



InCase

We are your inspiration

Dane o przedsiębiorstwie:

- ▶ Nazwa- „In Case”;
- ▶ Adres- ul. Elektroniczna 1;
- ▶ Telefon- +48 536 228 809;
- ▶ Fax- +48 12 393-43-07;
- ▶ REGON: 123456785;
- ▶ Rodzaj działalności: Handl

Podstawowe cele działalności:

- ▶ Cel ekonomiczny: osiągnięcie zysku, kapilazacja, wyjście na rynek UE
- ▶ Źródło utrzymania; własne, kredyt bankowy
- ▶ Cel psychologiczny: zaspokojenie własnych ambicji, samorealizacja;
- ▶ Cel edukacyjny: zdobycie doświadczenia w biznesie.

Przedmiot działalności przedsiębiorstwa

Firma „*inCase*” będzie prowadzić komercyjną działalność usługową na zasadzie świadczenia usług klientom, którzy chcą sprzedać swój własnoręcznie wykonany towar przez internet i sprzedaż towarów dla kreatywności, artystów.

Ilości osób, jakie będą zatrudnione

- ▶ Administrator strony internetowej;
- ▶ Osoba odpowiedzialna za asortyment sklepu oraz przesyłanie towaru do konsumenta;
- ▶ Menedżer

GDZIE biznes będzie lokowany?

- ▶ Biuro przy ul. Zeromskiego 12 z wielkim pomieszczeniem magazynowym i dostateczną powierzchnią dla umieszczenie pracowników, urządzenia i towaru.



DLACZEGO biznes ma szansę na osiągnięcie sukcesu?

- ▶ Bo biznes przenosi się do internetu, jak i komunikacja między ludźmi. Na tym tle, byłoby wspaniale stworzyć sklep internetowy, który dawał by możliwość komunikacji między kreatywnymi ludźmi realizację ich produktów i w tym samym czasie możliwość kupować i zamawiać produkty dla ich twórczości nie odrywając się



Wpis do ewidencji działalności gospodarczej.

- ▶ Pierwszym krokiem do założenia własnej działalności gospodarczej jest zgłoszenie tego faktu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. CEIDG prowadzi w systemie teleinformatycznym.
- ▶ Wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej **nie podlega opłacie.**

**Koszty wszelkich urządzeń biurowych
niezbędnych do wprowadzenia działalności.**

Komputer	2000zł.
Telefon	450zł.
Drukarka	500 zł.
Internet	100zł.co miesiąc.
Biurko	1000 zł.
Krzesło	400 zł

Dostawcy

Nazwa firmy	Produkt	Lokalizacja	Forma rozliczeń
INK corp.	-farby akrylowe, olejne -akwarylowe - f. Do szkła i ceramiki -f. Do tkani - masy plastyczne - decoupage - papiery	Gdańsk, ul. Papierowa 67, 67-800 Tel.48 596569236	Przelew bankowy, faktura
Apeks Firma Handłowa	- wyroby ceramiczne	Wrocław, ul. 1Czerwca 8, 89-900 Tel.48 758 698 362	Przelew bankowy, faktura
Hurtownia AWANS	- biżuteria -kolczyki -łańcuški -inne	Lublin, ul. Armii Krajowej 87, 56-300 Tel.48 578 149 548	Przelew bankowy, faktura

Odbiorcy:

- ▶ nabywcy (80%)
 1. gotowych artykułów (około 50%)
 2. artykułów do kreatywności (ok. 30%)
- ▶ hurtownicy (15%)
- ▶ inne (5%)

Analiza konkurencji na rynku.

- ▶ W branży sprzedaży Hand made towarów przez internet i towarów dla kreatywności, artystów, istnieją takie firmy konkurencyjne na rynku.

Kryterium analizy firm konkurencyjnych:

- Nazwa firmy oraz strona internetowa
- Data powstania
- Analiza cen
- Charakterystyka oferty
- Silne strony
- Słabe strony

Nazwa firmy konkurencyjnej	"Etsy Labs" znajduje się na Brooklynie USA www.etsy.com
Data powstania	18 czerwca 2005
Ceny	Firma jest międzynarodowa, dlatego ceny są uzależnione od kursu walut.
Charakterystyka oferty	<u>Serwis internetowy</u> o zasięgu międzynarodowym, umożliwiający dokonywanie sprzedaży i zakupów wyrobów wykonywanych w sposób tradycyjny - począwszy od zapachowych świeczek po krzesło wymoszczone piłeczkami tenisowymi
Silne strony	- wysoki poziom zaufania klientów oraz dostawców -od 2007 stając się przedsiębiorstwem generującym bardzo duże obroty-zarabia pobierając prowizję w wysokości 20 <u>centów</u> - wysoki poziom zaufania klientów oraz dostawców -od 2007 stając się przedsiębiorstwem generującym bardzo duże obroty-zarabia pobierając prowizję w wysokości 20 centów za każdy wystawiony przedmiot oraz 3,5 % od każdej transakcji- <u>jest jednym z głównych członków <u>Handmade Consortium</u></u>
Słabe strony	- wysoki ceny- droga oraz kosztowna dostawa do klienta

