

Бизнес-план по производству и продаже мобильных телефонов

бизнес-план

Группа 161-633

Студент хуан шуай



В в е д е н и е в с о д е р ж а н и е



Информация о деловых
партнерах



Конкретные проекты
сотрудничества



Последующая работа



Франчайзинг Билайн

Профиль компании



- ПАО «Вымпелком» - российская телекоммуникационная компания, основанная в 1992 году в Москве входит в VimpelCom Ltd., международную телекоммуникационную и технологическую компанию, которая предлагает своим клиентам новые возможности в мире digital
- В 1993 году ПАО «Вымпелком» имела всего 5 базовых станций. И только в 1994 году начинается деятельность организации под торговой маркой «Билайн». Тогда была запущена сеть на десять тысяч абонентов. В 1996 году сеть достигла показателя в 50 тысяч, в 2001 – 2 миллиона, в 2003 – 10 миллионов, а в 2004 – 20 миллионов абонентов.
- На начало 2016 года ПАО «Вымпелком» насчитывает в РФ 57,7 миллионов мобильных абонентов и 2,2 миллиона абонентов проводного Интернета.
- ПАО «Вымпелком» входит в тройку крупнейших телекоммуникационных компаний в РФ



Объем партнеров

деловых



- Компания предоставляет интегрированные услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, передаче данных, доступа в Интернет на базе беспроводных и проводных решений физическим и юридическим
- Продажи осуществляются как через собственные различные офисы, так и лицам под торговой маркой «Билайн» на территории РФ.
- Партнеров, работающих под торговой маркой «Билайн».
- Мы предлагаем Партнеру открыть офис продаж, используя наш успешный опыт.
- Мы готовы поделиться своим опытом продаж телекоммуникационных услуг, абонентского оборудования, аксессуаров и рассчитываем на долговременное сотрудничество. Мы являемся надежным поставщиком для более чем 650 Партнеров.
- Мы смотрим на себя не как на консультантов и провайдеров услуг, но как на Ваших партнеров, разделяющих ответственность за результаты.



Работа под торговой маркой Билайн

2010

- Формирование франчайзинговой политики.
- Старт работы с Партнерами под ТМ Билайн на условиях франчайзинга.

2018

- Планируется увеличение торговых точек, работающих на условиях франчайзинга до 3000.



2016

- Под ТМ Билайн работают 3450 торговых точек, из них на условиях франчайзинга 1982 на территории РФ*.



Конкретные проекты сотрудничества

- Партнерство
 - Предоставление Партнеру право вести деятельность под ТМ Билайн на закрепленной территории
 - Капитальные затраты за счет Билайн(100% при открытии 3-ей точки и далее)
 - 50% доля в выручке Партнера от телефонный услуг
- Продуктовое предложение и «Портфель Партнера»
 - Новая концепция магазина с увеличенным потенциалом трафика (унифицированная с концепцией собственных магазинов)
 - Широкий ассортимент оборудования и аксессуаров. Специальные цены на продукты под ТМ Билайн
 - Отсрочка платежа на sim карты, оборудование и аксессуары
 - Мобильные финансовые услуги и прочие дополнительные услуги
 - Синергетический эффект от использования OMNI-канала
- Бесперебойная логистика и система снабжения
 - Система управления поставками и товарными запасами на базе 1С
 - Бесплатная доставка до склада Партнера



Обучение персонала, аудит

- Выездное обучение , проводимое сотрудниками ПАО «Вымпелком», в точках продаж Партнера.

- Дистанционное обучение продавцов посредством web-интерфейса.

- Тестирование продавцов на знание продуктов и услуг ПАО «Вымпелком».

- Проверка «тайным покупателем» знаний продавца и выполнение Регламента работы продавца. По факту проверки Партнеру предоставляется отчет, в котором указываются выявленные несоответствия, рекомендации по устранению замечаний и сроки.

- Сертификация продавцов по итогам тестирования.

- Ожидания Билайна от продавца после обучения: конверсия посетитель/покупатель : 3%(абон. оборудование), 4%(подключения), 11%(услуги)



б и з н е с п о п р о д а ж е м о б и л ь н ы х т е л е ф о н о в в ы г о д н о е з а н я т и е

Бизнес по продаже мобильных телефонов выгодное занятие. Если есть одна хорошая вещь, которая происходит в отрасли производства сотовых телефонов - рынок сбыта становится все больше и больше. С какой стороны на него не взгляни, все равно увидишь непрерывный рост по широкому спектру показателей и конца этому росту не видно. С точки зрения целевой аудитории, владельцы телефонов всегда будут искать и выбирать такие модели, которые смогут удовлетворить возросшие потребности клиентов. В то же время, производителей телефонов стало настолько много, что потребители начали более тщательно подходить к вопросу приобретения нового аппарата.

