



БІЗНЕС-ПЛАН

Повна назва організації: Бережецька Я.Г.

Адреса: м. Кривий Ріг, вул. Віталія Матусевича, 23.

П.І.Б. авторів бізнес-плану: Бережецька Яна Геннадіївна

Тел.: +380962982200 Назва бізнес-плану: «Cart assistant».

Науковий керівник: к. е. н., доцент Адаменко М. В.

Керівник підприємства: Бережецька Я.Г.

ЗМІСТ

РЕЗЮМЕ.....	3
Інноваційні ознаки.....	3
Мета і завдання.....	3
Обґрунтування актуальності.....	4
Короткий зміст.....	4
АНАЛІЗ ГАЛУЗІ	6
КОМПАНІЯ, ВИД ПРОДУКЦІЇ, ПОСЛУГ	8
МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ І СТРАТЕГІЯ.....	10
ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН.....	12
СТРАТЕГІЯ НДДКР.....	16
УПРАВЛІННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ.....	19
ОЦІНКА РИЗИКУ	21
ФІНАНСОВИЙ ПЛАН.....	22

РЕЗЮМЕ

Інноваційні ознаки.

«Cart assistant» - це інноваційний візочок, за допомогою якого люди з обмеженими вадами зору та люди похилого віку мають змогу вільно пересуватися по супермаркетах та самостійно обирати товари та продукти в магазині без сторонньої допомоги.

Даний візочок є інновацією. Його аналогів не існує в світу. Запровадження «Cart assistant» може стати вирішенням однієї із соціальних проблем людства, та допомогти вільно себе почувати сліпій людині. Інноваційна ознака візочка є в тому, що на «Cart assistant» буде встановлений спеціальний планшет в якому буде запрограмована навігаційна програма. Данна програмі містить в собі карту супермаркету, що буде супроводжувати людину з обмеженими вадами зору й вказувати людині куди треба йти за допомогою голосового диспетчера. Також в планшеті буде налаштований сканер-розпізнавач товарів та продуктів. Тобто сліпій людині необхідно лише піднести будь-який товар до планшету і він відразу розпізнає його. Далі після сканування товару за допомогою голосового диспетчера оголосить людині, ціну та найменування даного товару. Ця інновація надасть можливість відвідувати магазини, супермаркети та гіпермаркети сліпим людям та більшій кількості пенсіонерів.

Мета і завдання.

Метою цього проекту є допомога людям з обмеженими можливостями, а саме людям які мають вади з порушенням зору. Якщо супермаркети облаштують деякі візочки спеціальними навігаційними системами, які будуть допомагати людям пересуватися по відділах магазину, тоді більшість людей похилого віку матимуть змогу без зайвої допомоги вільно пересуватися по магазину. В навігаційному візочку буде запрограмована карта усіх відділів та найменування асортименту товарів в супермаркеті, що полегшить сліпій людині орієнтуватися де знаходяться необхідні товари. Для досягнення даної мети було вирішено такі завдання:

- складено виробничий план;
- оптимізовано управління та організацію;

- оцінено ризики;
- складено фінансовий план;
- обґрунтовано ефективність розроблення візочка та досягнення інтересів всіх зацікавлених суб'єктів його існування.

Обґрунтування актуальності.

В Україні налічується близько 60 тисяч сліпих людей.

На сьогоднішній день жоден магазин в нашій країні не має спеціального обладнання, яке б давало змогу вільно пересуватися по магазину людям з обмеженими вадами зору. На жаль, кожен похід в магазин для 60 тисяч українських сліпих схожий на прогулянку по довжелезному мінному полю, а бажання знайти якийсь необхідний товар перетворюється на гру в рулетку. Запровадження даного візочка не тільки дасть змогу вільно відчувати себе людям з обмеженими вадами зору, а й просто людям похилого віку. Також даний навігаційний візочок можна використовувати людям які мають тимчасові проблеми з зором. В даному бізнес-плані запропонована ідея вирішення соціальної проблеми України.

