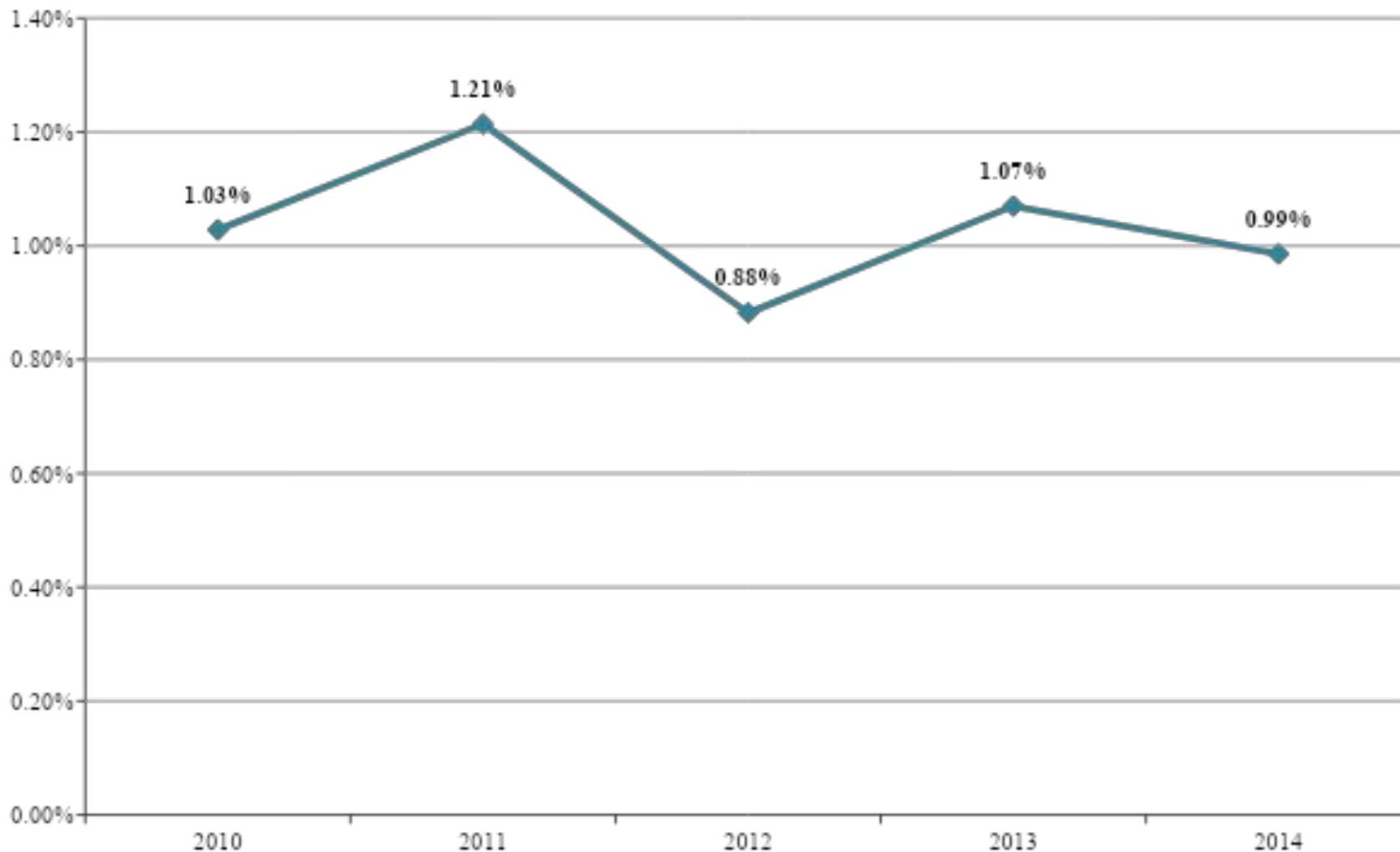
Податки та збори сплачені до бюджету України, млн. грн.



Відрахування на соціальні заходи, млн. грн.

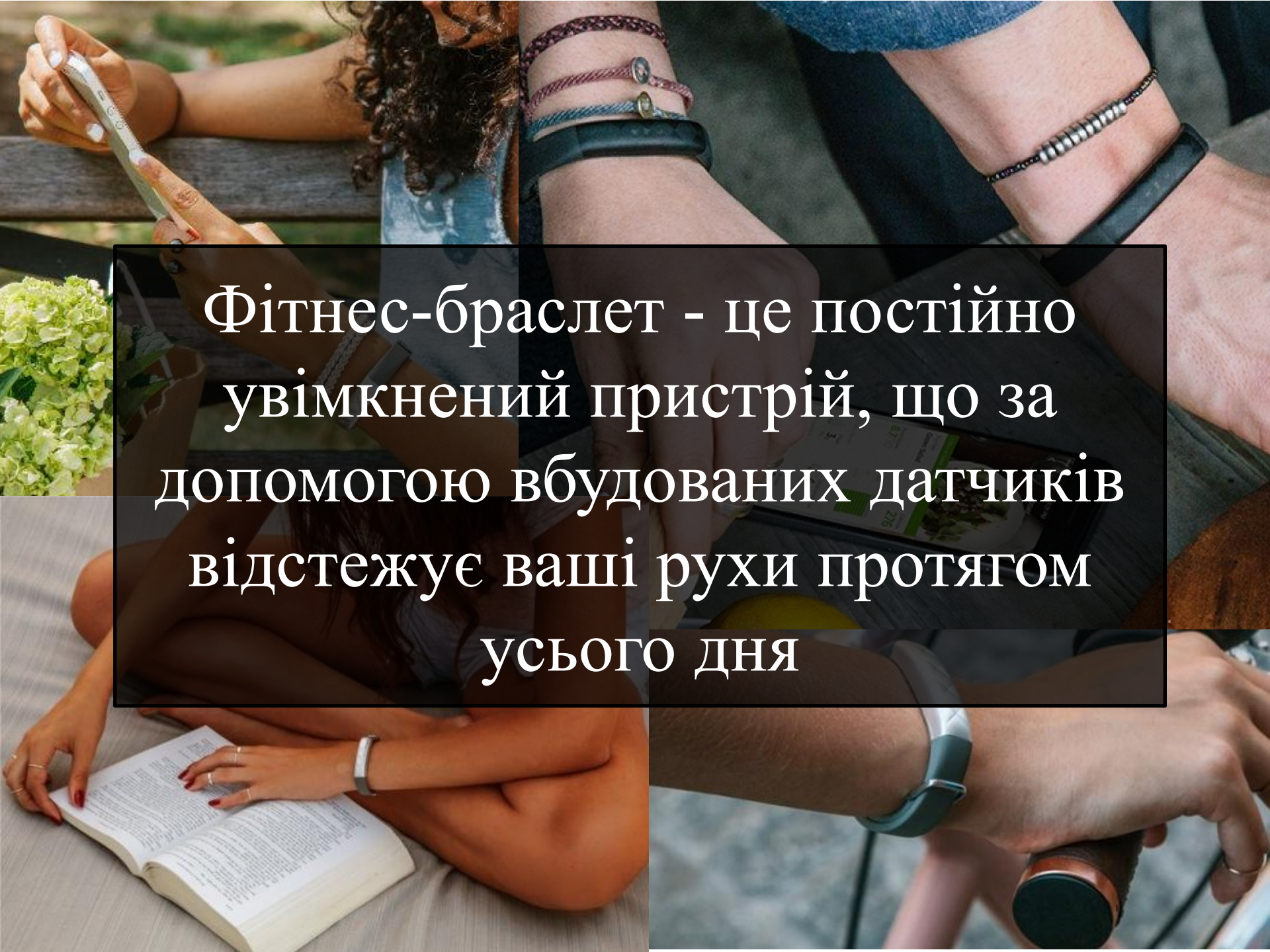


Фіскальне значення ПрАТ «Київстар» для Зведеного бюджету України



Фітнес браслет кWatch





Фітнес-браслет - це постійно увімкнений пристрій, що за допомогою вбудованих датчиків відстежує ваші рухи протягом усього дня

Що робить фітнес-браслет kWatch?

число зроблених
кроків

частоту пульсу

пройдена відстань

тривалість і якість
сну

Відстеження
протягом
усього дня
таких
показників:

кількість витрачених
калорій

число сходинок

загальний час
активної діяльності

Вид та дизайн



Фітнес браслет kWatch

Загальні
характеристики

Водонепроникні

Наявність багатьох
кольорів

Зручні,

Додаткові
можливості

OLED-дисплей для
зворотного зв'язку

Звичайні, без
OLED-дисплея

Працюють на за
допомогою:

додатка для
смартфона з iOS

додатка для
смартфона Android

підключаються
через Bluetooth

Основні переваги браслету:

Фітнес-браслет допомагає стежити за станом здоров'я організму. Так як майже кожен пристрій має застосунок для Android чи iOS, то можна спостерігати за змінами показників за довгий проміжок часу, що допоможе навіть попередити певні хвороби.

Браслет не буде приносити дискомфорт, адже ви забудете про нього вже через декілька годин і він стане для вас непомітним. Майже всі розумні годинники мають різноманітні датчики стану здоров'я, але вони не створені для стеження за станом здоров'я Вашого організму. Тому якщо у пріоритеті спорт чи здоров'я, то вибирайте краще браслет.

Компанії - аналоги

- Vodafone
- Lifecell
- Xiaomi Mi Band
- Samsung Charm
- Jawbone UP Move



vodafone



lifecell





lifecell

ТОВ «Лайфселл»



Тип	Товариство з обмеженою відповідальністю
Гасло	<i>Підключай майбутнє</i>
Заснування	24 січня 2005 (11 років)
Штаб-квартира	м. Київ, вул. Солом'янська 11А
Попередні назви	Астеліт - life:) (2005-2016)
Ключові особи	Бурак Ерсой (CEO)
Галузь	Телекомунікації
Послуги	Стільниковий зв'язок 2G: GSM, 3G: HSPA+
Чистий прибуток	- 4,4 млрд грн (2015) ^[1]
Власник(и)	 Turkcell
Клієнти	10,6 млн. (2015) ^[1]
Холдингова компанія	Euroasia Telecommunications Holding BV
Сайт	lifecell.com.ua 



Керівництво



Ребрендинг демонструє прямий зв'язок lifecell з лідером телекомунікаційного ринку Туреччини – материнським брендом **Турксел**.

