

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