

# БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ЭЛЕКТРОЗАПРАВОЧНОЙ СТАНЦИИ (АЗС)



**NOVA**  
*Energie*

# Цель и миссия компании Nova Energy.

- Наша компания нацелена на создание сети электрозаправок в России и всём мире. Начать сотрудничество с компаниями производителями электрокаров, и развить этот вид транспорта как более удобную и дешёвую альтернативу современным бензиновым собратьям.
- Не секрет что сейчас человечество испытывает проблему с экологией и мы призваны помочь развитию экологического транспорта, создавая для них необходимую инфраструктуру. При этом наши услуги будут существенно ниже по стоимости и выше по экологичности и безопасности.
- Наша задача обеспечить людям доступ к качественной услуге в сфере заправки и сервису всевозможного электротранспорта, а так же помочь миру стать чище.

# Организационная структура компании

**Директор**

**Зам Директора**

\*Фин.отдел .

\* Тех.отдел

\*Реклама и маркетинг

\*Бухгалтерия.

\* Тех.службы

\* PR отдел

\*Расчетный отд.

\*ОТК

\*Отд.Планирования

\* Снабжение

\*Отд. по продвижению

\*Инженерный

\*Подготовка информации

(исследования и

для руководства.

модернизация)

\*Координационный отдел.

# СУТЬ ПРОЕКТА

Создание автозаправочного комплекса с помещением под магазин (кафе , сервисы) на 8 заправочных постов, позволяющих вести зарядку 16 электромобилей . Проектная мощность автозаправочной станции (АЗС) 50 кВт/ч.



# ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

## **Краткосрочные цели проекта:**

- ⦿ закрепления на рынке АЗС г.Казань
- ⦿ создание положительного имиджа на рынке,
- ⦿ получение стабильной чистой прибыли

## **Долгосрочные цели проекта:**

- ⦿ расширение спектра оказываемых услуг,
- ⦿ максимизация оказываемых услуг и доходов, получаемых от проекта

# ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

## ◎ **Выгоды:**

- ◎ получение стабильной прибыли
- ◎ закрепление на рынке АЗС с перспективой открытия
- ◎ сопутствующих автосервису бизнесов (мойка, кафе и т.д.)

## ◎ **Риски:**

- ◎ неудачное позиционирование
- ◎ высокая конкуренция
- ◎ подбор недостаточно квалифицированного персонала
- ◎ форс-мажорные обстоятельства

# **РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА**

Расчетные сроки проекта составляют  
3-4 месяца.

## **СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА**

Стоимость проекта составляет 40 у.е. за  
одну станцию.

# РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) УСЛУГ

**Продукт** – Самым важным фактором в успехе предприятия является удобное расположение автозаправочной станции. ЭЗС будет предлагать широкий спектр дополнительных услуг. Это и позволит удержать старых и привлечь новых

**Цена** - В качестве базового метода ценообразования выбран метод «установления цен на основе уровня текущих цен». В соответствии с ЭТИМ методом, в основу расчета цены на реализацию продукции положены цены конкурентов на рынке.

**Сбыт** – Создаваемые в рамках проекта услуги планируется реализовывать посредством прямых каналов товародвижения.

**Продвижение** – Главной целью рекламы на первом этапе является информирование потенциальных потребителей о новой АЗС. В качестве рекламного средства предполагается светящийся щит с ценами, выполненный в фирменном стиле.



# Высокая мобильность





- два международных стандарта:  
CHAdeMO (станция быстрой зарядки)  
и станции переменного тока