Залучаючи супермаркети та магазини нашої країни до облаштування спеціальними візочками «Cart assistant» не тільки створить нове ставлення до цієї проблеми, а й заохотить сліпих й більшу кількість пенсіонерів відвідувати супермаркети.

У результаті – від виготовлення та продажу соціальних візочків магазинам та супермаркетам, товариство ФО-П Бережецька Я.Г. отримує підприємницький дохід та прибуток, громадяни (сліпі й люди похилого віку) – змогу вільно пересуватися по магазину й купляти необхідні речі, країна – вирішення серйозної соціальної проблеми, супермаркети – більшу кількість покупців.

Короткий зміст.

Для відкриття та початку виробничої діяльності Бережецька Я.Г. повинна в органах місцевого самоврядування зареєструватися як фізична особа – підприємець та отримати відповідні дозволи, передбачені законодавством.

Для запуску бізнесу передбачається використання наявного приміщення (будівлі) та прилеглої до нього території, яке орендується ФО-П Бережецька Я.Г., а також придбання необхідного обладнання – планшетів та візочків. Використання приміщення і обладнання узгоджується з органами пожежного нагляду.

Для розвитку бізнесу планується залучати найманих працівників на основі укладення трудових договорів. Роботодавцем виступає Бережецька Я.Г. Трудові договори укладаються в письмовій формі і реєструються в державному центрі зайнятості.

АНАЛІЗ ГАЛУЗІ

На сьогоднішній день конкурентне середовище в даному бізнесі відсутнє. Оскільки в Україні не має аналогів даному навігаційному візочку «Cart assistant». Аналізуючи галузь, в першу чергу, необхідно розглянути виробничий випуск візочка, а також розроблення навігаційної програми.

Розпочнемо з навігації. Навігаційна система включає в себе навігаційний елемент керування, який дає змогу переключатися між різними формами та звітами в базі даних. За допомогою форми навігації, яка містить навігаційний елемент керування. Форми навігації, це чудове доповнення до будь-якої настільної бази даних. Навігаційну систему можна створити за допомогою програми Access. Створена система (рис.2) надасть змогу завантажити в свій додаток для смартфона або планшета дану навігаційну програму й синхронізувати її з розташуванням відділів продуктів та товарів.



Рис.2 – навігаційна система створена в програмі Access.

Що до візочка, то візочки можна придбати у товариства Маргус, ООО (Київ). Товариство Маргус,ООО пропонує такі параметри візочка:

- габарити. розміри, мм .: 740x460x940
- вантажопідйомність: 80 кг.
- діаметр. коліс: 4 "
- пластикові бампера на кошику
- колір пластика: на вибір (червоний, зелений або синій)

- ціна даного візочка 2700 тис. грн.

На рисунку 3 зображений візочок від товариства Маргус, ООО.



Рис.3 – візочок від товариства Маргус, ООО (без встановленої навігаційної системи).

Також необхідно придбати планшети в будуть завантажена програма Acces. Планшети необхідні для даного візочка повинні мати діагональ -7 дюймів. Планшет ми обираємо за демократичною ціною в 2199 грн. Фірма та назва планшету - PRESTIGIO Grace 3157 7" 4G 16Gb Black. Цього функціоналу цілком вистачить для облаштування нашого навігаційного візочка.

КОМПАНІЯ, ВИД ПРОДУКЦІЇ, ПОСЛУГ

Підприємницька діяльність ФО-П Бережецька Я.Г. відбувається у сфері інноваційного розвитку шляхом розроблення «Cart assistant» візочків.

«Cart assistant» - це візок, що облаштований спеціальним навігаційним пристроєм, що буде супроводжувати людину з порушеними вадами зору по супермаркету чи магазину (рис.4).



Рис.4 – представлений навігаційний візочок «Cart assistant».

На сьогоднішній день аналогів цих візочків не існує. Нами планується, що кожен супермаркет приблизно повинен мати 10 «Cart assistant».

