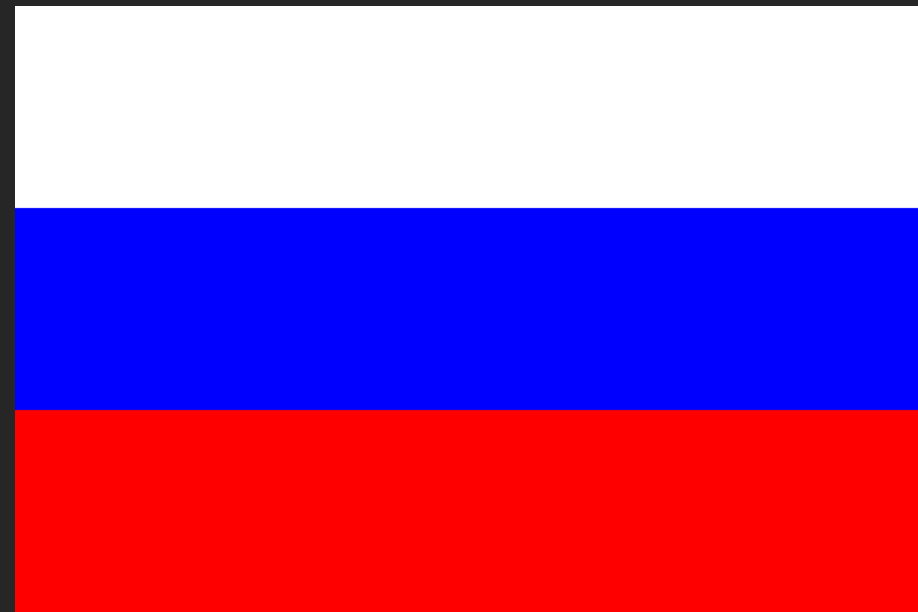


Торгово-выставочная площадка на территории Германии



INFINITUM EURO GROUP

GESELLSCHAFT MIT BESCHRANKTER HAFTUNG



Инициатор: Новиков С.В.

1. Проблема

Проблема для предпринимателей России и стран СНГ: самостоятельно найти дополнительный рынок сбыта на территории Германии и стран ЕС.

Многие компании производители России и стран СНГ не решаются самостоятельно идти на рынок Германии. Причины: потребуются немалые капиталовложения, плюс совершенно другая страна, законы, менталитет, язык.

Второй вариант выхода на рынок - через посредника, т.е. оптовые фирмы. Но и этот вариант даёт мало шансов на успех, а если такая возможность и будет найдена, то нет гарантий получения желаемой прибыли.

Оптимальное решение - это торгово-выставочная площадка (электронная торговая площадка) со складскими площадями в Германии.



5. Конкуренция

Ближайшие к нам конкуренты:

- Мелкие посредники из Литвы и Польши.
- Посредники среди эмигрантов, проживающие долгое время в Германии. Работают с надбавкой на товар минимум 25%.

Минус подобных видов услуг- большой риск потерять товар, деньги и время.

Наша команда из профильных специалистов предлагает комплексное решение по реализации товара на рынках Германии и РФ.

Наши сильные стороны:

- ✓ Региональные преимущества: доступность товаров внутри рынка (по местонахождению товара).
- ✓ Покупатель видит, что покупает (качество товара).
- ✓ Немецкая компания может выполнить гарантийные обязательства.
- ✓ Решение рабочих вопросов внутри страны.
- ✓ Команда.

Преимущества для производителей товаров:

- ✓ Предоставим оценку конкурентоспособности на рынке.
- ✓ Подготовим и заключим контракты внешнеэкономической деятельности с учетом законодательства стран ввоза и вывоза. Знание рынка.
- ✓ Возьмем на себя поиск покупателей товаров. Клиент не отвлекается- товар продаёт наша компания.
- ✓ Разместим товары на торгово-выставочной и электронной площадке.
- ✓ Презентация товаров (выставки и ярмарки), услуг на немецком рынке.
- ✓ Страхование товара СПАО "Ингосстрах".

7. Инвесторам

Вход инвестора в проект

Для реализации проекта необходимо финансирование на 36 месяцев сумма 866.000 €.

Инвестиционные средства будут направлены на организацию торговой площадки:

- ✓ Регистрация компании;
- ✓ Покупка подходящего помещения (недвижимость) не менее 2000 м²;
- ✓ Покупка оборудования, машин и механизмов;
- ✓ Создание электронной торговой площадки, маркетинг и PR.

Все подробные цифры приведены в бизнес плане. Источником погашения долгосрочных обязательств станут денежные потоки, генерируемые самим проектом, а в качестве обеспечения финансовых обязательств выступят активы, формирующиеся в ходе его реализации.

Предлагаемая доля 50%

Выход инвестора из проекта

На выходе из проекта инвестор получают возврат вложенных средств, в размере 866.000 €, и 50% собственности компании.

8. Наша команда



Новиков С.В
Беларусь

Организатор проекта.
Поиск компаний,
производителей,
проведение переговоров.
Курирование всего проекта.
Поиск и участие в тендерах
(закупках). Встреча с
клиентами.



Бельске И. В.
Германия

Специалист по продажам.
Сбыт продукции (опт,
мелкий опт), продвижение
товаров и услуг,
эксплуатация склада. Поиск
товара для РФ и стран ТС.
Проведение сделок, встреча
с клиентами на территории
Германии.



Рубцов О. В.
Россия

Специалист по продажам.
Товары на территории
России, встреча с клиентами
на территории РФ,
заключение договоров,
анализ рынка товаров и
услуг. Поиск и участие в
тендерах (закупках).



Шабасова Е. С.
Беларусь

Администратор сайта.
Техническая поддержка
сайта и его продвижение.
Рекламная деятельность.

Спасибо за внимание!

Новиков Сергей Владимирович
Телефон: +375(29)547-99-31
uslugide@mail.ru