Оптовые продажи сотовых телефонов: модели для всех, и на любой вкус.

Люди, знающие, что какой телефон они ищут, оказывают очень позитивное влияние на рынок. Иногда, продавцу сотовых совсем не обязательно детально разъяснять преимущества того или иного телефона, потому что потребители уже знают особенности тех гаджетов, которые выходят на рынок в данном сезоне. Искушенность потенциальных потребителей диктует необходимость по-новому общаться с покупателями. Перевод вашего бизнеса по продаже сотовых телефонов в сеть Интернет - это вторая по гениальности идея (первая идея – это открытие самого сотового салона). Потому что теперь вы можете охватить намного большую аудиторию. А если ваш Интернет-магазин удобен и понятен клиентам, то онлайн-магазин гарантированно будет висеть в верхних строчках всех поисковых систем.



Современные функции и возможности использования мобильных телефонов

Бизнес-идея магазина мобильных телефонов

Мобильные телефоны быстро и стремительно вошли в нашу жизнь.

Если десять лет назад это была непозволительная роскошь, то по истечении нескольких лет они уже были у всех.

Телефоны стали необходимы для быстрой связи с коллегами по работе, друзьями, контроля над детьми и самочувствием пожилых членов семьи.

В последние годы телефоны стали не только средством общения, они стали неотъемлемой частью работы и личной жизни.



С помощью
мобильных
телефонов удобно
платить за
квартиру,
переводить деньги
по счетам,
общаться в
социальных сетях,
читать книги и
смотреть фильмы.



Преимущества сотрудничества

1 Увеличился спрос на рынке

С каждым годом спрос на рынке смартфонов возрастает

3

Смартфон удобный и быстрый

Спрос на искусственный интеллект и технологические продукты в XXI веке резко возрос

2

Увеличение покупательной способности

Улучшение уровня жизни людей увеличило спрос на науку и технику





Магазин сотовых телефонов: бизнес план

Как открыть магазин по продажам телефонов

Точки продаж телефонов давно и прочно обосновались на рынке розничной торговли. И если вам кажется, что на сегодняшний день нет смысла соваться в эту нишу, потому что всё оккупировано как сетевыми гигантами, так и мелкими фирмами торгующими самопалом, то вы правы только лишь отчасти. Нет смысла рассматривать варианты организации подобного бизнеса, если вы не готовы усердно трудиться в плотной конкурентной среде. В остальном – добро пожаловать.

Другое дело, что напряжённость этого бизнеса действительно высока, что выдержать конкуренцию нужно уметь, что нужно ухитриться привлекать покупателей там, где спрос как минимум не выше предложения.

Что касается спроса, то на удивление, он и не думает падать. Несмотря на всю шумиху вокруг самых дорогих флагманов и конкурирующих фирм, простые телефоны, коих также предостаточно, тихо и спокойно, но успешно продаются. Продаются, нужно сказать, постоянно. Поэтому и появляются всё новые и новые предложения от начинающих предпринимателей.



П о с л е п р о д а ж н о е о б с л у ж и в а н и е

Б е з у с л о в н ы й в о з в р а т

Уверенность в собственных продуктах и приверженность потребителям может значительно повысить репутацию компании.



Т е х н и ч е с к о е о б с л у ж и в а н и е и о б м е н

Мобильные телефоны как роскошная жизнь - это проблема потребителей, использование проектов послепродажного обслуживания (включая техническое обслуживание, техническое обслуживание, техническое обслуживание и модернизацию и т. Д. И ряд проектов должны иметь компанию для разработки соответствующих правил и процессов обслуживания)





Ремонт сотовых телефонов: бизнес план мастерской

О г л а в л е н и е

· Начало бизнес-плана

· Затраты на сервис-центр

· Текущие расходы



Н а ч а л о б и з н е с - п л а н а



В начале плана необходимо сформулировать формат будущего проекта. Это может быть либо авторизованный, либо неавторизованный пункт сервиса. В небольших населенных пунктах более выгоден обычный центр по ремонту всех видов телефонов. Либо организовать дилерский пункт в партнерстве с более крупной сетью мобильного сервиса.

Дилерский центр с финансовой стороны наиболее прибылен и быстро окупается, так как персонал проходит обучение у мастеров в крупной сети, часто предоставляется все необходимое оборудование (со скидкой либо б/у по выгодным ценам), возможность закупать запчасти по сниженным ценам и другие привилегии.