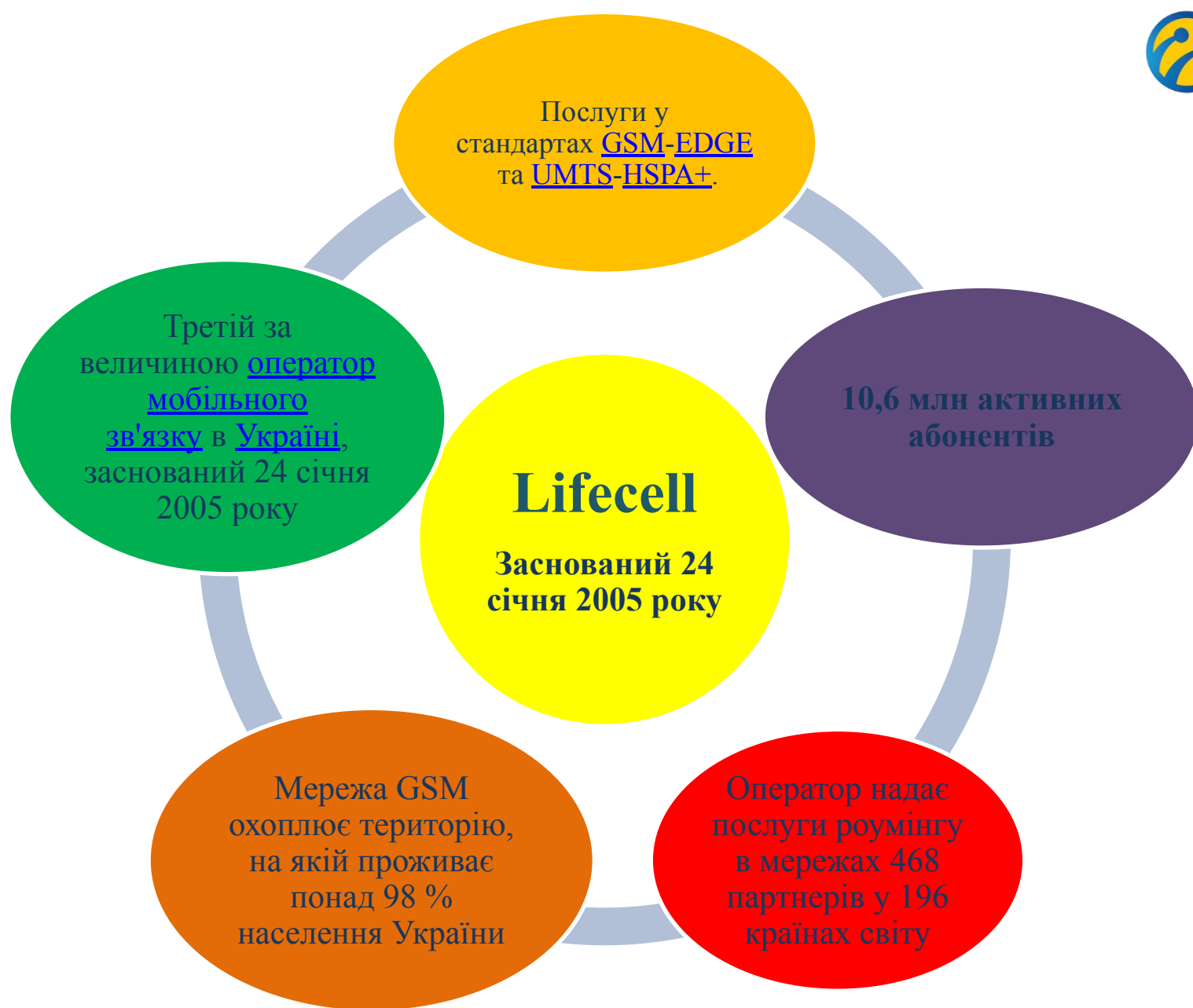
Таким чином, lifecell підкреслює свою націленість на технологічний розвиток, на бажання привносити в Україну провідні технології, успішний досвід і експертизу Туркселя.



Головний виконавчий директор ТзОВ «Лайфселл» Мефтун Джелалеттін Бурак Ерсой



Директор мобільної мережі ТзОВ «Лайфселл» Махмут Шериф



У травні 2015 року lifecell - перший оператором на українському ринку, який запустив зв'язок третього покоління на основі технології 3G+.

Головний офіс «Лайфселл»

Головний офіс компанії

- Поштова адреса: 03680, Київ, вул. Амосова, 12, БЦ "Горизонт Парк", 14 поверх

Адреси офісів по Україні:

- Харків: 61003, вул. Кооперативна, 6/8,
- Дніпро: 49044, вул.Виконкомівська, 7
- Львів: 79010, вул. Личаківська, 72
- Одеса: 65044, просп. Шевченка, 4Д

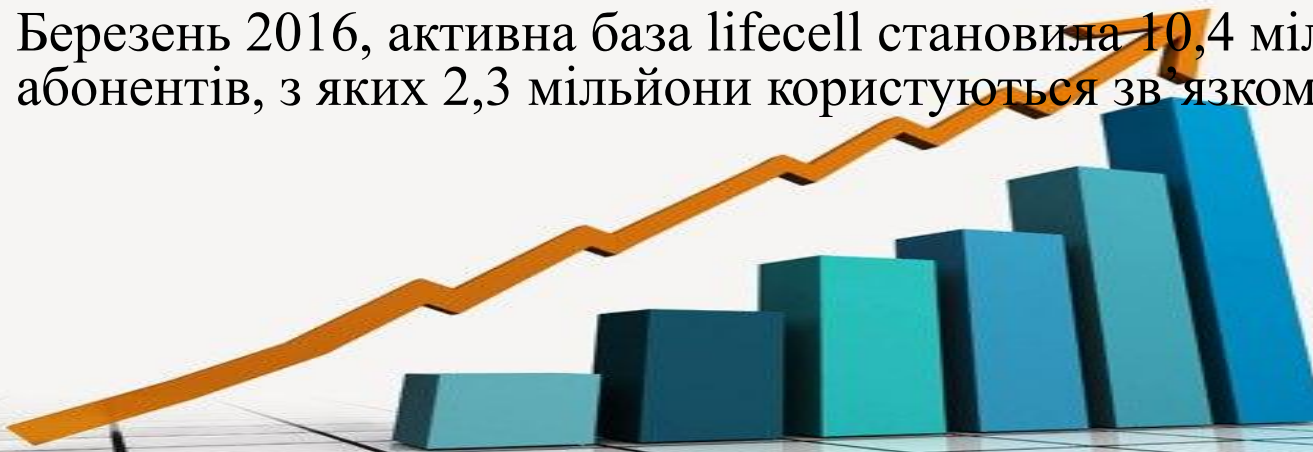


Плани розгортання 3G+ мережі на першу половину 2016



Статистика «lifecell»

- ТОВ «Лайфселл» (раніше «Астеліт») вже багато років є нерентабельною компанією. Збитки за 2015 рік становили 4,438 млрд грн, що втім на 20,6% менше за втрати у попередньому році (5,593 млрд грн збитків у 2014).
- Активна абонентська база за 2015 рік збільшилася на 2,9% до 10,6 млн.
- Жовтень 2015 року, у мережі life:) було зареєстровано 4,8 млн смартфонів (на 18% більше ніж роком раніше), таким чином рівень проникнення «розумних телефонів» становив 45%.
- Березень 2016, активна база lifecell становила 10,4 мільйона абонентів, з яких 2,3 мільйони користуються зв'язком 3G



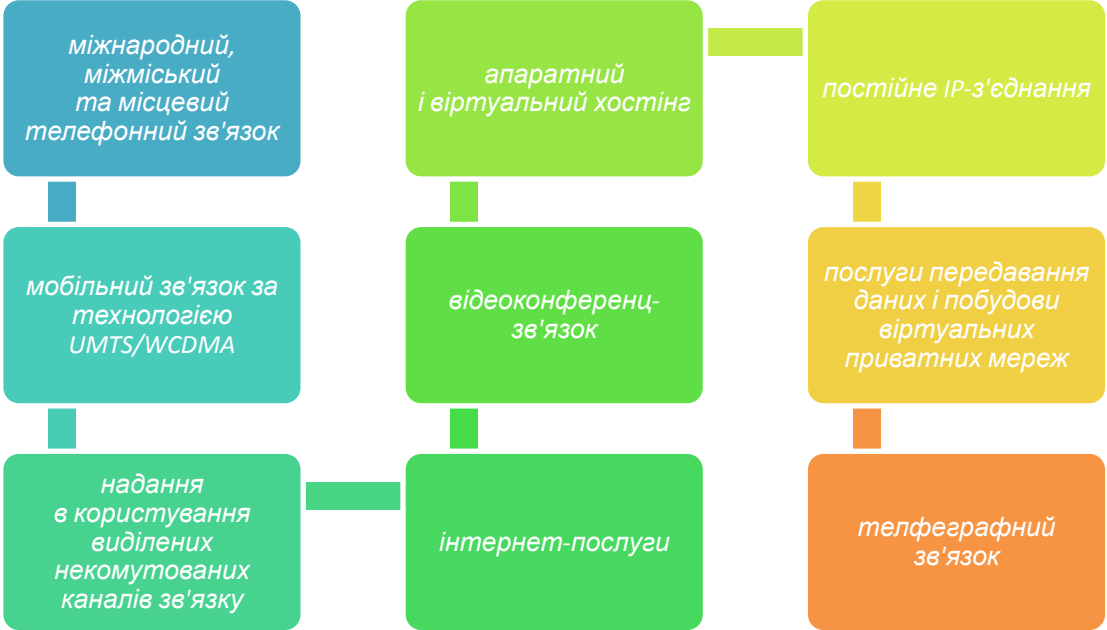


укртелеком

ПАТ «Укртелеком» — одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни.

Особливо сильні позиції має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії.

Компанія пропонує такі види сучасних телекомунікаційних послуг:



ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УКРТЕЛЕКОМ»



Адреса підприємства:
Україна, м. Київ, 01601,
бульвар Т. Шевченка, 18

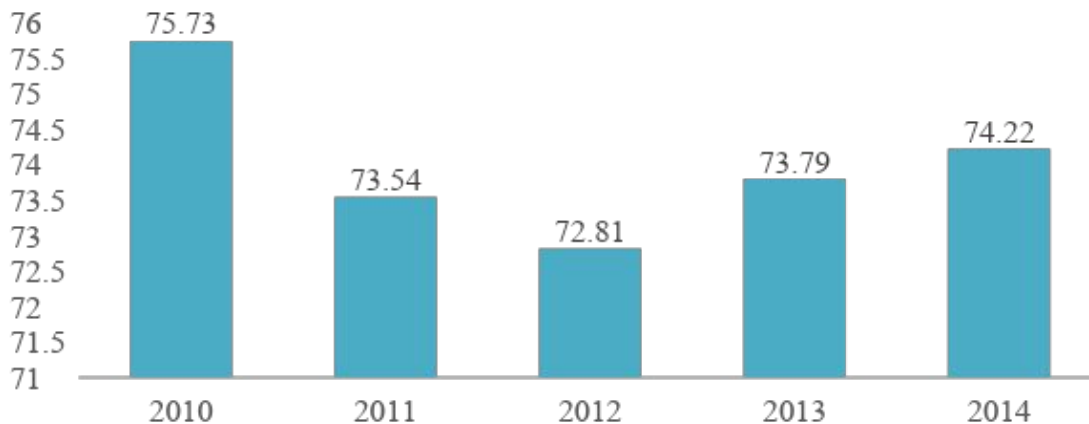
Інформація про власника

На даний момент власником ПАТ
«Укртелеком» являється UA
TELECOMINVEST LIMITED, а
кінцевим власником (контролер) є
Ахметов Рінат Леонідович.

