

БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЕ

Выполнила студентка
группы ЗИО-21

Осянкина Анастасия

Проверила: Мокрушина

Л.С.

РЕЗЮМЕ

Наше предприятие осуществляет свою деятельность в самой динамичной сфере - сфере услуг.

Мы планируем предоставлять широкий спектр услуг, таких как:

- посредническая деятельность по межеванию дачного массива;
- консультационная деятельность в сфере межевания;
- организация и проведение межевания;
- осуществление комплексных услуг, связанных с организацией и деятельностью офисов

Однако основной сферой нашей деятельности планируется межевание дачного массива, а так же межевание обычных участков земли. Данная отрасль является достаточно молодой для российского рынка и поэтому большинство компаний испытывают нехватку в профессиональном обеспечении. Большинство фирм, используют некачественное оборудование необходимые для межевания. Поэтому потребность в данном роде продукции весьма велика. ЗАО «Землемер» способна предоставить необходимые услуги для плодотворного функционирования различного межевания.

СРЕДСТВА ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

Для разработки нашей услуги потребуется новейшее оборудование. Для обеспечения межеванием дачного массива ЗАО «Землемер» берет кредит в размере 300 тысяч рублей под 42% в коммерческом инновационном банке «Альфа-банк». Это необходимо для покрытия общих операционных расходов, непредвиденных издержек и различных единовременных начальных издержек. Для реализации проекта мы арендуем здание в Автозаводском районе г. Тольятти на улице Революционной 8-в в здании ТЦ «Меркурий» на 2-ом этаже. Там располагается блок и офис. У нас заключены договора на поставку информационного обеспечения для осуществления наших услуг. Штат наших сотрудников содержит дипломированных специалистов в данной области.



ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основным видом нашей деятельности является межевание. Эта отрасль требует высокой квалификации персонала, знания потребностей рынка и качества выполнения работ. Проект будет осуществляться на разработанном в последнее время оборудовании с использованием только что вышедших технологий. Для получения необходимой информации ЗАО «Землемер» обладает многочисленными связями с российскими и зарубежными партнерами.

До начала производственной деятельности компания должна была выяснить следующие вопросы:

- потребность на данный момент в межевании;
- будут ли клиенты пользоваться этой услугой, если она будет вполне доступна и иметь конкурентоспособные цены;
- известны ли клиенту преимущества использованного доброкачественного межевания для собственной деятельности.

Результаты проведенного нашей фирмой маркетингового исследования подтвердили, что современная ежегодная потребность рынка достаточно велика. Некоторые из будущих потребителей данной продукции высказали прямое одобрение наших производственных планов .

ВИДЫ УСЛУГ

ЗАО «Землемер» занимается межевание дачного массива. Межевание необходимо для людей приобретающих дачные участки. Межевание дачного массива занимается измерение и оформление дачных участков. Все программы по межеванию разработаны на основе потребностей российских клиентов с учетом своеобразия российского рынка. В то же время по качеству исполнения они ничуть не уступают западным аналогам. Материалы для производства нашей продукции отличаются высоким качеством, степенью надежности. Пользуясь нашими услугами вы можете быть уверены, что наши услуги выполняются с особым качеством.

Среди особенностей нашей услуги хотелось бы выделить следующее:

- высокое качество;
- соответствие стандартам
- использование новейших достижений техники.

Считаем, что может быть и не новинкой, но редкостью наша услуга еще долго будет на рынке.

ВИДЫ ТОВАРОВ (УСЛУГ)

Исследование рынка показало, что существует потребность в межевании дачного массива.

Цель ЗАО «Землемер» - занять эту нишу.

Мы осознаем, что успех межевания не придет сами собой и его надо завоевать. Крупные потребители захотят сами провести испытания рентабельности нашей услуги. Основная цель первого года производственной деятельности заключается в том, чтобы зарекомендовать себя надежным поставщиком. В конце концов, мы ожидаем, что станем основным поставщиком для большинства, если не для всех, основных потребителей на этом рынке.

