

Нижегородский
политехнический колледж
им Руднева А.П.

Бизнес-план по маркетингу

Выполнили студенты: гр.
КД-312: Усоян Алихан Эдикович
и Клак Дмитрий Александрович
Проверила: Семахина О. В.

Введение

- Раздел 1
-цели компании
- Раздел 2
-товары
-анализ конкурентов
- Раздел 3
-аудит текущей ситуации
- Раздел 4
-цели маркетинга
- Раздел 5
-стратегия маркетинга
- Раздел 6
-планы компании
- Раздел 7
-смета расходов
- Раздел 8
-заключение

КОМПАНИЯ «ГАНТЕЛЬ У РАМЫ»

Компания «Гантель у рамы»
зародилась в 2018 году и уже
покоряет рынки.

Продукция поставляется из
Америки и реализуется по всей
России.

Мы предоставляем широкий
спектр товара для спорта.



Раздел 1

Текущие результаты нашей торговой марки «Гантель у рамы» держится на высоком уровне и конкурирует с топовыми спортивными брендами.

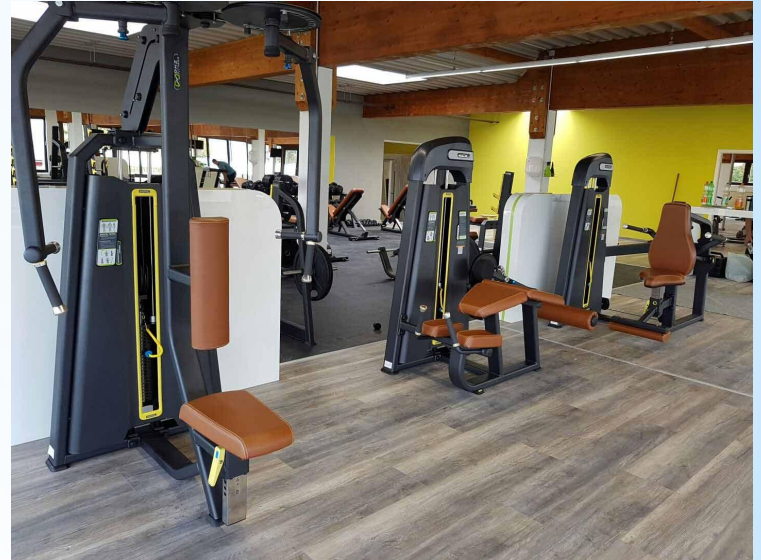
Мы планируем закрыть 2019 год с наивысшими показателями, найти сотрудничество с фитнес-центрами и заключить договора и расширить наш ассортимент.



Раздел 2

Товары «Гантель у рамы»

- * Для набора масса:
- * -гантели
- * -штанги
- * -спец. Оборудование
- * Для бега:
- * -дорожки
- * -велотренажеры
- * Кроссфит:
- * -мячи
- * -тумбы
- * -кольца
- * -скакалка



SWOT-анализ

*Сильные стороны:

1. База постоянных клиентов
2. Лидерство на рынке
3. Опыт

*Слабые стороны:

1. Недостаток финансовых средств
2. Отсутствие четких цен из за конкурентов
3. Проблемы с организацией поставок

*Возможности:

1. Большое количество магазинов по стране
2. Отправка по СНГ

*Угрозы:

1. Конкуренты
2. Изменение цен у поставщика
3. Проблемы с организацией поставок

Анализ конкурентов

Конкуренты	Услуги	Ценовая политика	Транспортная доступность	Адрес	Парковочная площадка	Режим работы
Спортивный магазин «Добрыня»	Подбор спортпита, помощь с постановкой цели	Накопительная бонусная карта до 30% от товара, скидки	Ближайшее метро 500м, ближайшая автобусная остановка 150м	Богородский р-он, Балахнинский р-он	Имеется	Пн-Пт. С 11:00-19:00 Вс. - выходной
Спортивный магазин «Дом гантелей»	Составление программы тренировок, составление программы питания	Скидочная карта, скидки по вторникам 10%	Ближайшая автобусная остановка 100м, ближайший остановочный пункт трамвая 50м	Нижегородский р-он, Сормовский р-он	Не имеется	Пн-Вт. - выходной Ср-Вс. С 9:00-18:00