Мережа ПАТ «Укртелеком»

- Лідер ринка фіксованого зв'язку
- Присутність у кожному населеному пункті
- 1500 точок підключення до магістральної оптичної мережі
- Мобільне 3G покриття
- Надання послуг більше, ніж 50% офісам та домогосподарствам України

Чисельність персоналу, тис осіб



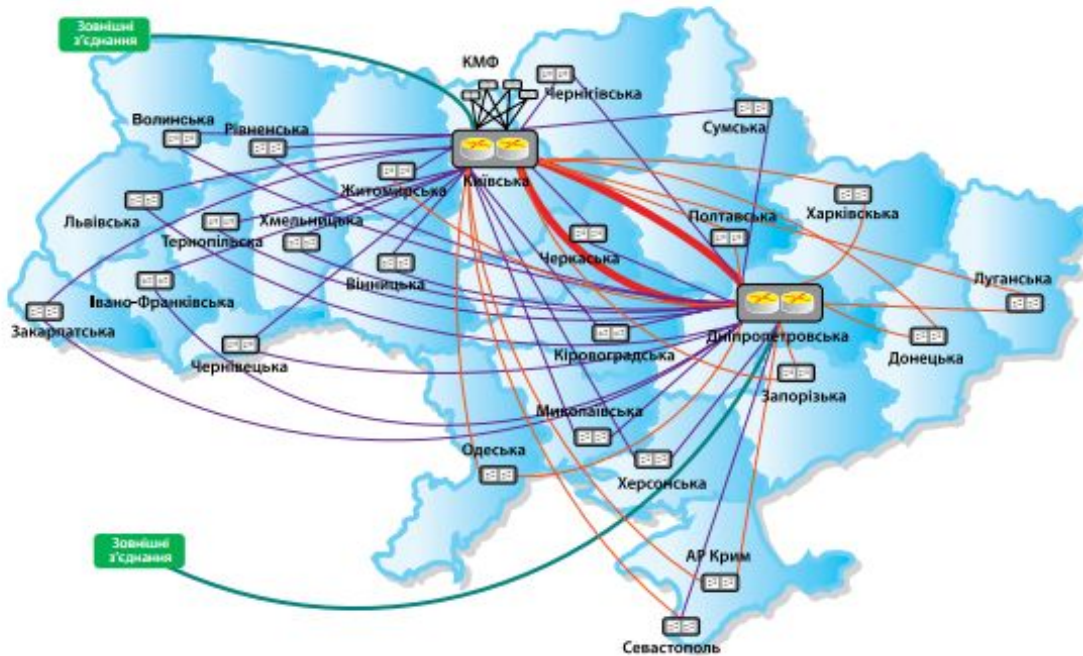
Інші послуги компанії



Філії

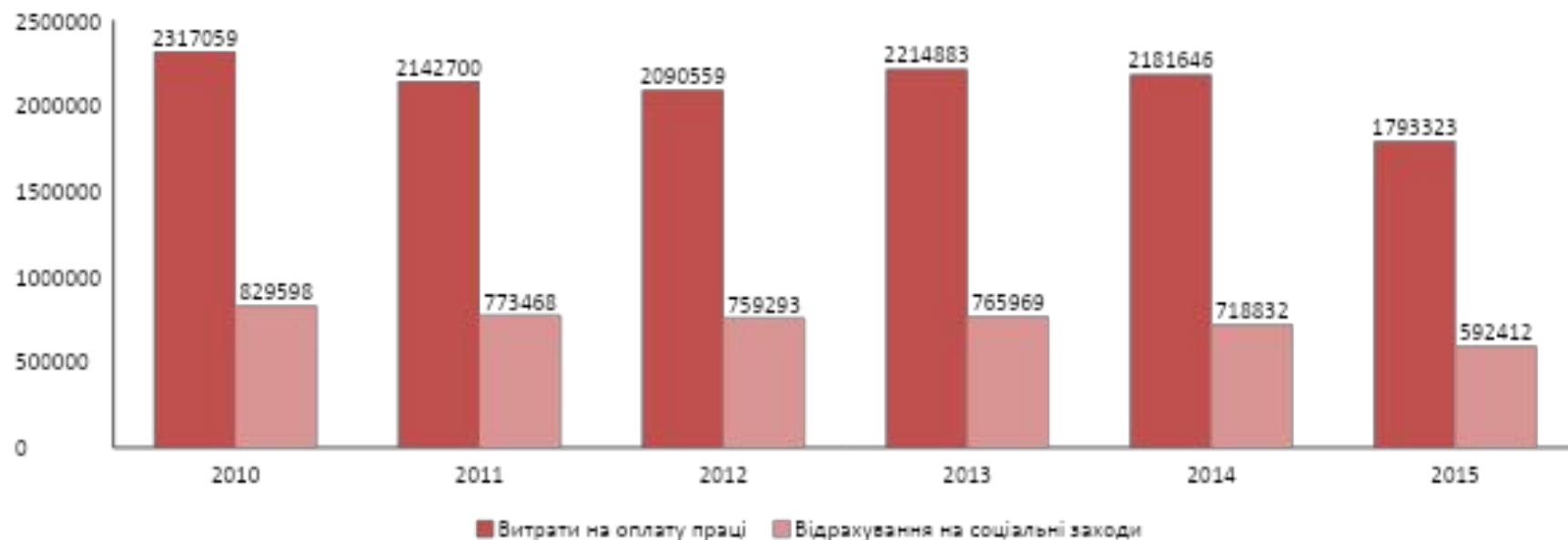


Укртелеком:

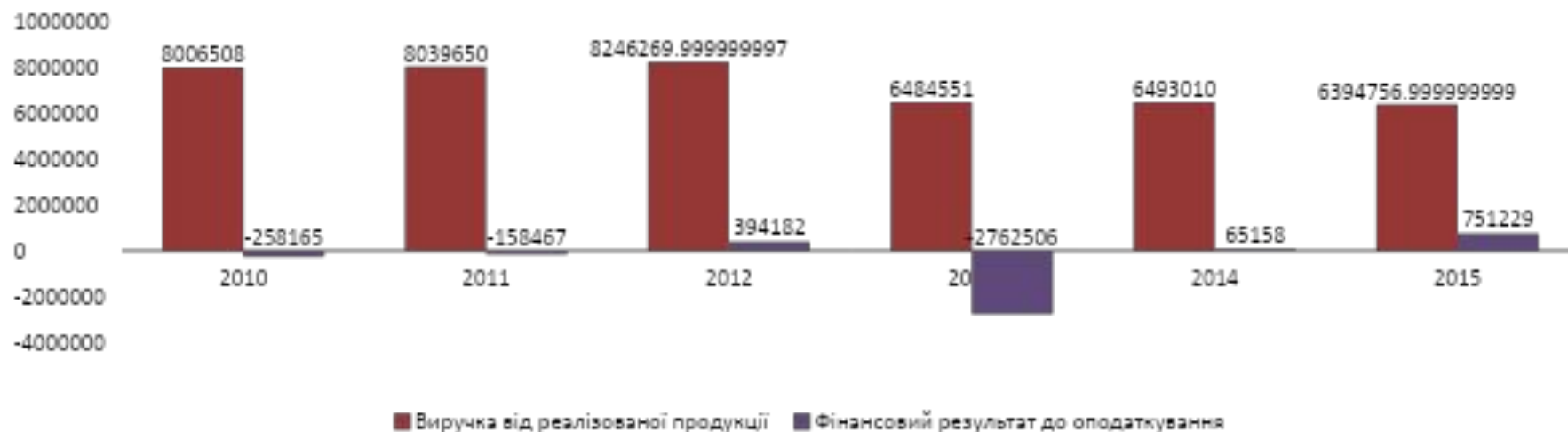


- задовольняє потреби підприємств та громадян України в телекомунікаційних послугах високої якості
- забезпечує інтереси суспільства у створенні високорозвиненої інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури держави
- забезпечує інтереси своїх акціонерів шляхом досягнення високих фінансових результатів діяльності

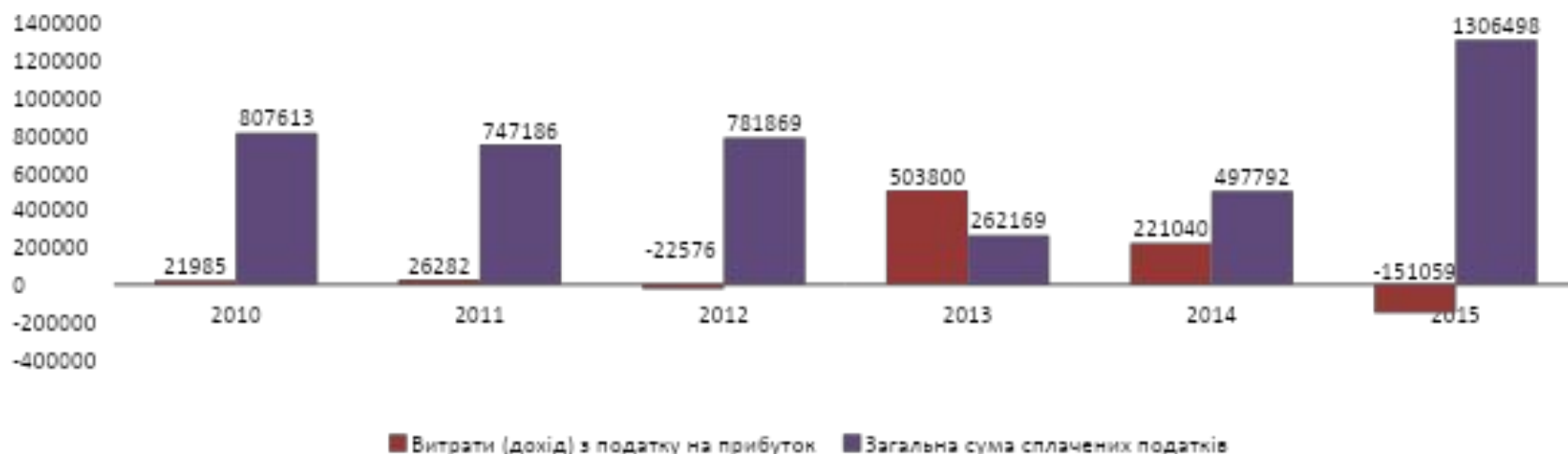
Витрати на оплату праці та відрахування ЄСВ ПАТ «Укртелеком»



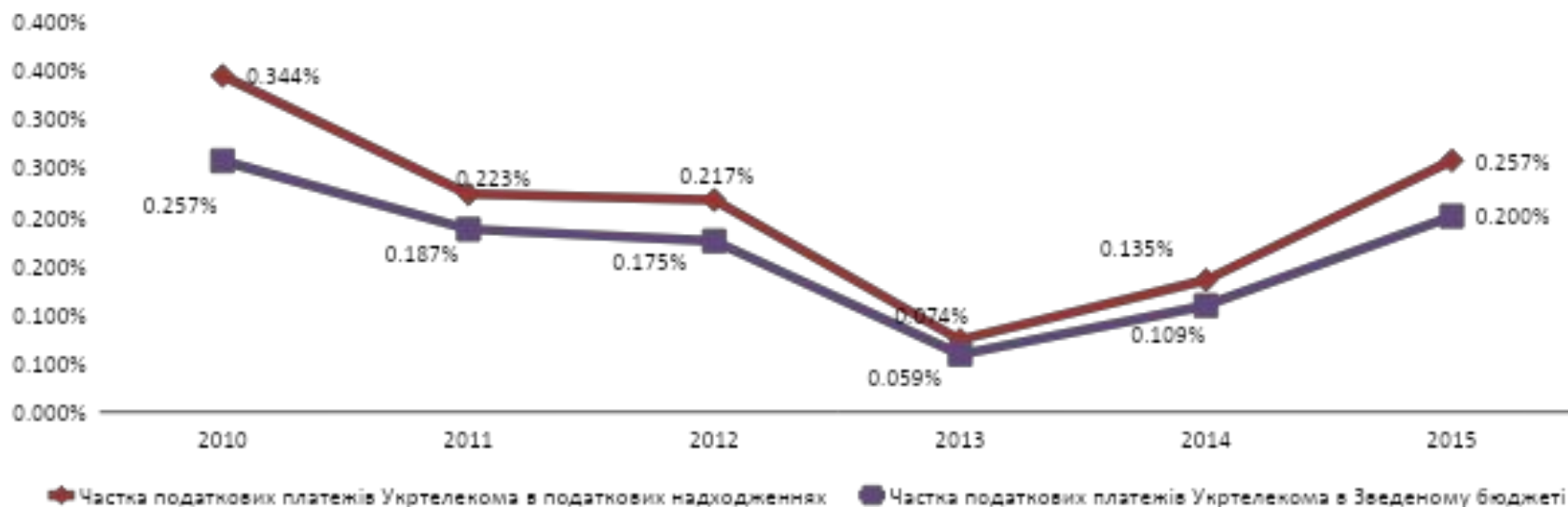
Динаміка прибутковості ПАТ «Укртелеком»



Динаміка оподаткування ПАТ «Укртелеком»



