

Фирма Neobit



*План продаж компьютеров
и комплектующих*

Обзор рынка



Несмотря на то, что сейчас компьютеры являются практически неотъемлемым атрибутом современной жизни, в России на сегодняшний день на 100 человек приходится порядка 30 компьютеров. В Европе этот показатель составляет 70 на 100 человек. Таким образом, уровень проникновения ПК в нашей стране все еще находится на достаточно низком уровне и для того чтобы приблизиться к европейским показателям, необходимо несколько лет уверенного роста объемов продаж ПК



Фирма НЕОВІТ

предлагает следующие товары и услуги:

1. *Производство персональных компьютеров и серверов;*
2. *Продажа:*
 - *Продажа ноутбуков;*
 - *Продажа копировальной техники XEROX, CANON, RICOH*
 - *Продажа оригинальных расходных материалов;*
 - *Продажа принтеров, факсов, сканеров и другой офисной техники;*
3. *Услуги:*
 - *Проектирование и монтаж ЛВС;*
 - *Заправка и восстановление картриджей для лазерных принтеров и копировальных аппаратов;*
 - *Ремонт и обслуживание офисной техники;*
 - *Поставка канцелярских товаров;*
 - *Оперативная доставка товара*



Конкурентоспособность

Информация, полученная в ходе обследования компьютерных фирм города

Сравнительный анализ конкурентов (где 0...5 количество баллов).

| № | Название фирм | Формы конкурентоспособности | | | | | | | |
|---|---------------|-----------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|-------------|--------------|------------------|----------------|
| | | Качество продукции (A) | Ассортимент (B) | Ценовая политика* (C) | Условия кредита (D) | Реклама (E) | Гарантия (F) | Обслуживание (G) | Общий балл (Z) |
| 1 | Софтсервис | 5 | 1,5 | 3,0 | – | – | 5 | 5 | 3.2 |
| 2 | Ультрабит | 4,5 | 3,1 | 3,7 | 4,5 | – | 4,5 | 3,0 | 3.1 |
| 3 | Рет | 4,1 | 4,0 | 3,7 | 3,0 | 0,8 | 4,5 | 2,9 | 3.5 |
| 4 | Квант | 3,0 | 1,8 | 4,0 | 4,7 | 2,2 | 4,5 | 2,6 | 3.2 |

Сравнение с конкурентами

Системный подход к организации жизнедеятельности офиса определил широкую специализацию компании Neobit: Персональные и мобильные компьютеры, оргтехника, а также обслуживание и ремонт офисной техники.

- *Опыт и знания наших менеджеров поможет принять Вам верное решение при выборе необходимой техники, а высококвалифицированное обслуживание, предоставляемое нашими инженерами, максимально продлит срок службы вашего оборудования, сэкономит ваше время и деньги.*
- *В процессе осуществления продажи наши менеджеры стараются выявить запросы и потребности клиента, подобрать наиболее соответствующую технику.*
- *Богатый опыт работы с крупными государственными и коммерческими структурами, гибкая ценовая политика, индивидуальный подход к каждому заказчику, служба технической поддержки, выгодные условия поставки и льготы для постоянных клиентов, надёжность партнёрских отношений - ключ успеха нашей компании на рынке офисной техники и услуг.*



Позиция на рынке

Сегодня рынок компьютерной и оргтехники не достаточно насыщен товарами данного направления. Это будет способствовать успешной реализации продукции на рынке города.

По данным компании ITResearch, в 2010 году в России было реализовано около 7,28 млн персональных компьютеров. Приблизительно 3,96 млн в этом объеме составили десктопы; 3,32 млн — портативные компьютеры, включая нетбуки (рисунок 1). При этом, в натуральном выражении продажи мобильных ПК вплотную приблизились к продажам десктопов: так, в 4 квартале 2010 года доля ноутбуков и нетбуков в общем объеме поставок компьютеров превысила 48%. Данная тенденция ведет к тому, что в 2010 году спрос на портативные компьютеры может превысить спрос на десктопы. Аналитики считают, что российский рынок еще очень далек от насыщения: его потребности удовлетворены всего на 10-20%, чем на компьютерную технику) Например: замена телевизора TV-Tuner-ом.