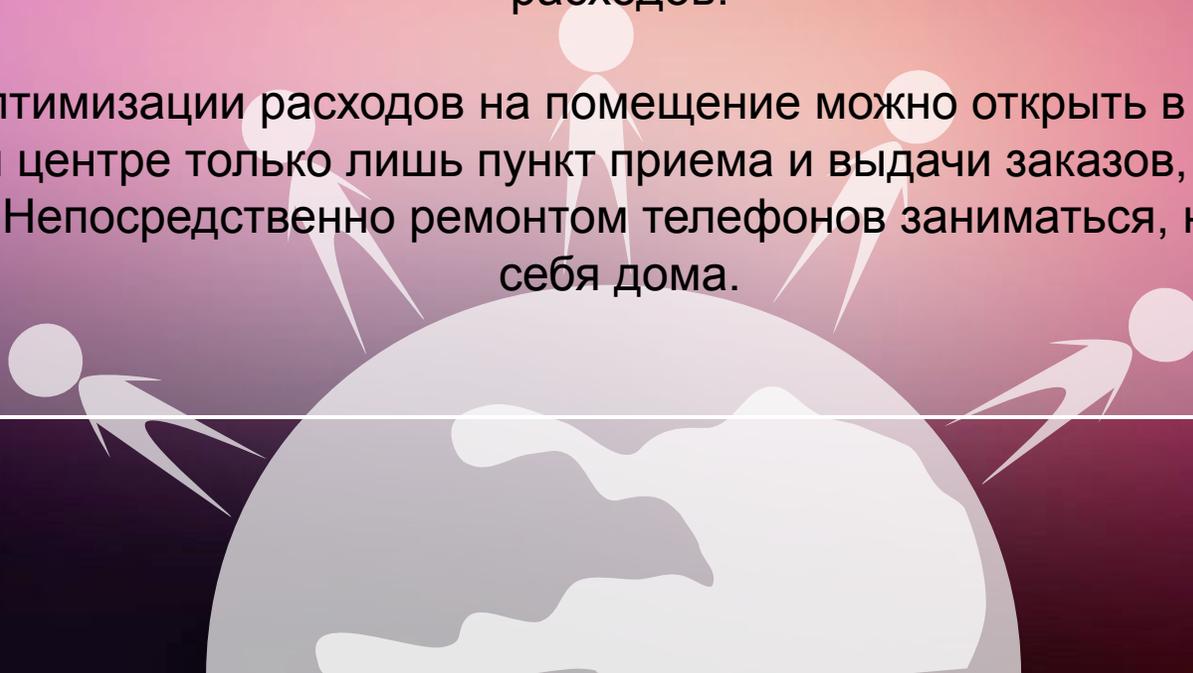
Авторизованный центр имеет смысл открывать в крупных городах.



З а т р а т ы н а с е р в и с - ц е н т р

Основная часть стартового капитала уйдет на помещение, его оснащение, оборудование. В качестве помещения подойдет любой угол даже небольшой площади (10-12 кв. м) с минимальным косметическим ремонтом. Аренда торговой площади, расположенной в многолюдном месте, будет довольно высока. Точка в удаленном от людских потоков месте не будет приносить достаточно прибыли даже для покрытия расходов.

Для оптимизации расходов на помещение можно открыть в крупном торговом центре только лишь пункт приема и выдачи заказов, площадью 2-4 кв. м. Непосредственно ремонтом телефонов заниматься, например, у себя дома.



инвестиции в оборотное средства	64000								
выручка,руб.	53306	106612	186571	266530	266530	266530	266530	266530	266530
переменный затраты.	34244	68488	119854	171220	171220	171220	171220	171220	171220
постоянные затраты.	28400	28400	28400	28400	28400	28400	28400	28400	28400
ФОТ (с отчислениями)	29295	29295	29295	29295	29295	29295	29295	29295	29295
Аннуитетный платеж по кредиту	0	0	0	13858	13858	13858	13858	13858	13858
налог енвд	2812	2812	2812	2812	2812	2812	2812	2812	2812
чистая прибыль	-41445	-22383	6210	20945	20945	20945	20945	20945	20945
прибыло ДС	53306	106612	186571	266530	266530	266530	266530	266530	266530
выбыло ДС	94751	128995	180361	245585	245585	245585	245585	245585	245585

денежный поток (CF)	22555	-22383	6210	20945	20945	20945	20945		
денежный поток ИН	22555	172	6382	27327	48272	69218	90163		
ставка дисконтирования (г) %	3%								
ставка дисконтирования (г-мес)%	0.247%								
дисконтированный денежный поток	22499	-22273	6164	20740	20689	20638	20587		
дисконтированный денежный поток НИ	22499	226	6391	27131	47819	68457	89045		
срок окупаемости (PP),мес	16								
дисконтированный срок окупаемости (DPP),мес	16								
чистая приведенная стоимость (NPV)	450964								
коэффициент рентабельности инвестиции(ARR)%	10.30%								
внутренняя норма прибыли(IRR)%	7.10%								
индекс доходности (PI)	1.46								