Фіскальне значення ПАТ «Укртелеком»





vodafone

Бренд Vodafone оцінюється в 27 мільярдів фунтів. Це найдорожчий бренд у Великій Британії (згідно з рейтингом Brand Finance)

Vodafone – одна з найбільших світових телекомунікаційних компаній, що надає широкий спектр послуг

включаючи мобільний голосовий зв'язок, передачу даних, обмін повідомленнями, фіксований інтернет і кабельне телебачення

угоди з операторами в 57 країнах і надає послуги фіксованого широкосмугового доступу в інтернет

надає послуги 454 мільйонам абонентів мобільного зв'язку і 12,5 мільйонам користувачів фіксованого

3 грудня 2015 року оператор мобільного зв'язку ПрАТ «МТС Україна» надає послуги під маркою «Vodafone»



ПрАТ «Vodafone Україна»

Гасло	Power to you
Повередник(и)	УМС (1992—2007) МТС Україна (2007—2015)
Заснування	1992
Послуги	Стільниковий зв'язок 2G: GSM, 3G: UMTS, CDMA
Валовий дохід	10, 076 млрд грн. (2014)
Чистий прибуток	2,4 млрд. грн. (2014)
Власник(и)	Мобільні ТелеСистеми, власник торговельної марки — Preludium B.V.
Клієнти	20,7 млн. (2016)

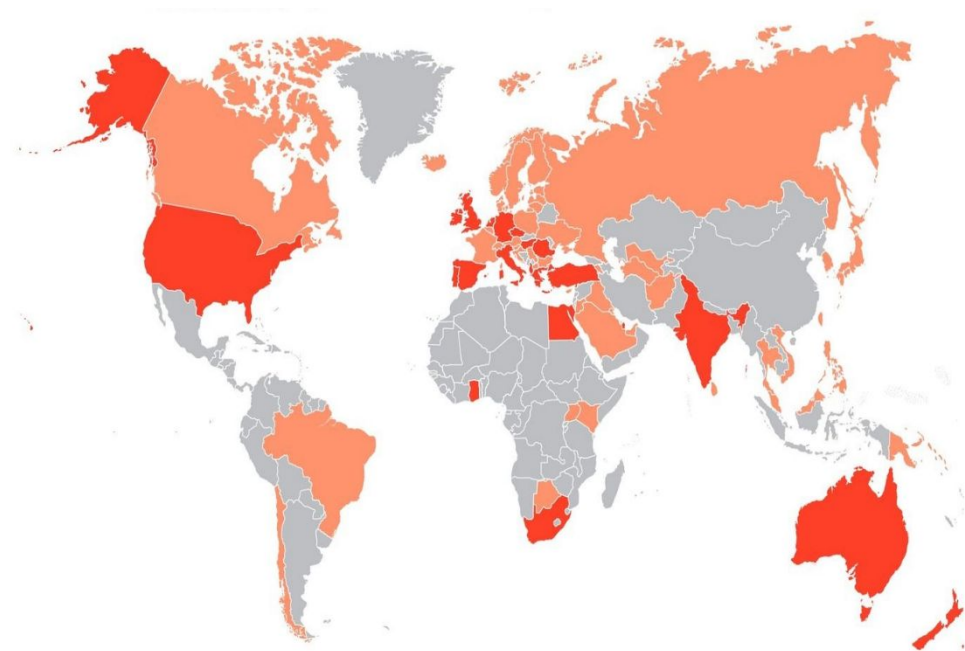


Керівництво:
Ольга Устинова (СЕО, з 1 січня 2016 року)

Vodafone на світовому ринку

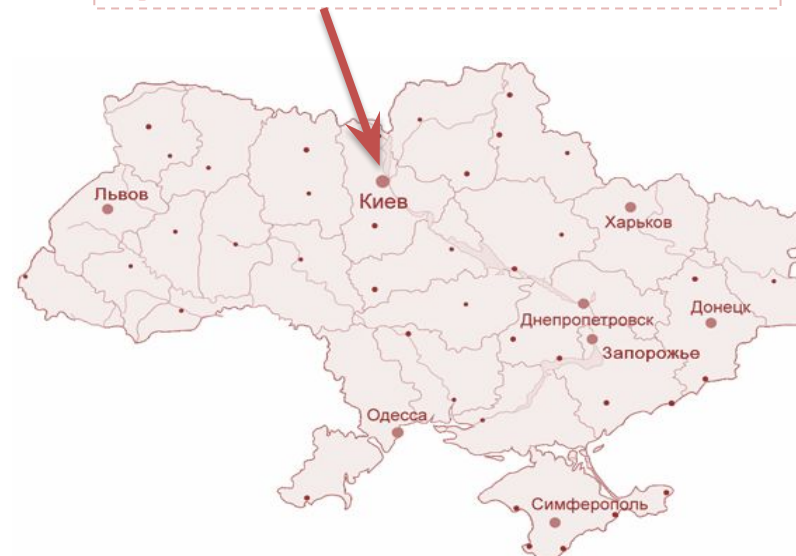
Де і як присутні другий по величині телеком-оператор планети

- країни, де присутні партнерські мережі Vodafone
- країни, де присутній Vodafone

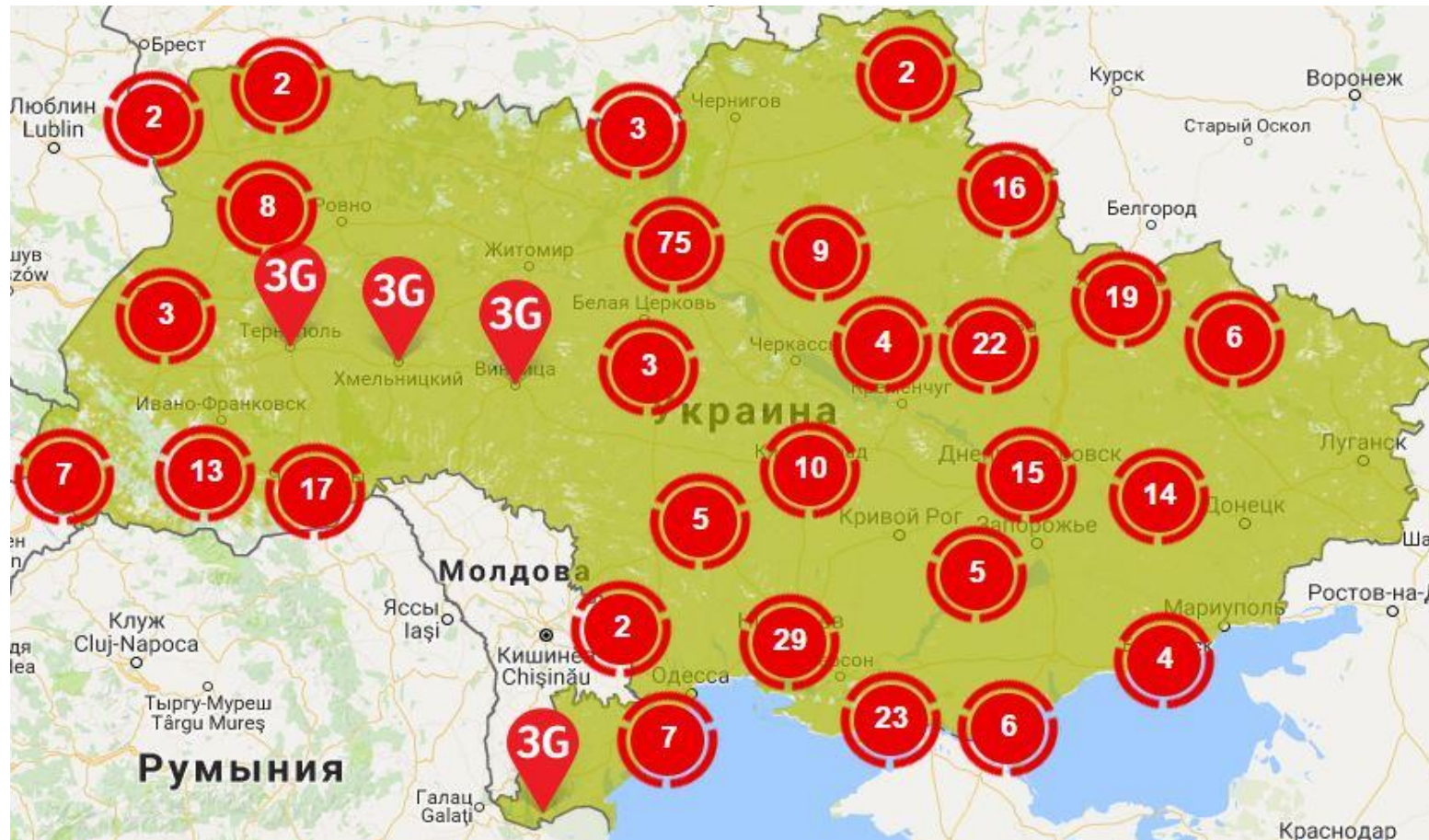


Центральний офіс ПрАТ «Vodafone Україна»

вул. Лейпцизька, 15А (Цитадельна)
Київ, 01012
Україна



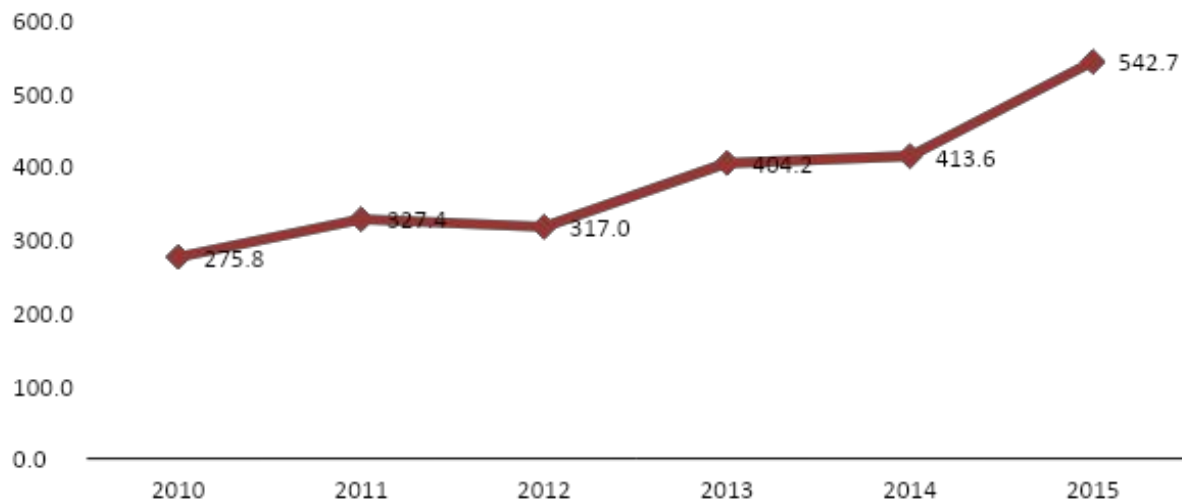
Філії та зона покриття Vodafone в Україні



Виручка та прибуток до оподаткування, млн. грн.