Параметры оценки	«Добрыня»	«Дом гантелей»
1. Услуги	6	7
2. Ценовая политика	5	7
3. Транспортная доступность	7	4
4. Адрес	8	6
5. Парковочная площадка	10	0
6. Режим работы	9	6
Итог:	45	30

ВЫВОД: ПО ДАННЫМ ТАБЛИЦЫ «АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ» И РАСЧЕТАМ, ГЛАВНЫМ КОНКУРЕНТОМ В ОБЛАСТИ СПОРТИВНЫХ МАГАЗИНОВ ДЛЯ НАС ЯВЛЯЕТСЯ СПОРТПИТ «ДОБРЫНЯ»

Трансформация с нами

До



После



Раздел 3

Аудит текущей ситуации

- * Дети, молодежь, люди среднего возраста, предпочитающие заниматься спортом и улучшать здоровье.
- * Компания выбрала дифференцированную стратегию. Разработав спец-предложение для клиентов в спортивной области.
- * Конкурентное преимущество:
 1. Удобное местоположение
 2. Лучшие цены
 3. Американское качество
 4. Лучший персонал
 5. Честная консультация



Раздел 4

Цели маркетинга:

- * Удержать лидерство на рынке
- * Достичь роста продаж
- * Удержать рентабельность
- * Улучшить качество
- * Повысить лояльность к товару
- * Укрепить имидж компания



Раздел 5

Стратегия маркетинга:

1. Мы имеем в активе среднее количество спортивного товара, но недостаточное для полнейшего подавления наших конкурентов. Нам необходимо увеличить ассортимент. Организуем качественную рекламу.
2. На 1 год продажи будут идти через интернет-магазин, исключительно на территории города, то есть интернет используем как дополнительный поиск клиентов или способ улучшения рекламы.
3. На 2 год
Цель: открытие дополнительных точек продажи, а также полноценного интернет-магазина.

Капитал (100.000р.)

Наши траты:

- * Качественная реклама
- * Создание сайта
- * Закуп нужного количества товара для открытия
- * Раскрутка магазина



Раздел 6

ПРОГРАММА

Сроки реализации	Мероприятия	Ответственный
Январь-Февраль	Проверка отчета за год	Клак Д.А.
Март	Анализ конкурентов	Усоян А.Э.
Апрель	Свот-анализов	Смирнов М.А.
Апрель	Анализ конкурентов	Мешков С.Э.
Апрель	Анализ рекламы	Мешков С.Э.
Май	Выполнение цели	Усоян А.Э.
Май	Свот-анализов	Клак Д.А.

Раздел 7

СМЕТА РАСХОДОВ:

- * Аренда помещения - 20.000р
- * З/П персонала - 22.000р
- * Налоги - 15.000р
- * Закупка оборудования - 50.000р
- * Закупка товара - 100.000р
- * Кассовое обслуживание - 8.000р



Раздел 8

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

На 2019 год на нашем сайте и магазине входящие в топ-10 магазинов спортивного инвентаря и питания было оформлено 2 млн. заказов на сумму 10 млн. р.

В 2019 году в интернет-магазине «Гантель у рамы» оформили большинство заказов и сумма онлайн продаж увеличилась на 20%.

Делаем выводы: смотря на все эти показатели склоняемся к тому, что наш сайт приносит больше прибыли, чем магазин. Значит, требуется хорошая рекламная акция магазина, с помощью которой мы сможем привлечь больше покупателей и повысить сразу 2 аспекта нашей компании.



*** Спасибо за внимание!**

СПОРТ — ЭТО ЖИЗНЬ

Со здоровьем дружен спорт.

Стадион, бассейны, корт,
зал, каток - везде вам рады.

За старание в награду
будут кубки и рекорды,

Станут мышцы ваши тверды.