Nazwa firmy konkurencyjnej	„Artysta” znajduje się Firma <i>SKLEP ARCHITEKT PAWEŁ WASZAK, ul. PIOTRA SKARGI 23, 50-082 WROCŁAW</i> http://www.artysta.sklep.pl
Data powstania	Niewiadomo
Ceny	Podane w Sklepie ceny zawierają w sobie podatek VAT i są cenami podanymi w złotych polskich. Do każdego zamówienia doliczane są koszty przesyłki zależne od wagi przesyłki oraz formy płatności wybranej przez Klienta
Charakterystyka oferty	<u>Serwis internetowy</u> na terenach RP, umożliwiający dokonywanie zakupów wyrobów artystycznych
Silne strony	<ul style="list-style-type: none">-Dostępne ceny-Obecny sklep fizycznie oraz magazyn- rozwinęty obszar propozycji produkcji-Dobra lokalizacja sklepu
Słabe strony	<ul style="list-style-type: none">-Mała ilość propozycji unikalnych towarów-Duża ilość sklepów w miastach

ANALIZA SWOT

„In Case”

Slabe strony

- Dostęp do szycioroko koła konsumentów
- Nizke koszty utrzymania
- Kryatywność
- Unikalność zaproponowanych artykułów

Silne strony

- Duża konkurencja na rynku
- Duże koszty na reklamę
- Na początku niska rynowność
- Słaba społeczność posztowa

Szanse

- Możliwość rozwoju bez dózych zatra finansowych
- wychód na tereny międzynarodowe
- Rozszerzenie koła konsumentów przez ludzi kturę realizują swoje artykuły na naszej stronie internetowej

Zagrozenie

- Rozwój dużych firm międzynarodowych w danej branży

Określenie metod reklamy kanałami tradycyjnymi i elektronicznymi:

Tradycyjne (wizytówki, plakaty i ulotki):

- ▶ Przedsiębiorstwo zajmujące się sprzedażą produktów/usług powinno zadbać o przygotowanie odpowiednich materiałów poligraficznych. Zarówno właściciel firmy, jak i podlegli pracownicy powinni mieć przy sobie profesjonalnie wykonane wizytówki. Koszt jest niewielki, a ich posiadanie świadczy o właściwym przygotowaniu do kontaktów z klientem i kontrahentami. Wizytówki warto rozdawać przy każdej nadarzającej się okazji - zwiększy to prawdopodobieństwo dotarcia do nowych klientów.
- ▶ Przedsiębiorcy powinni wykorzystać plakaty i ulotki przy okazji ważnego wydarzenia lub przed organizacją ważnej imprezy firmowej. Ulotki i plakaty dobrze sprawdzają się w środowisku lokalnym, umożliwiając szybkie dotarcie do większej grupy odbiorców.

Określenie metod reklamy kanałami tradycyjnymi i elektronicznymi:

- ▶ Wykupienie reklamy np. na Onecie nie zmieni naszej pozycji w wyszukiwarce. Odnośniki takie są bowiem specjalnie oznaczone jako reklamy odpłatne, a nie jako strony, które poleca Onet. Wyszukiwarka potrafi więc odróżnić płatną reklamę od polecenia i z tego względu pozycjonowanie to co innego, niż reklama.
- ▶ W przypadku pozycjonowania, wejścia na naszą stronę będą pochodzić z wyszukiwarki, zaś w przypadku reklamy - z serwisu, na którym się reklamujemy. Reklama daje też natychmiastowy efekt, natomiast pozycjonowanie jest długofalowe (czyli tańsze, zaś jego efekt utrzymuje się często przez kilka miesięcy nawet po rozwiązaniu umowy z firmą pozycjonującą).

Prognoza wyniku finansowego.

Koszty zmienne

Zakup towarów: 50% obrotu 135 000,00

Pakowanie: 0,60 PLN x360 dni x 10 paczek 3 240,00

Razem koszty zmienne 138 240,00

Przychód brutto (Przychody – koszty zmienne) 131 760,00

Koszty stałe

Obsługa techniczna sklepu internetowego 48 000,00

Modernizacja stanowiska komputerowego 3 000,00

Energia, woda, ogrzewanie 4 000,00

Telefon 3 600,00

Łącze internetowe 6 000,00

Ubezpieczenia 2 500,00

Koszty księgowe 2 500,00

Koszty reklamy/pozycjonowania 10 000,00

Aktualizacja oprogramowania/hosting 2 000,00

Razem koszty stałe 81 600,00

Zysk brutto (przychód brutto – koszty stałe) 50 160,00