Вследствие тенденции увеличения спроса на портативные компьютеры, фирма будет предоставлять большой выбор этих устройств.



Общение с потребителем

Компания NEOBIT будет заниматься розничной и мелкооптовой продажей компьютерной техники и комплектующих.

Сформированы следующие предложения по проведению работ в области маркетинговых мероприятий и по стимулированию сбыта:

- 1. политика обслуживания;*
- 2. политика ценообразования (рассмотрено в разделе Ценообразование);*
- 3. система скидок:*
 - ценовых- праздничных и мелкооптовых, скидки на докупаемое оборудование, скидки постоянным клиентам,*
 - неценовых-подарки при покупке компьютеров (компакт-диски, Интернет-карты, программное обеспечение).*
- 4. создание прайс-листов;*
- 5. Public relations:*
 - определение границ общественной приемлемости цены и качества услуг;*
 - объективность рекламы;*
 - стиль работы и поведения работников компании;*
- 6. создание фирменного стиля.*



Потенциальные потребители



Ценообразование

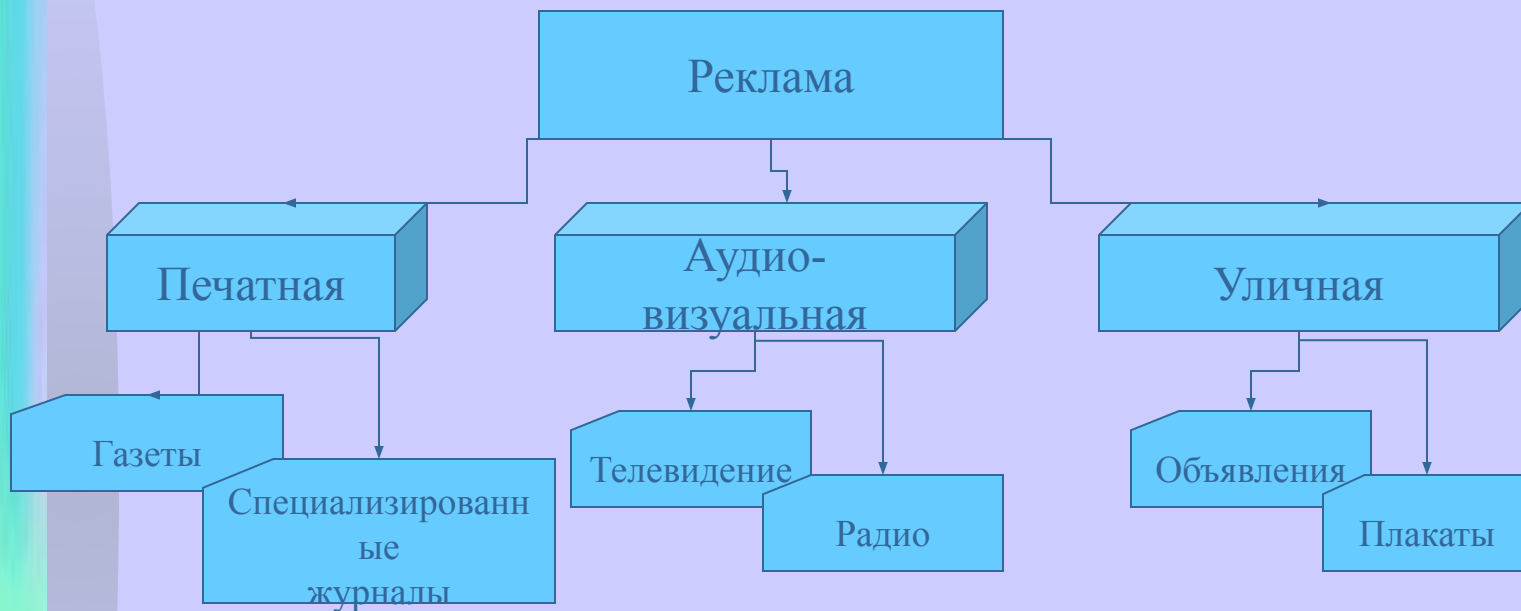


Для получения максимальной прибыли фирма будет производит расчет цены по методу «средние издержки + доход». Этот метод заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара. Наценка будет составлять около 30 – 50% от себестоимости товара. Такая наценка на товар будет давать цену равную примерно среднему уровню цен на рынке, который максимизирует доход, и довольно низкую по сравнению с ценами на аналогичные товары в конкурирующих фирмах.

В дальнейшем на основании маркетинговых исследований предполагается возможное повышение цен на основе определения эластичности (чувствительности) спроса на данные виды услуг, в т.ч. в зависимости от:

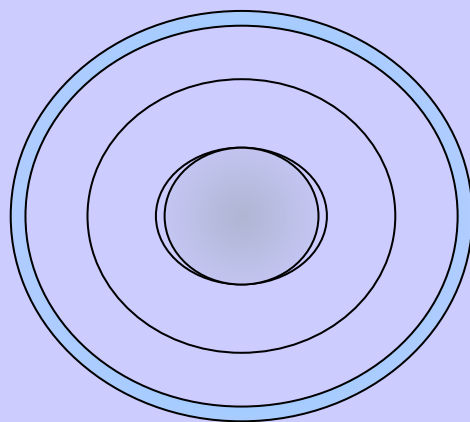
- присутствия на рынке аналогичных услуг **конкурентов** (в т.ч. низкого качества);