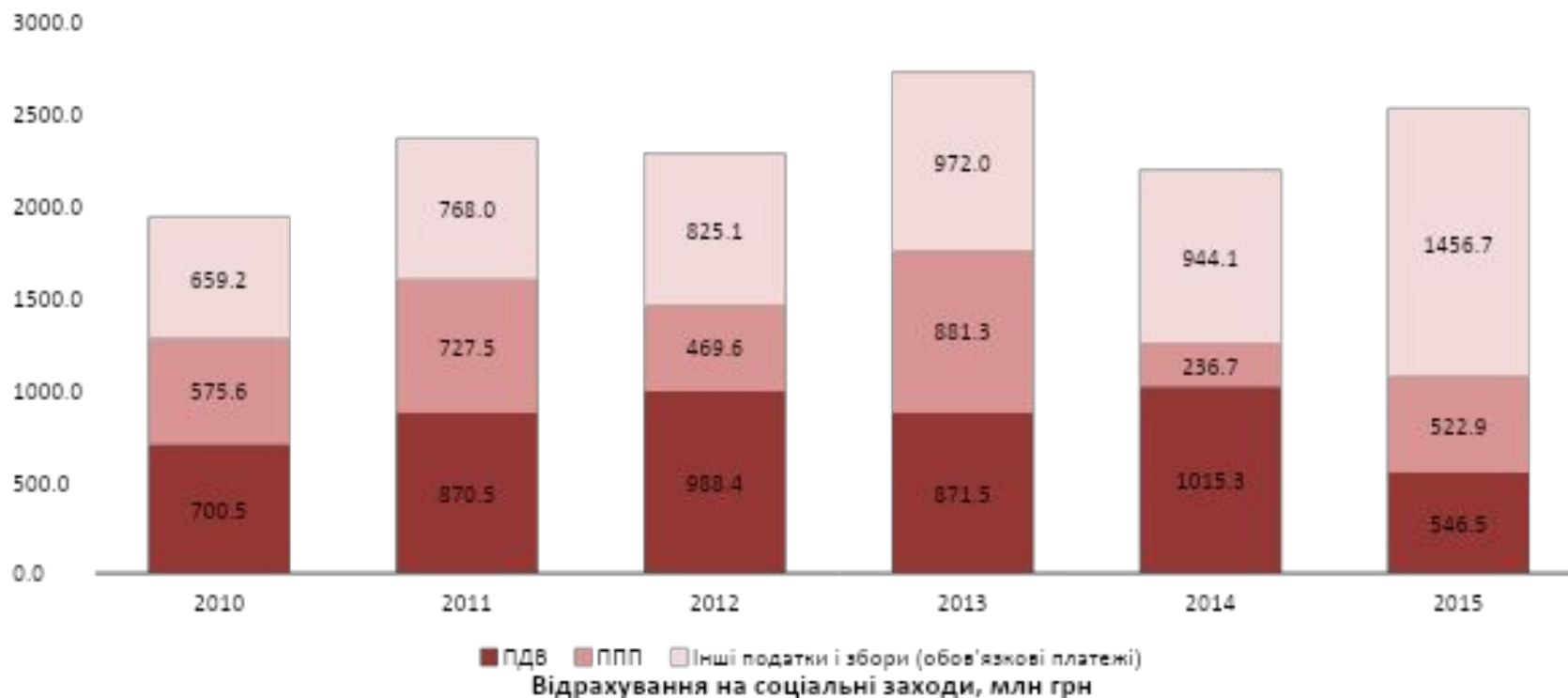
Витрати на оплату праці, млн грн



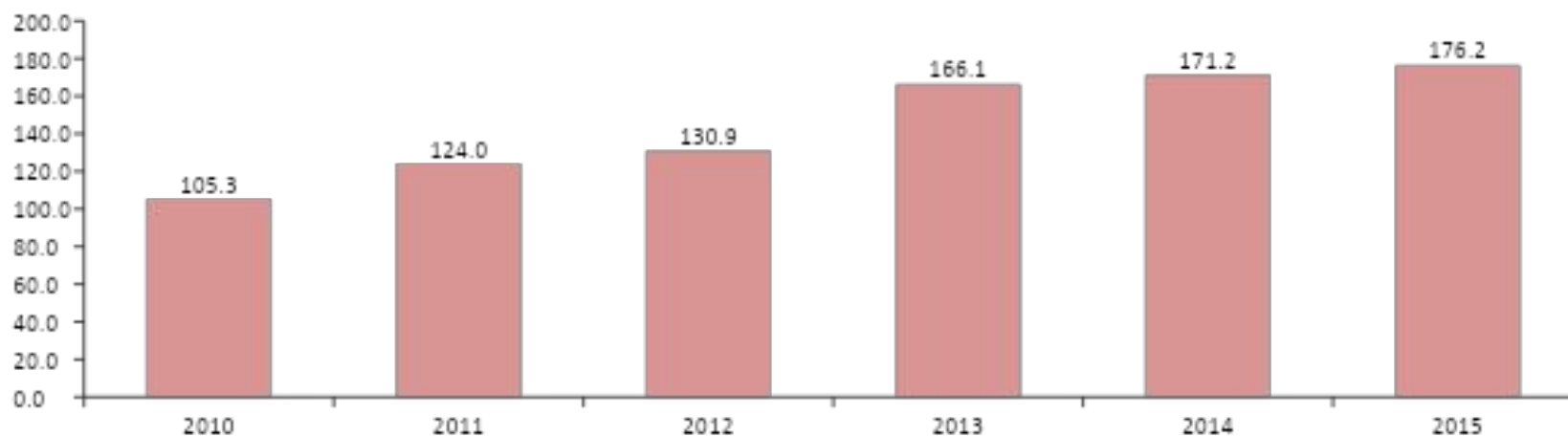
3200
працівників



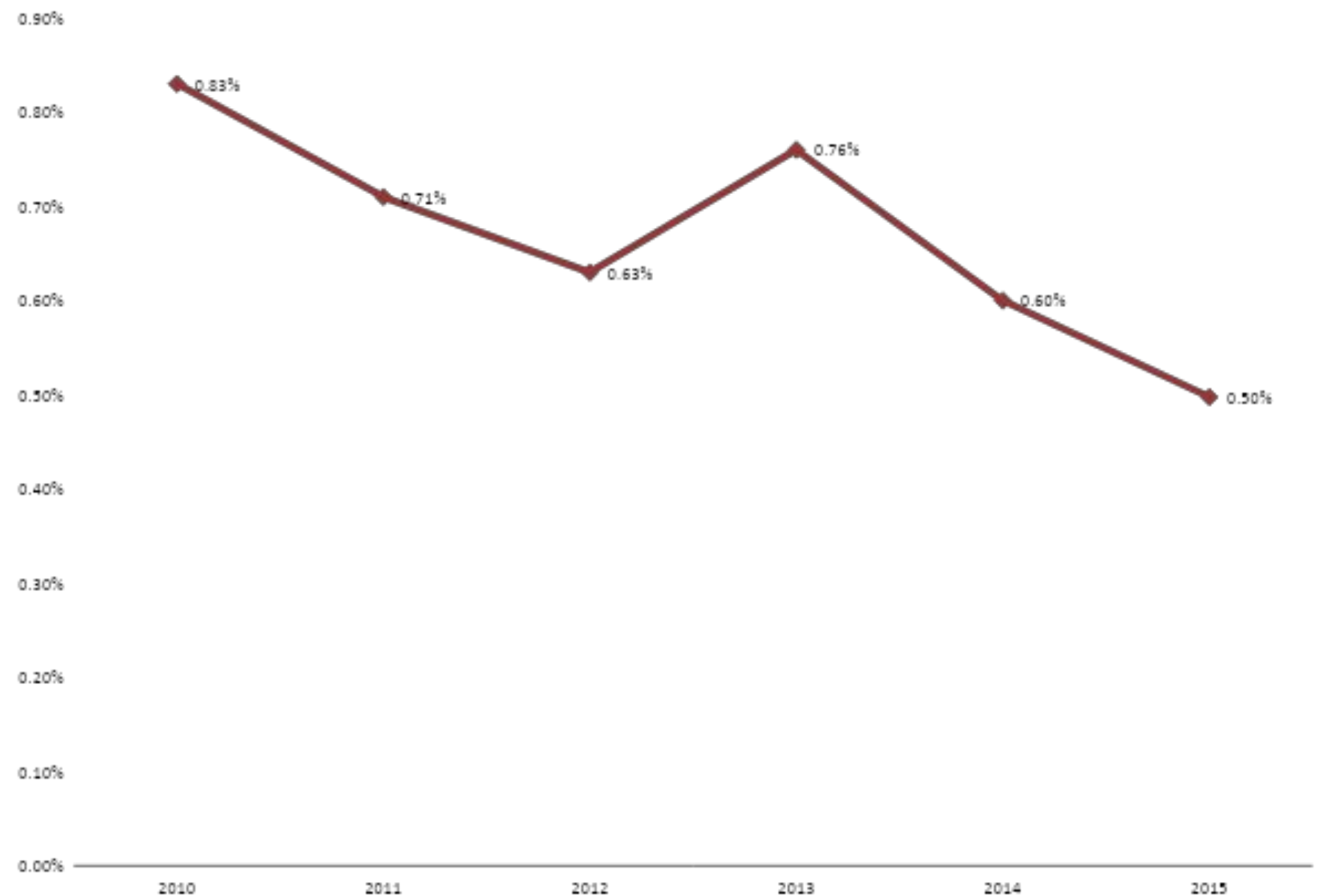
Податки та збори сплачені до бюджету України, млн. грн.



Відрахування на соціальні заходи, млн грн



Фіскальне значення ПрАТ «Vodafone Україна» для Зведеного бюджету України





Просто. Інноваційно. Краще

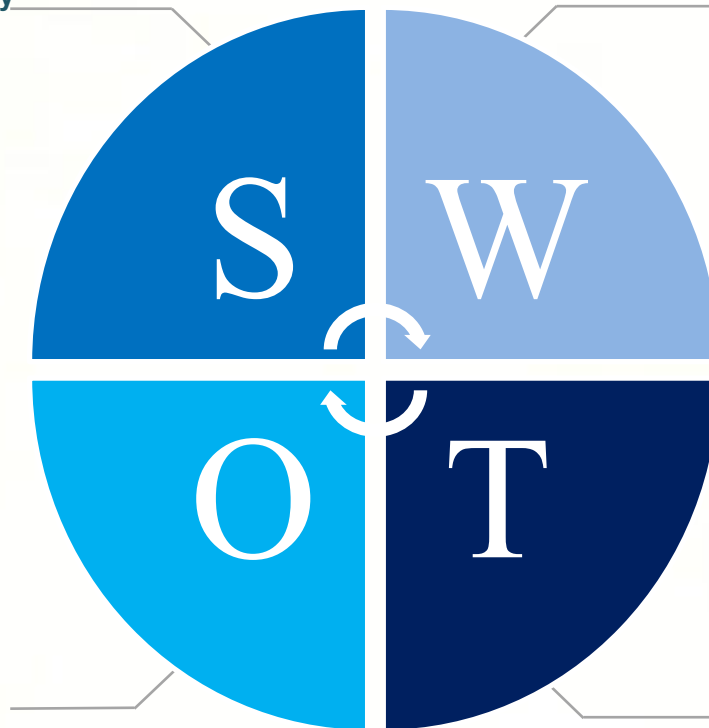
SWOT - аналіз

Strengths

Висока якість зв'язку;
Діє ефективна політика щодо стимулювання збуту;
Постійне вдосконалення зв'язку та інших послуг;
Високий рівень рентабельності;
Компанія має найбільшу ринкову частку
Наявність іноземного капіталу, що зумовлює потік інвестицій
Хороша репутація та імідж соціальної відповідальної компанії
Міцна та ефективна комунікаційна платформа
Наявність власного, ефективного маркетингового відділу

Opportunities

- Збільшення кількості абонентів за рахунок постійного приросту користувачів мобільного зв'язку та зменшення користувачів фіксованої телефонії
- Залучення нових абонентів при якісному та ефективному впровадженні 3G зв'язку
- Збереження абонентів, за рахунок зміни тарифних планів, спрямованих для абонентів, які бажають економити
- Підвищення довіри до бренду за рахунок створення іміджу «патріотичної» компанії, внаслідок зростання патріотко-налаштованого населення