Текущие расходы

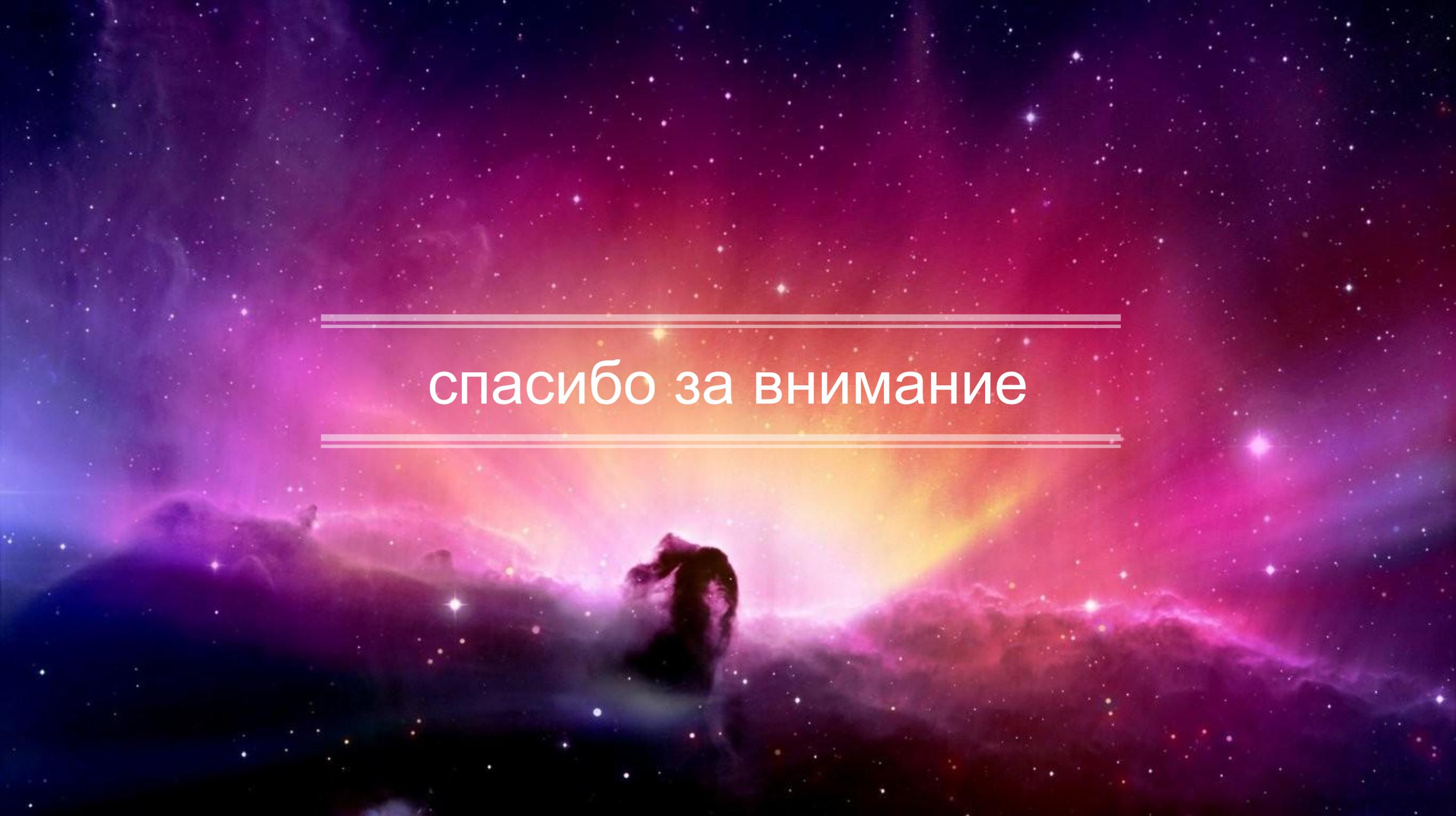
Основные пункты текущих расходов — это запчасти, наем персонала и реклама.

С поиском поставщика запчастей в настоящее время проблем нет. В крупных городах часто поставщики сами ищут новых клиентов и стараются привлечь их на свою сторону. Выбирать поставщика следует не только по ценам на детали, но и по удобству обслуживания, срокам поставок, наличию товарного кредита.

В небольших сервисных центрах не имеет смысла держать много запасных частей про запас. Модельный ряд сотовых телефонов меняется настолько быстро, что многие из деталей могут стать лишними.

В любом деле также будет необходим наемный персонал, в первую очередь специалист по ремонту. Его нанимают либо на фиксированную заработную плату, либо на процент от выручки. В любом случае на оплату его труда обычно уходит около 40-50% валового дохода (выручки).

Даже если непосредственный ремонт будет осуществляться своими силами, без помощников не обойтись. Если пункт приема-выдачи заказов будет удален от места ремонта, необходим приемщик на полный рабочий день. В ряде случаев имеет смысл взять на работу курьера.



спасибо за внимание