Таким чином супермаркети будуть заохочувати більше клієнтів. Встановивши ці візочки у своєму магазині, супермаркети подбають про своїх особливих покупців, надавши їм можливість самостійно рухатися по магазину та обирати ті чи інші найменування товарів. Сам візок «Cart assistant» матиме легкість в керуванні не потребує докладання зайвих зусиль аби його переміщати по магазину. Також будь-який товар в магазині можна буде відсканувати, для цього треба лише підвести товар до планшета і той відразу відреагує й оголосить суму й

назву даної продукції. Цей візок підходить не лише людям з обмеженими вадами зору, а й просто людям похилого віку, що погано орієнтуються в магазині й недобачають дивлячись на ціnnики даної продукції в супермаркеті.

Однією з головних вимог до успішної роботи у сфері обслуговування є підготовлений персонал. ФО-П Бережецька Я.Г. планує прийняти на роботу сімох працівників, з яких:

- 2 особи – диспетчер;
- 4 особи – оператори з обслуговування візочків за сумісництвом водії;
- 1 особу – програміст, що буде налаштовувати програму Acces.

Роботу керівника та за сумісництвом бухгалтера Бережецька Я.Г. буде виконувати самостійно за окрему оплату. У подальшому може розглядатися можливість наймання працівника на цю роботу.

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ І СТРАТЕГІЯ

Маркетинговий аналіз даного бізнес-плану базується на аналізі конкурентного середовища за допомогою матриці SWOT.

SWOT-аналіз є широко визнаним підходом, що дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього й внутрішнього середовища. Застосовуючи матрицю SWOT, можна встановити лінії зв'язку між силою й слабкістю, які властиві бізнесу, та зовнішніми погрозами й можливостями.

Методологія SWOT припускає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також погроз і можливостей, а після цього встановлення ланцюжків зв'язків між ними, які надалі можуть бути використані для формулювання стратегії бізнесу з екологічного вендінгу. На основі складеного списку слабких і сильних сторін, прогнозів і можливостей, а також встановлених між ними ланцюжків зв'язків складено матрицю SWOT (табл. 1).

Таблиця 1 – Матриця SWOT бізнесу запропонованим ФО-П Бережецька Я.Г.

	<u>Можливості:</u> – наявність інновації у соціальній сфері; – наявність робочої сили; – стабільний попит на продукцію.	<u>Погрози:</u> – економічна несприятлива ситуація в країні; – зростання цін на техніку;
<u>Сильні сторони:</u> – рішення соціальної проблеми; – високий рівень підготовленості персоналу; – високий рівень обслуговування клієнтів;	<u>Сила і можливості:</u> – завоювання ринку; – збільшення обсягів реалізації; – високий рівень якості обслуговування;	<u>Сила і погрози:</u> – стабільний попит на продукцію; – економічна несприятлива ситуація в місті та країні в цілому.
<u>Слабкі сторони:</u> – відсутність досвіду в розробленні навігаційного візочка;	<u>Слабкість і можливості:</u> – ефективне вкладення інвестицій.	<u>Слабкість і погрози:</u> – можлива збитковість бізнесу; – існують підприємницькі ризики.

Матриця SWOT показує становище підприємства і можливі виходи, встановлюючи зв'язок між слабкими і сильними сторонами та погрозами і можливостями бізнесу. Це дозволяє сформувавши декілька стратегічних альтернатив, вибір яких є нелегким завданням. Для досягнення конкурентних переваг, що являються частиною або основою загальної стратегії, необхідно використати ресурси і сфери діяльності підприємства.

Для підприємницької діяльності ФО-П Бережецька Я.Г. з метою подальшого розвитку є доцільним обрати загальну стратегію «завоювання та затвердження або посилення позиції підприємства на ринку».

ФО-П Бережецька Я.Г. націлена на плідну співпрацю з компаніями партнерами:

- компанія Маргус, ООО (Київ);
- фірма по виготовленню планшетів PRESTIGIO.

ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

Виробничі потужності ФО-П Бережецька Я.Г. знаходяться у складському приміщенні за адресою: м. Кривий Ріг, вул. Віталія Матусевича, 23.

Складське приміщення має площу 100 м², офісна кімната – 20 м². Приміщення мають стандартну висоту, сухі, теплі. Ці приміщення взяті підприємцем в оренду.

Місце розміщення складу та офісу має конкурентну перевагу – зручне розташування, близько від супермаркетів в яких будуть встановлені пробні візочки у районі 95 квартала, Соцміста, Вечірнього бульвару тощо. Візочки «Cart assistant» будуть розташовані при вході у супермаркет.

У бізнесі ФО-П Бережецька Я.Г. 30 візочків «Cart assistant». Планується що для пробного використання встановити в шістьох магазинах по 5 візочків.

Таблиця 2 – Розрахунок місячної орендної плати ФО-П Бережецька Я.Г.

Показник	Велечина
Вартість оренди 1 кв.м складського приміщення і офісної кімнати, грн.	90
Розмір приміщення, кв. м	130
Вартість оренди складського приміщення і офісної кімнати, грн.	10000
Всього орендна плата на місяць, грн.	10220

Вартість одного інноваційного візочка «Cart assistant» з установкою та програмуванням навігаційної карти магазину становить 6500 тис. грн. Враховуючи гнучку систему знижок виробника візочків «Cart assistant» можна визначити одноразові витрати (інвестиції) ФО-П Бережецька Я.Г. на придбання і встановлення 30 візочків.

Крім того, для ведення бізнесу підприємцю необхідно придбати бувший раніше в експлуатації вантажний автомобіль ГАЗ 2705, 2008 року випуску, та офісну техніку. Розрахунок інвестицій наведено у табл. 3.

Таблиця 3 – Розрахунок інвестицій на придбання обладнання для ФО-П Бережецька Я.Г.

Показник	Велечина
Кількість візочків, од.	30
Вартість одного візочка грн.	6500
Вартість придбання візочків, грн.	195000
Автомобіль ГАЗ 2705 (б/у, 2008 р.), грн.	102000
Комп'ютер, монітор, МФУ	19000
Всього інвестицій, грн.	316000

Оскільки візочки, автомобіль та офісна техніка придбані підприємцем у власність, то необхідно розраховувати амортизаційні відрахування (табл. 4).

Таблиця 4 – Розрахунок амортизаційних відрахувань ФО-П Бережецька Я.Г.

Показник	Велечина
<i>Візочки:</i>	
Початкова вартість, грн	316000
Знос, %	1,35
Амортизаційні відрахування на місяць, грн	4266
<i>Автомобіль ГАЗ 2705:</i>	
Початкова вартість, грн	102000
Знос, %	1,62
Амортизаційні відрахування на місяць, грн	1653
<i>Офісна техніка:</i>	
Початкова вартість, грн	19000
Знос, %	1,94
Амортизаційні відрахування на місяць, грн	369
Всього амортизація, грн	6288

Нами застосовується прямолінійний метод нарахування амортизації з терміном експлуатації візочків – 6 років, автомобіля – 5 років, офісної техніки – 4 роки.

Візочки «Cart assistant» потребують витрати електроенергії для заряду батареї планшета.

Місячні витрати на паливо наведені у табл. 5.

Таблиця 5 – Місячні витрати на паливо ФО-П Бережецька Я.Г.

Показник	Величина
Пробіг автомобіля в день, км	20
Витрачання бензину на 100 км, л	15
Вартість 1 л бензину, грн	27,5
Всього витрат на паливо, грн	82,5

Виробничий процес забезпечує персонал, найманий ФО-П Бережецька Я.Г. Загальне керівництво забезпечує сам підприємець. Оплата праці персоналу наведена у табл.6.

Таблиця 6 – Розрахунок місячної оплати праці найманих працівників ФО-П Бережецька Я.Г.