Weaknesses

Зниження рівня продажу послуг, що надаються компаніїю;
Велика конкуренція на ринку зв'язку;
Висока вартість тарифних планів, порівняно з аналогічними конкурентів «Vodafone Україна» та «Lifecell»
Відсутність гнучкої політики на ринку
Високий відтік абонентів, відносно основних конкурентів
Нижчий показник рівня задоволеності споживачів пропонованими тарифними планами відносно конкурентів

Threats

Перехід абонентів до конкурентів через зниження рівня доходу
Погіршення іміджу компанії внаслідок позову Антимонопольного комітету України
Втрата потенційних клієнтів, через відсутність пропозицій для зростаючої аудиторії – молоді
Перехід абонентів до інших операторів внаслідок активних дій конкурентів та відсутністю гнучкої політики на ринку компанії ПрАТ «Київстар»
Нестабільність законодавства України заважає розвитку та плануванню компанії;
Через нестабільність економіки впаде рівень купівельної спроможності споживачів;
Конкуренти пропонують майже



Просто. Інноваційно. Краще

PEST - аналіз

Economical

- Девальвація національної валюти
- Очікуваний темп зростання ВВП
- Високий рівень безробіття
- Низькі доходи населення
- Ступінь глобалізації та відкритості економіки



Political

- Нестійкість політичної влади
- Високий рівень бюрократизації та корупції
- Антимонопольне і трудове законодавство
- Високий рівень податкового навантаження
- Воєнні дії в країні

Technological

- Високий рівень технологічного розвитку галузі, використання передових зарубіжних технологій
- Порівняно низькі витрати на дослідження та розробку
- Високий рівень інновацій і технологічного розвитку галузі
- Зростання темпів використання, впровадження та передачі технологій

Socio-cultural

- Ставлення персоналу до роботи відповідальне, за умови відповідного рівня оплати праці
- Вимоги до якості продукції помірно високі, споживча культура недостатньо добре розвинена
- Темпи росту населення від'ємні, спричинені високим рівнем еміграції та від'ємним показником природного приросту

PEST-аналіз

Описання фактору	Вплив фактору	Експертна оцінка				Середня оцінка	Оцінка з поправкою на вагу
		1	2	3	4		
ПОЛІТИЧНІ ФАКТОРИ							
Податкова політика (тарифи і пільги)	2	4	2	5	3	3,5	0,26
Високий рівень бюрократизації та корупції	1	5	2	3	1	2,8	0,10
Антимонопольне і трудове законодавство	3	2	2	3	1	2,0	0,22
ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ							
Очікуваний темп зростання ВВП	3	5	5	4	5	4,8	0,53
Рівень доходів населення	3	5	4	4	3	4,0	0,44
Рівень безробіття	1	2	4	1	2	2,3	0,08
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ ФАКТОРИ							
Темпи росту населення	3	4	2	2	3	2,8	0,31
Вимоги до якості продукції і рівня сервісу	1	5	4	2	4	3,8	0,14
Рівень міграції та міграційні настрої	2	5	4	5	5	4,8	0,35
ТЕХНОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ							
Рівень технологічного розвитку галузі	3	5	4	3	3	3,8	0,42
Вартість витрат на дослідження і розробку	2	3	2	3	4	3,0	0,22
Ступінь використання, впровадження та передачі технологій	3	4	3	5	2	3,5	0,39
ПІДСУМОК	27					40,8	

PEST-аналіз

ПОЛІТИЧНІ		ЕКОНОМІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Податкова політика (тарифи і пільги)	0,26	Очікуваний темп зростання ВВП	0,53
Антимонопольне і трудове законодавство	0,22	Рівень доходів населення	0,44
Високий рівень бюрократизації та корупції	0,10	Рівень безробіття населення	0,08
СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІ		ТЕХНОЛОГІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Рівень міграції та міграційні настрої	0,35	Рівень інновацій і технологічного розвитку галузі	0,42
Темпи росту населення	0,31	Ступінь використання, впровадження та передачі технологій	0,39
Вимоги до якості продукції і рівня сервісу	0,14	Вартість витрат на дослідження і розробку	0,22

PEST-аналіз

Політичні	Зміни в галузі	Зміни в компанії	Дії
Податкова політика (тарифи і пільги)	Держава підвищить тарифікацію частот на >25%	Зросте податкове навантаження на компанію. Чистий прибуток зменшиться	Подання петиції до відповідальних державних органів. Організація зборів ключових гравців ринку з подальшим лобюванням інтересів
Антимонopolне і трудове законодавство	Звернення антимонопольного комітету з претензією про монопольне становище на ринку	Компанія може бути розформована - пряма загроза цілісності.	Початок судового процесу з метою доведення зворотнього. У разі невдачі - шукати стратегічних партнерів.
Високий рівень бюрократизації та корупції	Посилення контролю з боку держави	Компанія матиме змогу ефективніше використовувати свої розробки	Зменшення фінансування служби безпеки і інвестування вивільнених коштів у нові розробки
Економічні			
Очікуваний темп зростання ВВП	Падіння ВВП на > 10%	Падіння виручки компанії більше допустимих норм (20%)	Замороження великих інвестпроектів; скорочення штату працівників; активне застосування енергозберігаючих систем
Рівень доходів населення	Падіння доходів населення на >15%	Падіння попиту на послуги компанії	Перегляд тарифікаційної політики компанії
Ступінь глобалізації та відкритості економіки	Вступ до ЄС	Конфліктні ситуації через нові законодачі норми; втрата клієнтів через посилення конкуренції	Поступова імплементація юридичних норм. Розроблення стратегії дій на новому ринку.
Соціально-культурні			
Рівень міграції та міграційні настрої	Коефіцієнт вибуття населення з України > 5% рік	Втрата потенційних і дійсних клієнтів	Розробка лояльних тарифів в зонах роумінгу
Темпи росту населення	Спостерігається затяжна негативна динаміка приросту населення в результаті військових дій	Втрата потенційних і дійсних клієнтів	Розширення портфелю послуг, які надаються одному споживачу з метою збільшення вартості середнього чека
Вимоги до якості продукції і рівня сервісу	Впровадження нових стандартів до якості та швидкості зв'язку та покриття	Перехід діючих клієнтів до конкурентів	Аналіз та задоволення нових вимог з виділенням необхідного для цього фінансування
Технологічні			
Рівень інновацій і технологічного розвитку галузі	Розробка компанією-конкурентом нової технології	Втрата конкурентних переваг та перевитрачання грошей на підтримання своїх позицій	Детальний аналіз сутності технології та намагання розробки аналога
Ступінь використання, впровадження та передачі технологій	Впровадження роботи на нових високочастотних лініях	Втрата конкурентних переваг перед іншими компаніями	Підготовка обладнання до роботи на нових частотах
Вартість витрат на дослідження і розробку	Затримка державою впровадження нових стандартів зв'язку (нові частоти тощо)	Неможливість застосувати увесь потенціал НТП і оптимізувати свої витрати	Групове звернення ключових гравців галузі до держави з вимогою пришвидшити процес



ФІНАНСИ

Цілі	Показники	Цілі	Ініціативи
Прибутковість	Чистий прибуток	> 10 млн.	Збільшення продаж
Стабільність прибутку	Зміна прибутку	> 10 %	Створення центру планування

КЛІЄНТИ

Цілі	Показники	Цілі	Ініціативи
Наявність оптимального асортименту	Відповідність позицій	80%	Проводити щотижневе планування



ВНУТРІШНІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ

Цілі	Показники	Цілі	Ініціативи
Покращити систему планування	Кількість разів, коли фітнес-гаджет відсутній на складі	< 5 разів	Збирати і аналізувати незадоволені запити

РОЗВИТОК

Цілі	Показники	Цілі	Ініціативи
Впровадити ERP та CRM системи	Кількість користувачів, що працюють в системі	> 30	Дотримання графіка і проекту впровадження

Стратегічна карта



Фінанси

Збільшення обороту

Приріст обороту

Клієнти

Кількість нових клієнтів

Оновлення послуг, що надаються

Створення сайту і оновлення його контенту

Оновлення презентації з просування послуг

Збільшення кількості клієнтів

Просування послуг

Підвищення лояльності і задоволеності клієнтів

Частка замовників, що пішли

Використання системи градації клієнтів

Оповіднення клієнтів про новини

Внутрішні бізнес-процеси

Підвищення мобільності співробітників і технічної оснащеності

Нові комп'ютери, планшети

Забезпечення співробітників всіма необхідними засобами зв'язку

Підвищення якості послуг

Рівень задоволеності послугами

Орієнтація на покращення зв'язку та інтернету

Підвищити показники якості голосових послуг

Підвищити швидкість передачі даних 3G

Збільшити використання трафіку клієнтам

Навчання і розвиток

Збільшення кількості фахівців першої лінії

Кількість фахівців першої лінії

Навчання фахівців другої лінії

Проходження курсів

Запуск нової системи мотивації

Впровадження системи мотивації

Успішна атестація фахівців першої лінії

Частка співробітників успішно пройшли тестування

Лінійно-функціональна структура



- ✓ На підприємстві існують можливості для кар'єрного зростання;
- ✓ рівень зарплат вищий, ніж середній по галузі;
- ✓ Щорічно всі працівники компанії проходять атестаційну комісію, з метою з'ясування їх

- х Функції, які виконує відділ не розподілені чітко між співробітниками;
- х робота виконується в міру необхідності;
- х відсутність необхідної злагодженості в роботі функціональних підрозділів підприємства;
- х відсутні процедури участі персоналу в ухваленні якого-небудь управлінського рішення;
- х порушення інформаційних потоків, що виявляються в нечіткості взаємодії між підрозділами

Організаційна структура управління «Київстар»



Президент
компанії -
**Петро
Чернишов**

Фінансовий
директор - Ібрагім
Карам

Технічний
директор - Кай
Гулбрансен

Комерційний
директор -
Сантьяго Аргелік

Директор з
регуляторно-
правового
забезпечення -
Андрій Осадчук

Директор зі стратегічного
маркетингу – Тарас Пархоменко

Адміністративний директор –
Володимир Ткачук

Директор з персоналу й розвитку
– Олена Кропив'янська

Впровадження матричної системи управління

Матрична організаційна структура управління в порівнянні з функціональною і лінійною дає **МОЖЛИВОСТІ:**

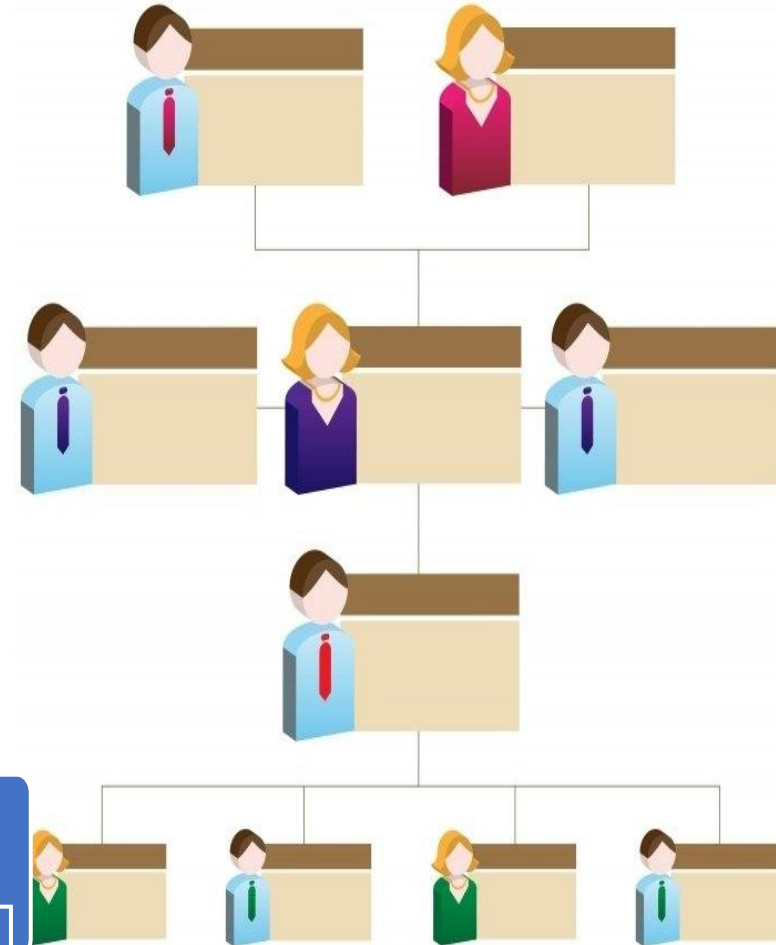
Отримання високоякісних результатів по великій кількості проектів, програм, продуктів;