- возможной реакции **потребителей** на относительно небольшое либо большое изменение цен, связанное с изменением (либо без изменений) качества услуг.
- Будет также рассмотрен вопрос о предоставлении скидок постоянным клиентам на уровне 3-10 %.

Реклама



Цели ценообразования

Ценовая политика будет базироваться не на получении основной прибыли за счет увеличения цены услуг, а на получении прибыли за счет уменьшения входной цены на расходные материалы, комплектующие и программное обеспечение. Входная цена для фирмы Neobit на расходные материалы, комплектующие и программное обеспечение будет снижена за счет заключения дилерских договоров с крупными фирмами – поставщиками.



Подде
ржан
Получ
илю
блат
мальн
айдер
прибы
ичес
тву
услуг

Поставки

Список поставщиков.

| Наименование оборудования /услуги | Поставщик | Объем скидок в % относительно рыночной цены |
|---|--|--|
| Расходные материалы, оргтехника, комплектующие | Компания «Нонолет КиТ», г. Воронеж | 15 - 20% |
| Расходные материалы, оргтехника, комплектующие | Компания «Группа Квеста», г. Белгород | 15 – 25% |
| Расходные материалы, оргтехника, комплектующие | Компания «Диона Компьютер», г. Белгород | 20 – 35% |
| Расходные материалы, оргтехника, комплектующие | Компания «Арси-Ситек», », г. Москва | 20 – 30% |
| Программное обеспечение 1С | Компания «1С», г. Москва | 40 – 65% |
| Программное обеспечение БЭСТ | ЗАО «ИНТЕЛЛЕКТ-СЕРВИС», г. Москва | 40 – 65% |
| Программное обеспечение семейства КонсультантПлюс | НПО “Вычислительная математика и информатика”, г. Москва | 40 – 65% |

Условия успеха

Причина уверенности в успехе данного начинания – это постоянно увеличивающаяся потребность организаций и физических лиц в оргтехнике, лицензионном программном обеспечении, качественном сервисном обслуживании и модернизации.

Поэтому компьютеры и комплектующие к ним пользуются большим спросом на потребительском рынке. А в перспективе они будут востребованы еще больше.

