

# Фабрика компьютеров

*NA*



# Резюме

- **Цель:** создание магазина компьютерной техники "NA" в г. Караганде.
- **Срок окупаемости:** около 2 лет.
- **Форма собственности:** ООО.

## Сведения о компании

- **NA**-это работающая в двухсменном режиме фабрика по производству компьютеров, на которой трудится 50 сотрудников. Изучив примерный бизнес-план компьютерного фабрики, мы приходим к выводу, что для открытия такого предприятия потребуется 160 м2 площади, включая складские помещения. Фабрика будет открыта на территории нового торгового центра, строящегося в центре города.
- **“NA”** будет оказывать следующие виды услуг:
- консультирование клиентов в торговом зале, на сайте и по телефону;
- продажа компьютерной техники и аксессуаров;
- подготовка и демонстрация клиентам сравнительных характеристик продукции;

- На NA три типа сборочных линий и практически нет роботов, компьютеры по-прежнему собирают люди. На конвейерных линиях производятся большие партии одинаковых систем, скажем обычных офисных десктопов. Здесь много повторяющихся операций и вся бригада должна работать как единое целое, чтобы не возникало затора на одном из участков. Компоненты сюда подвозятся в большом количестве огромными поддонами и ящиками. А перенастроить линию на производство другого типа ПК требует существенной перенастройки и занимает некоторое время.

- Ячеечные линии представляют собой череду отдельных рабочих мест. Здесь каждый сотрудник набирает компоненты для каждого нового задания самостоятельно и работает в одиночку над всей системой. Такие линии применяются для производства малых партий продуктов и более сложных систем, например, графических станций и серверов. Здесь задания легко варьировать и после сборки игрового ПК тот же человек может заняться сборкой сервера.



- Третий тип линий – смешанный, на котором часть операций выполняется по конвейерной схеме, часть по индивидуальной. Таким образом, например, собирают игровые системы Alienware. Несмотря на то, что завод Dell EMFP все-таки производственный комплекс, здесь достаточно не напряженная обстановка, цех светлый и просторный, внутри не очень шумно, а на фоне играет легкая музыка.

## Среда для бизнеса

- Анализ рынка города показывает, что уровень конкуренции в данной сфере в Караганде соответствует средним показателям по стране. Привлечь покупателей удастся тем, кто сочетает умение сформировать ассортимент с низкими ценами. К тому же офлайн магазины конкурируют с онлайн-магазинами, у которых затраты много ниже. Как следствие, на рынке появляются торговые точки, сочетающие в себе офлайн и онлайн.
- В этом случае на витрину выставляется только часть товаров, а остальной ассортимент можно посмотреть в терминале, который выставлен в торговом зале. Информация в терминале дублирует информацию, указанную на сайте магазина. Как правило, в зале не выставляются наиболее габаритные товары. В любом случае современный интернет магазин не может существовать без полноценного сайта, на котором представлены реализуемые товары, их характеристики, фотографии и цены.
- Магазин “Прогресс” будет реализован как в онлайн-, так и в офлайнпространстве. Предприятие должно состоять из крупного склада, торгового зала, где представлен ходовой ассортимент, и сайта, информация которого дублируется на терминале в зале.

- Торговая точка будет ориентирована на непрофессионалов, которые покупают готовую технику. Комплектующие, необходимые опытным пользователям и мастерам для сборки, ремонта и модернизации техники в больших количествах закупаться не будут. Планируется приобрести лишь наиболее востребованные из них.
- Маркетинговые исследования показывают, что более 50% доходов магазинам компьютерной техники приносят расходные материалы – бумага, картриджи, магнитные диски. Если исходить из 100 покупателей в день, то 90 из них совершат покупку в среднем на сумму 200 рублей, а 10 на сумму в среднем 3 тыс. рублей. Следовательно, доход в месяц составит 900 тыс. рублей, а в год – 10 800 тыс. рублей. Это притом что цены при проникновении на рынок планируется установить на 5-10% ниже рыночных, а повышение наценки должно происходить постепенно



## ● **Оперативный план**

- Опираясь на типовой \*бизнес-план компьютерного магазина\*, приходим к выводу, что для реализации задуманного нам потребуется:
- взять помещение в аренду, площадью не менее 150 м<sup>2</sup>, и сделать ремонт;
- купить домен, хостинг и разработать сайт;
- закупить оборудование и мебель (стеллажи, стойки, компьютеры и т.д.)
- закупить товар;
- запустить рекламную компанию.

- **План по трудовым ресурсам**

- Кадровый вопрос для компьютерного магазина имеет решающее значение, поскольку большинство покупателей имеют слабое представление о приобретаемом товаре. Важно не только склонить клиента к покупке, но и качественно проконсультировать.
- Введение покупателя в заблуждение о свойствах товара, обычно случающееся по некомпетентности, – это антиреклама, которую нельзя исправить положительной информацией в СМИ. Компетентный персонал увеличит продажи и поможет сформировать доверие клиентов, которые будут возвращаться снова и снова, а также расскажут друзьям и знакомым о магазине.
- Обеспечить самые низкие цены в городе даже на входе нам будет сложно, поэтому важно не упустить сервис. Как следствие, продавцов должно быть достаточно для качественного консультирования клиентов.

● На начальном этапе потребуются набрать следующих специалистов:

● администратор – 2 чел.;

● продавцы-консультанты – 8 чел.;

● кассир – 2 чел.;

● сотрудники службы доставки – 2 чел.;

● оператор – 2 чел.;

● водитель – 2 чел.;

● бухгалтер – 1 чел.;

●

- **Финансовый план**

- аренда помещения и коммунальные расходы – 800 тыс. тг;

- ремонт – 200 тыс. тг;

- заработная плата – 3 500 тыс. тг;

- основные средства – 200 тыс. тг;

- оборотные средства – 3 700 тыс. тг;

- сайт и реклама – 200 тыс. тг;

- прочие расходы – 150 тыс. тг;

- непредвиденные расходы – 100 тыс. тг.

- **Итого:** 8 850 тыс. тг.

- Составленный бизнес-план компьютерного магазина показывает, что вложения окупятся к концу первого года, если плановое число покупателей удастся привлечь сразу.
- Для получения более точной картины по своему региону нужно скачать бизнес-план компьютерного магазина и провести анализ с учетом конкурентной среды на конкретном рынке.