Скорочення навантаження на керівників вищого рівня управління шляхом передачі повноважень прийняття рішень на середній рівень при збереженні єдності координації та контролю;

Посилення особистої відповідальності конкретного керівника у цілому

Інтеграція різних видів діяльності компанії в рамках реалізованих проектів, програм;

Активізація діяльності керівників і працівників управлінського апарату в результаті формування проектних команд, посилення взаємозв'язку між ними





Просто. Інноваційно. Краще

Фінансова діагностика

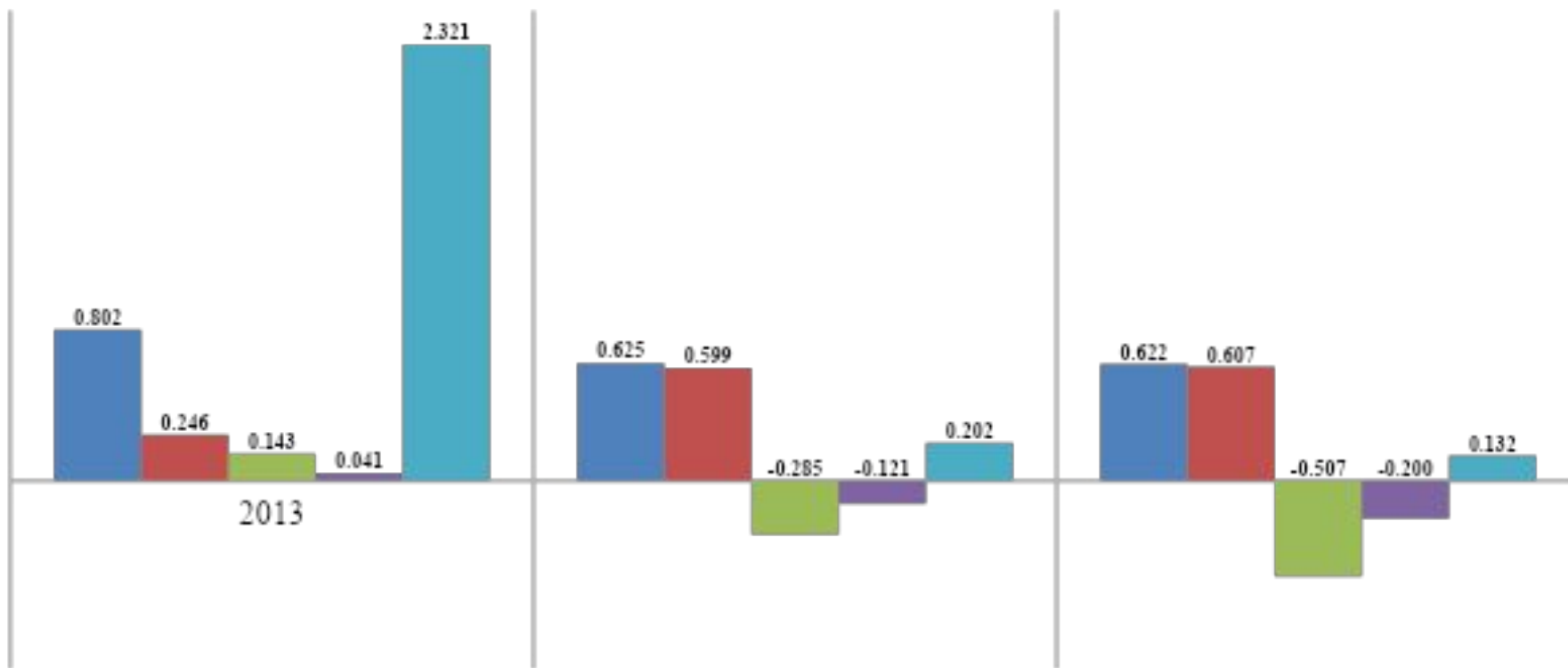


Аналіз майнового стану підприємства

	2013	2014	2015	Нормативне значення
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	0.346	0.328	0.620	збільшення
Коефіцієнт придатності основних засобів	0.489	0.434	0.445	збільшення
Коефіцієнт покриття	1.166	0.778	0.663	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.028	0.765	0.655	0,6 - 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.286	0.396	0.260	>0
Чистий оборотний капітал, тис грн	373961	-1025030	-2177575	>0, збільшення

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства

- Коефіцієнт платоспроможності (автономії)
- Коефіцієнт фінансування
- Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами
- Коефіцієнт маневреності власного капіталу
- Коефіцієнт Бівера

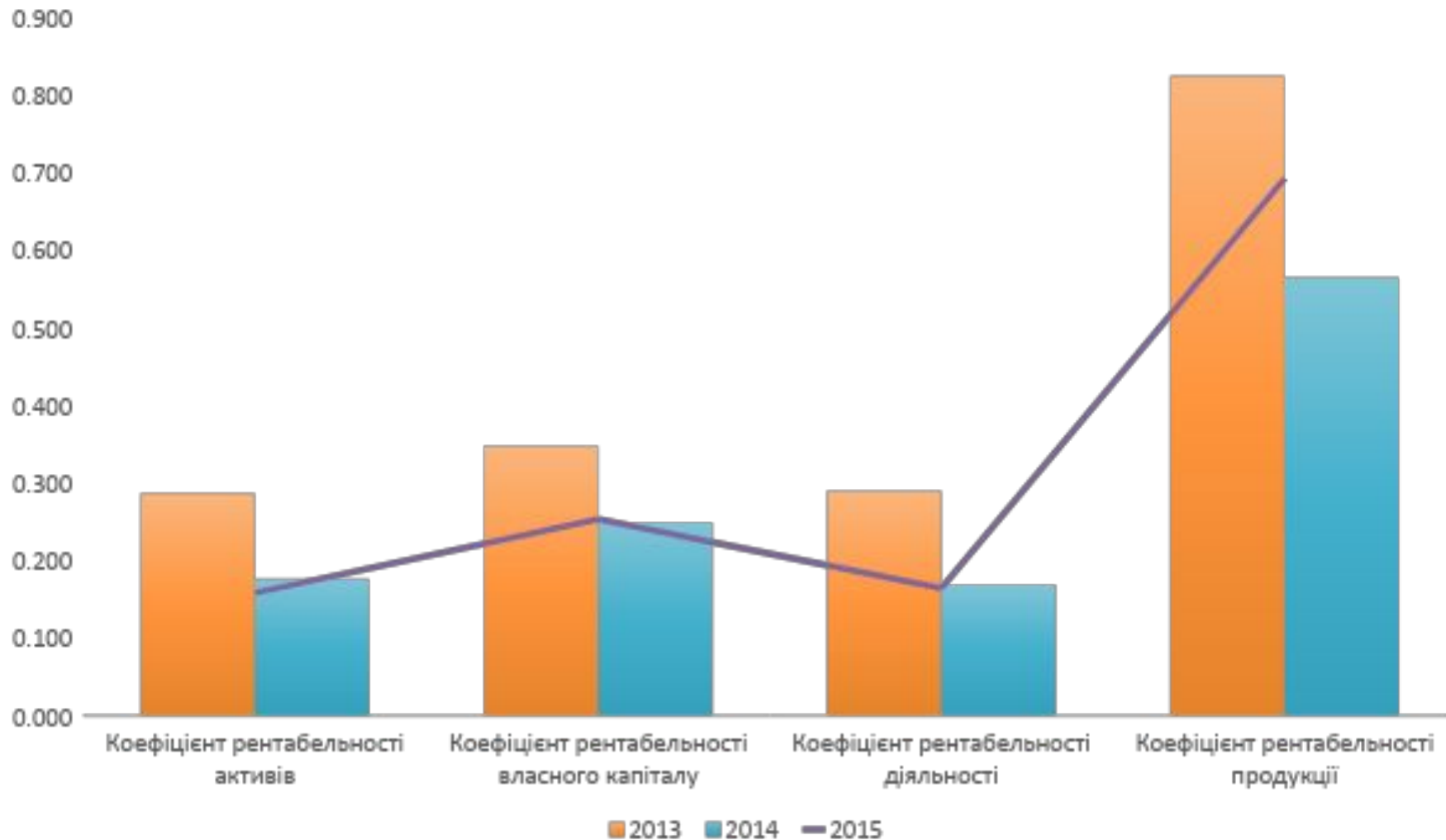




Аналіз ділової активності підприємства

	2013	2014	2015	Нормативне значення
Коефіцієнт оборотності активів	0.991	1.039	0.964	збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	19.835	11.608	9.598	збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6.772	20.382	15.006	збільшення
Строк погашення кредиторської заборгованості	18.402	31.444	38.030	зменшення
Строк погашення дебіторської заборгованості	53.895	17.908	24.324	зменшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	-0.984	-1.212	-1.202	збільшення
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1.030	0.957	1.000	збільшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1.199	1.470	1.545	збільшення

Аналіз рентабельності підприємства



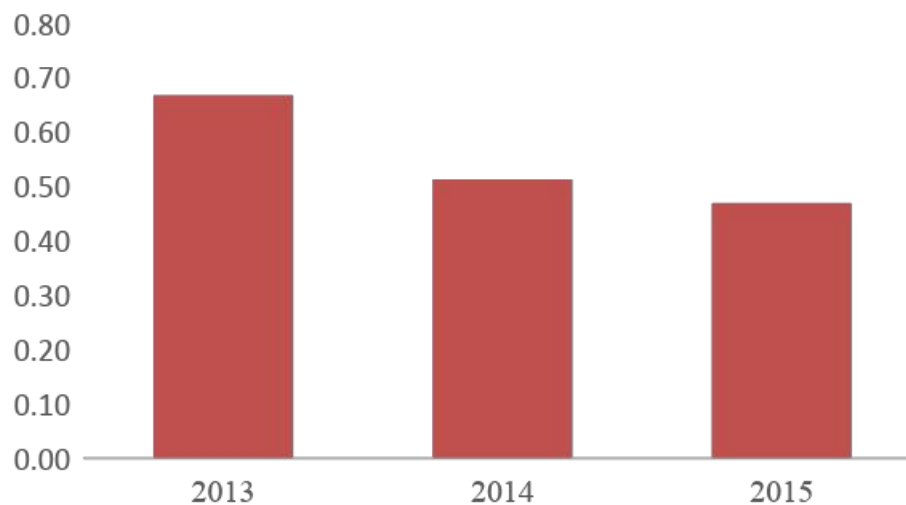
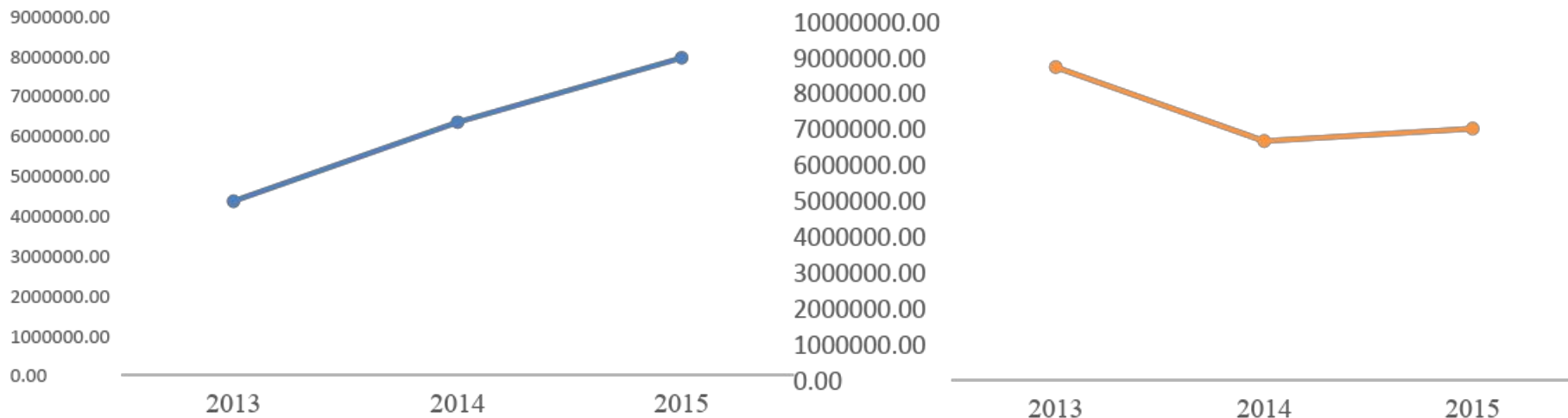