Показник	Ставка, штат.од.	Місячний оклад, грн	Фонд оплати праці, грн
Керівник	1	5000	5000
Диспетчер	2	4100	8200
Оператор обслуговування візочків	3 5	4300	21500
Водій	1	4200	4200
Разом	9		38900

На основі визначених статей витрат можна розрахувати усього витрат (табл. 7).

Таблиця 7 – Розрахунок собівартості іноватійного візочка ФО-П Бережецька Я.Г., грн.

Стаття витрат	Сума на місяць
Витрати на паливо	82,5
Заробітна плата	38900
Оренда приміщення	10220
Всього виробничі витрати	51207
Інші витрати (5% від виробничих витрат)	2560
Єдиний соціальний внесок за ФО-П	1200
Всього витрат	104169,5

СТРАТЕГІЯ НДКР

Реалізація запропонованого бізнес-плану надасть можливість розглянути соціальну програму, однією з переваг якої порівняно з традиційним ритейлом є допомога в пересуванні по магазину людям з обмеженими вадами зору. Життєвий цикл нашої запропонованої послуги, має аналогічні етапи, що й життєвий цикл будь-якої продукції (рис. 4).

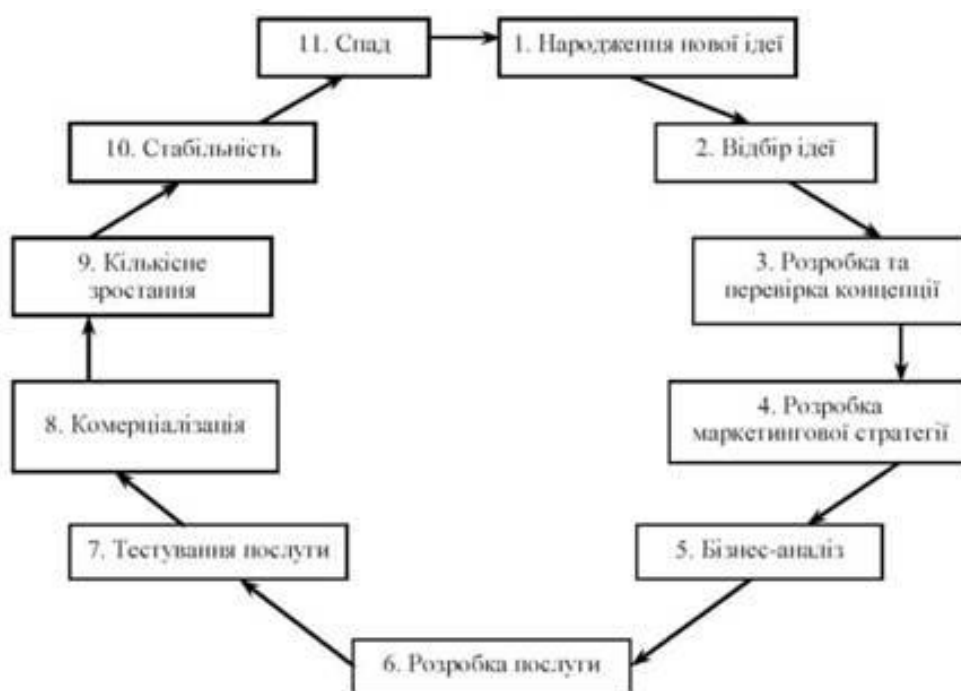


Рис. 4 – Життєвий цикл послуги.

1. Народження ідеї. Щоб досягти комерційного успіху на ринку, доводиться розглядати безліч початкових ідей. Для цього треба провести опитування споживачів, дистриб'юторів, партнерів, постачальників і працівників підприємства на всіх рівнях. Слід також проаналізувати нові ідеї і підходи, запропоновані конкурентами щодо розробки нових видів послуг.

2. Відбір ідей. Маючи великий масив ідей, треба переглянути їх, відкинути нереальні і визначити пріоритетність решти ідей за ринковим потенціалом, технічною складністю та реальністю виконання.

