Практикум 2

ЗАДАНИЕ К УРОКУ №2

Нарисовать бизнес-модель Остервальдера для Вашего бизнеса (с использованием диаграмм PowerPoint).

Сделать краткое описание Вашей компании

Компания по производству окон ООО «Окна дома».

Фирма ООО «Окна дома» осуществляет свою деятельность на строительном рынке города Сочи с 2010 года. За многие годы успешной работы ООО «Окна дома» реализовано множество интересных проектов , а также накоплен огромный опыт в области изготовления и установке светопрозрачных конструкций. Основным направлением деятельности ООО «Окна дома» является производство и монтаж светопрозрачных конструкций различных видов стеклянных фасадов витражей, стеклянные кровли-атриумы, зимние сады веранды , офисные перегородки .

ООО «Окна дома» осуществляет изготовление и монтаж:

1. окна - двери- лоджии – балконы;

2. межкомнатные перегородки раздвижные и распашные;

3. стекляные офисные перегородки (без рамный каркас) только закаленное стекло;

4. стеклянные душевые кабинки;

5.все комплектуюище и аксессуары к окнам.

Мы постоянно осваиваем и разрабатываем новые технологии, ищем новые дизайнерские и инженерные решения, чтобы наилучшим образом воплотить в реальность идеи наших клиентов.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ключевые партнеры Поставщики материалов для изготовления окон (ООО «Греан», ЗАО «Плстик-М»)  Посредники по продаже окон (ООО «Ивент», ООО «Петрович»)  Рекламные агентства | Ключевые виды деятельности Производство окон любых типов | Ценностные предложения  Изготовление окон на заказ по любым требованиям.  Учет всех пожеланий клиентов.  Минимальные сроки изготовления окон.  Высокое качество материалов. | | Взаимоотношения с клиентами Индивидуальный подход  Консультирование | Потребительские сегменты  Массовый рынок.  Потребителями являются как розничные покупатели, так и институциональные в лице застройщиков, крупных торговых предприятий. |
| Ключевые ресурсы  Материальные (пластик, стекло, пена. клей),  трудовые (производственный персонал по изготовлению окон, вспомогательный персонал),  финансовые (наличие денежных средств для закупки сырья и материалов) | Каналы сбыта  Персональные продажи.  Интернет.  Розничные магазины |
| Структура издержек  1. Расходы на оплату труда  1.1. Основная заработная плата  1.2. Премиальные выплаты и доплаты  2. Страховые начисления на заработную плату  3. Амортизация основных средств  4. Налоги  5. Материальные и прочие расходы  5.1. Командировочные расходы  5.2. Содержание служебного автотранспорта  5.3. Аренда офиса  5.4. Представительские расходы  5.5. Обучение и повышение квалификации кадров  5.6. Приобретение канцелярских товаров  5.7. Услуги связи  5.8. Приобретение и обслуживание оргтехники  5.9. Расходы на рекламу  5.10. Расходы на охрану  5.11. Юридические услуги и консультации  5.12. Другие | | | Потоки поступления доходов:  1.Выручка от основного вида деятельности-продажа окон собственного производства.  2.Продажа основных средств (оборудование, задания).  3.Получение сумм пени и штрафов за несвоевременную оплату заказов покупателями и потребителями, за невыполнение условий договор контрагентами (поставщиками, посредниками и т.д.).  4.Получение начисленных процентов от депозита в банке.  5.Поступления от сдачи в аренду недвижимости. | | |