Розрахунок інтегрального показника фінансового стану згідно із наказом Міністерства фінансів України № 616

	2013	2014	2015
К1 – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	1.17	0.78	0.66
К3 – коефіцієнт фінансової незалежності	0.84	0.80	0.63
К4 – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	48.13	31.43	0.85
К5 – коефіцієнт рентабельності власного капіталу	3.43	2.01	2.27
К6 – коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	0.35	0.24	0.33
К7 – коефіцієнт рентабельності операційної діяльності за ЕВІТДА	0.46	0.34	0.33
К8 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	0.29	0.18	0.16
Інтегральний показник фінансового стану	2.40	1.76	1.25
Клас	Клас 1	Клас 1	Клас 1



Аналіз безбитковості та запасу фінансової міцності





Просто. Інноваційно. Краще

Маркетингове дослідження

ОРІЄНТОВНА МОДЕЛЬ СПОЖИВАЧА

1) Жінки – студентки, домогосподарки та працюючі, які прагнуть стежити за своїм здоров'ям. Вік 20-45. Рівень доходу середній та вище середнього. Проводять час у спортзалі, на тренінгах, у кав'ярнях, подорожують.

2) Чоловіки – займають середні та високі посади, студенти, підприємці. Рівень доходу середній та вище середнього. Прагнуть стежити за своїм здоров'ям. Проводять час на роботі, з сім'єю, у спортзалі, подорожують.






Просто. Інноваційно. Краще

Аналіз конкурентів



SAMSUNG



SAMSUNG

GPS sports band
Gear Fit2



Фітнес-браслет від Samsung - це не тільки функціональний гаджет для послідовників здорового способу життя, а й стильна прикраса.

949
грн



Ціновий
діапазон

4999
грн



SAMSUNG

SAMSUNG Основні переваги фітнес-браслета від Samsung

Корпус браслета повністю виконаний з найлегшого, але в той же час міцного пластику

Корпус браслета забезпечує захист від пилу і вологи

Надійні і потужні комплектуючі: двоядерний процесор з тактовою частотою ядер 1 ГГц; обчислювальний чіп, доповнений 512 Мб оперативної пам'яті та 4 Гб постійної пам'яті.

Дисплей пристрою надійно захищений пластиковим екраном

Браслет оснащений кардіодатчиком, крокоміром, барометром, гіроскопом, акселерометром і іншими типами датчиків.

Світлодіодні повідомлення про вхідні дзвінки, оновлення в соціальних мережах, СМС та інше

JAWBONE



1




Ціновий
діапазон

3 499

JAWBONE



Основні переваги фітнес-браслета від Jawbone



Активність, що відстежується: ходьба, біг, силові, вправи, велоспорт, велотренажер, кардіо, йога, пілатес, танці, теніс, футбол, баскетбол, плавання, походи, лижі.

Браслет виконаний з анодованого алюмінію, нержавіючої сталі і термополіуретану

Він водонепроникний на глибині до 10 метрів

Фітнес браслет Jawbone є трекером з вбудованою платіжною системою

Внутрішня пам'ять: зберігає інформацію про активність за дев'ять місяців

Час автономної роботи: до 15 днів



Просто. Інноваційно. Краще



Фітнес-браслет від «Київстар»

Асортимент майбутньої продукції



Просто. Інноваційно. Краще

- **Базова модель:** простий у використанні і надійний, має базовий функціонал і годинник



Ціна: 999 грн

- **Модель для активного відпочинку:** основна орієнтація захищеність від пошкоджень, повноцінний екран, який збільшує функціонал



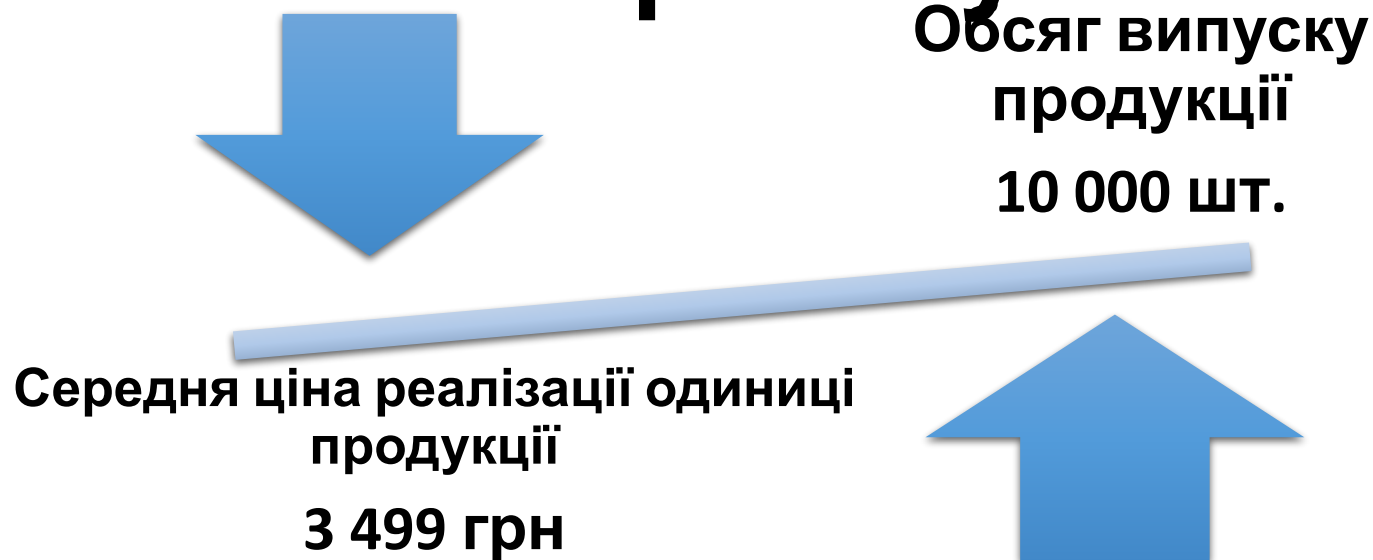
Ціна: 2 459 грн

- **EliteEdition:** модель яка поєднує у собі функціональність передових фітнес браслетів з простим і вишуканим дизайном

Ціна 4 999 грн



КОШТИ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ проекту



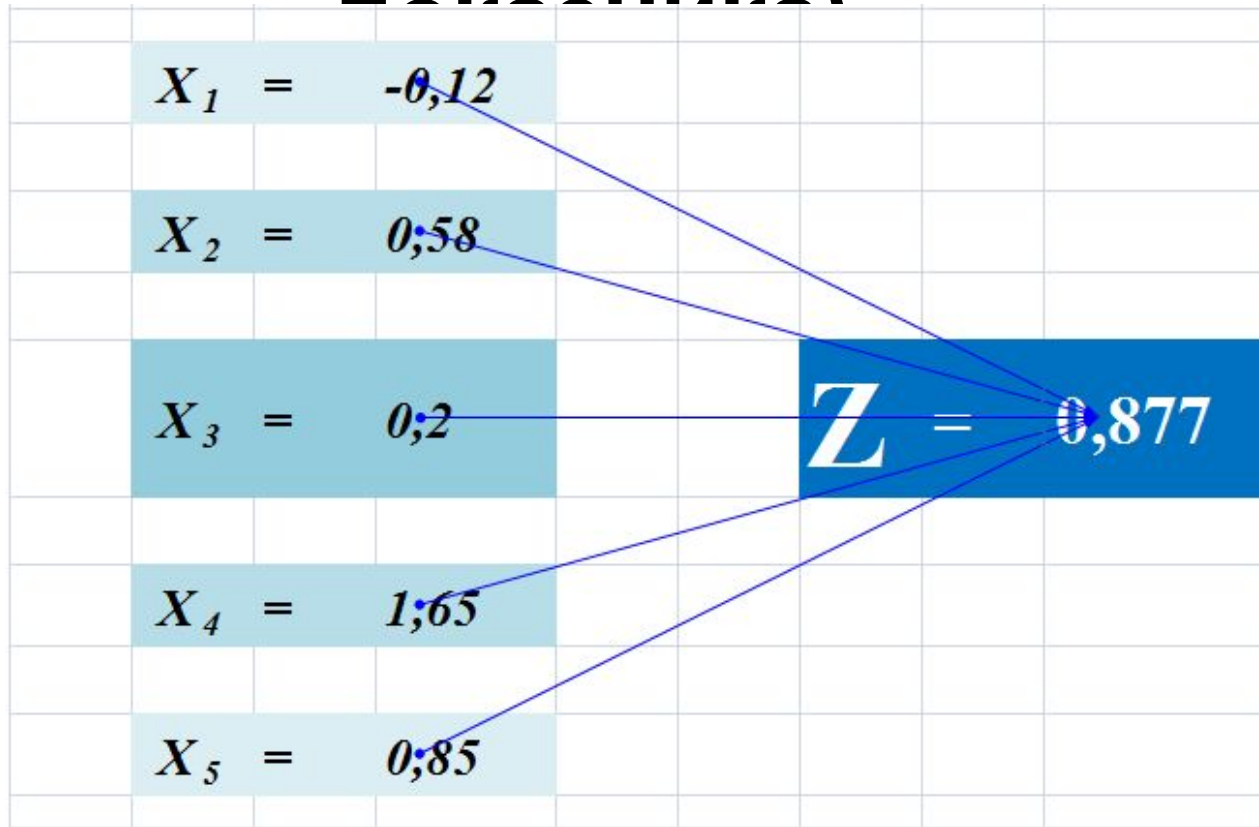
Витрати на транспортування фітнес-браслетів з країни виробництва	400 000 грн
Витрати на маркетинг (вивчення ринку, рекламна компанія) та страхування	525 000 грн
Оновлення сервісної бази обслуговування	800 000 грн
Собівартість одиниці продукції	1 784 грн
Усього витрат	19 565 000 грн
Ціна реалізації всього	34 990 000 грн
Прибуток	15 425 000 грн



Просто. Інноваційно. Краще

Прогнозування банкрутства підприємства

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ банкрутства Е. Альтмана (розрахунок Z- показника)



ЗНАЧЕННЯ "Z"	ЙМОВІРНІСТЬ БАНКРУТСТВА
до 1.8 1.8- 2.67 2.67 і вище	ВИСОКА НЕ МОЖНА ОДНОЗНАЧНО ВИЗНАЧИТИ НИЗЬКА

**Дякуємо за
увагу!**