3. Розробка і перевірка концепції. Кожна концепція повинна відображати ідею послуги, орієнтуючись на споживача. Далі концепцію перевіряють на відповідність потребам цільової групи споживачів.

4. Розробка маркетингової стратегії. Треба розробити маркетинговий план, в якому дається уявлення про цільовий ринок, бажане позиціонування послуги, орієнтовний рівень реалізації та контрольні завдання щодо частки ринку і рівня прибутку.

5. Бізнес-аналіз. Потрібно детально оцінити концепцію послуги та її маркетингову стратегію щодо відповідності цілям підприємства, планованих показників реалізації, витрат і прибутку.

6. Розробка послуги. Переконавшись у реальності концепції маркетингу і послуги, треба розробити прототип нової послуги. Даний етап характеризується активністю розробки організації та надання послуги

7. Тестування послуги. Доцільно провести тестування нової послуги, запропонувавши її на обмеженій частині ринку за контрольованих умов для перевірки стратегії маркетингу та послуги.

8. Комерціалізація. Послуга виводиться на ринок і реалізується на регіональному, національному або міжнародному рівні. Звичайно, вдосконалювати послугу необхідно і після її виходу на ринок. Відповідно теорії життєвого циклу послуги, як тільки припиняється робота над удосконаленням послуги, вона одразу втрачає конкурентоспроможність.

9. Кількісний зріст. При вдалому розвитку подій послуга продовжує розвиватися і нарощувати обсяги продажу і вступає в стадію - кількісного росту. У зв'язку з тенденціями зростання послуга вимагає особливої уваги усіх працівників сервісного підприємства, можливо навіть перебудови його структури, підвищення ефективності діяльності. Це стадія завойовування якого-небудь сегмента ринку, зміцнення своїх ринкових позицій, вироблення конкурентної стратегії, підвищення ролі маркетингу в

управлінні послугами. На цій стадії існує висока імовірність виникнення кризи, причинами якої, можуть стати: залежність від ринкової кон'юнктури; невміння формувати потреби ринку, виходячи зі своїх можливостей; недостатні виробничі потужності.

10. Стабільність. Після досягнення визначеної межі (наприклад, послуга вже затвердилася на ринку) цикл розвитку послуги переходить у стадію - стабільності - стійкого конкурентоспроможного стану. Після досягнення визначеної межі підприємство, як правило, приймає рішення про здійснення подальшого розвитку у вигляді освоєння нових ринків збуту, диференціації послуг, розробки нових видів послуг, впровадження нових технологій й ін.

11. Спад. У процесі розвитку послуги нерідко втрачають колишній динамізм й переходять у стадію спаду розвитку. Це стан періоду занепаду, старіння послуги, коли найбільш значимі параметри життєдіяльності помітно погіршуються, а розвиток, що розуміється як подальше удосконалювання, втрачає зміст, заходить у тупик. На цій стадії підприємство переходить до розробки і впровадження нової послуги, а колишня припиняє існувати в первинному вигляді.

Життєві цикли послуг, як правило, не збігаються з економічними циклами, життєвими циклами технологій.

УПРАВЛІННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ

Як раніше зазначалося даний бізнес пропонується до відкриття через реєстрацію ФО-П, під керівництвом Бережецької Я.Г.

На рис 5 наведено схематичне зображення процедури оформлення документів.

