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 NEOBIT 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

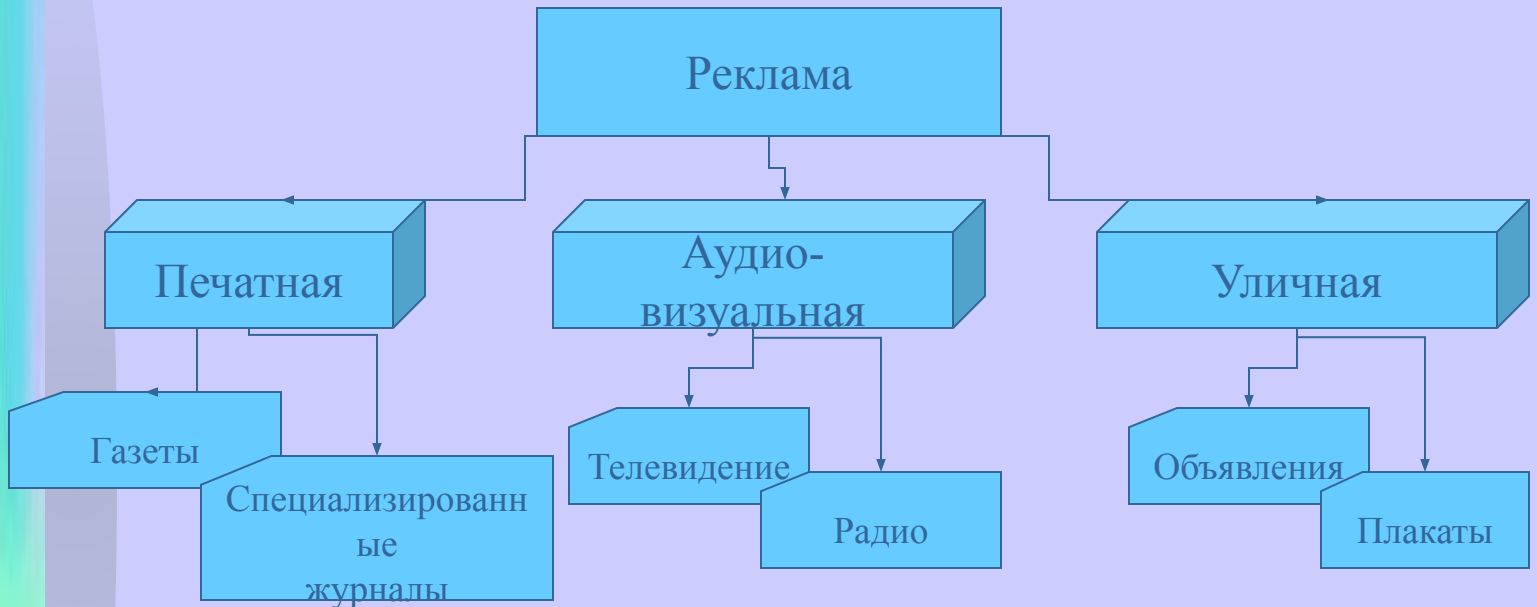
Ценообразование

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:

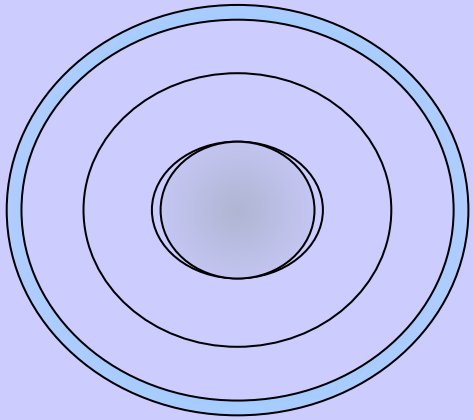
- присутствия на рынке аналогичных услуг конкурентов (в т.ч. низкого качества);
- возможной реакции потребителей на относительно небольшое либо большое изменение цен, связанное с изменением (либо без изменений) качества услуг.
- Будет также рассмотрен вопрос о предоставлении скидок постоянным клиентам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

Реклама


Реклама
Печатная
Аудио-визуальная
Уличная
Газеты
Специализированные журналы
Телевидение
Радио
Объявления
Плакаты

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.



Поддержание получение максимальной прибыли на качество 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.