Благодаря обширным связям в деловом мире наша фирма уже сейчас имеет значительную популярность. Наша услуга больше заинтересует покупателя, так как качественное межевание не легко найти на российском рынке.

Интерес покупателя к услуге мы рассчитываем привлечь за счет:

- прямых связей с основными покупателями;
- рекламы через компьютерные сети;
- высшего качества нашей услуги, дружеской атмосферы обращения, открытости;
- любые клиенты, желающие приобрести нашу услугу. За последние несколько лет доля рынка, принадлежащая межеванию дачного массива, постоянно увеличивалась. Однако в нашей стране производство еще не в состоянии охватить весь потребительский рынок.

КОНКУРЕНЦИЯ

На рынке практически нет компаний, серьезно занимающихся подобного рода деятельностью. Фирмы, как правило, стараются выиграть на низких издержках, приобретая межевание низкого качества. Поэтому их межевание могут не только улучшить, но и ухудшить работу с клиентов. Мы в своем производстве используем только высококачественные межевание. При этом, нужно отметить, что материалы, необходимые для реализации проекта, закупаются не в Китае или Тайване, а у мировых лидеров стран Запада. Таким образом, ЗАО «Землемер» выгодно отличается от всех фирм, работающих на рынке. Можно выделить некоторые факторы конкурентоспособности:

- качество;
- уровень цен;
- исключительность предоставления услуги;
- репутация фирмы.

МАРКЕТИНГ

Предварительное межевание были важнейшей частью нашей подготовительной работы и помогли установлению довольно широких связей с основными покупателями в регионе.

Мы сможем обслуживать как крупных, так и мелких клиентов. Межевание представляет собой большую проблему для многих пользователей, и наша поставка даст нам сравнительное преимущество в обслуживании мелких, но несомненно прибыльных клиентов.

Свою услугу мы планируем распространять рекламой. Клиенты будут проходить в уютный современный офис и на месте заключать сделки. Предусматривается разработка специальных заказов от постоянных клиентов в соответствии с их потребностями.

Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на межевании на прибыли, на существующем положении), для нашего предприятия предпочтительнее цели, основанные на существующем положении, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли не оправдано эластичностью спроса на услугу. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранению благоприятного климата для своей деятельности.

Стратегия ценообразования ориентирована на избежание спада в межевании и минимизацию воздействия таких внешних сил, как конкуренты и участники каналов сбыта.

Из всевозможных методов мы предпочли установление цены на основе ощущаемой ценности товара, т.е. основной фактор ценообразования - не издержки услуги, покупательское восприятие. Предполагается также широкое использование неценовых приемов воздействия.

ПРАВОВОЙ СТАТУС ФИРМЫ.

Правовой статус фирмы - закрытое акционерное общество. Эта форма собственности проста в осуществлении и удобна по своей структуре. Закрытое акционерное общество «Землемер» имеет уставной капитал 7 тыс. 600 рублей. Он образуется в результате вложения денег единственным учредителем. Общество выпускает 100 обыкновенных именных акций стоимостью 76 рублей каждая. Владельцем акций является учредитель.

По форме собственности акционерное общество имеет частную форму. Владельцем ЗАО «Землемер» является учредитель.

ОЦЕНКА РИСКА

Благодаря многочисленности нашего целевого рынка, ЗАО «Землемер» считает, что риски, связанные с экономическим спадом, почти сведены на нет разнообразием нашей потребительской базы.

Риски от пожаров, хищений и других подобных обстоятельств, включая землетрясение, будут покрыты обычными страховыми полисами.

Возможны, однако, риски, связанные с различными источниками их возникновения.

Коммерческие риски:

- риск, связанный с реализацией товара;
- риск, связанный с приемкой услуги покупателем.

Политические риски:

- риск, связанный с забастовками во время предоставления услуги покупателю

Источники возникновения рисков:

- недостаточная информация о спросе на данную услугу;
- недостаточный анализ рынка;
- недооценка своих конкурентов;
- падение спроса на данную услугу.