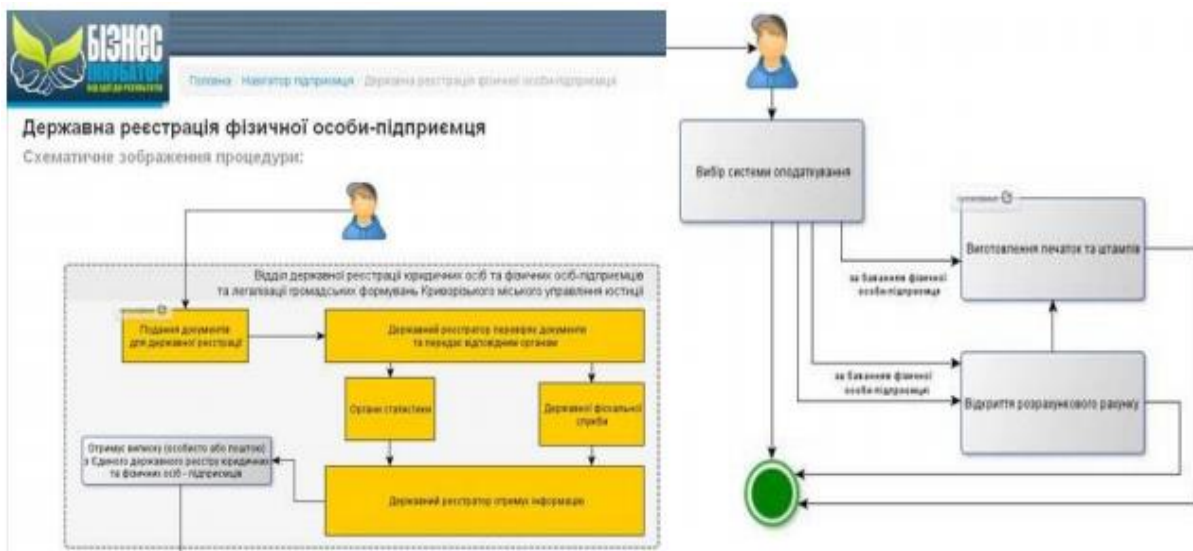


Рис. 5 – Схема оформлення документів для реєстрації майбутнього підприємства.

Відповідно до рис. 5 державна реєстрація проводиться у два етапи, першим кроком необхідно подати документи до служби державної реєстрації і за умови отримання виписки із єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб підприємців, обирається система оподаткування. Враховуючи невеликий розмір бізнесу на початковому етапі було обрано спрощену систему оподаткування.

Зважаючи на перелік видів діяльності (за КВЕД 009:2010), які мають право бути платниками єдиного податку вважаємо доцільно обрати саме такий метод оподаткування.

У зв'язку із обраною системою оподаткування, фізична особа – підприємець повинна надавати Податкову декларацію платника єдиного податку фізичної особи – підприємця, затверджено наказом Міністерством фінансів України 19 червня 2015 року №578.

ФО-П Бережецька Я.Г. має всі необхідні документи для початку організації своєї діяльності. Використовується праця сімох найманих працівників із розрахунку на вдев`ять штатних одиниць.

До обов'язків керівника входить визначення, планування, здійснення та координація діяльності, налагодження взаємовигідних відносин із стратегічними та новими клієнтами, здійснення організації бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності, організація обліку майна, зобов'язань та господарських операцій. Система он-лайн моніторингу та обслуговування «Cart assistant», передачею настановних параметрів у навігаційну систему.

Диспетчерська «он-лайн моніторинг» розташовується в Інтернеті на вебсайті та в режимі реального часу контролює роботу навігаційної системи. Моніторинг системи навігації відбувається цілодобово, диспетчер аналізує інформацію. Якщо маркетологи супермаркету забажають змінити розташування товарів, тоді диспетчер відразу сповістить програмістів про зміни які треба внести в навігацію.

ФО-П Бережецька Я.Г. починає свою діяльність з введення в дію 30 «Cart assistant» , які обслуговуватиме 7 осіб. На наступний рік планується ввести в експлуатацію 90 візочків «Cart assistant», кількість необхідних робітників відповідно також зросте.

ОЦІНКА РИЗИКУ

У даному бізнес-плані по розробці візочка «Cart assistant» можна виділити такі ризики:

- 1) ймовірність поломки візочка. Як і будь-яка річ, візочок може зламатися. В цьому випадку можна програти за кількома напрямками:
 - витрачаються кошти на оновлення зламаних запчастин візочка. А якщо він зламався так, що ремонту вже не підлягає, то нічого не залишається, як купувати новий - і це теж тягне за собою додаткові витрати;
 - на певний період часу втрата декількох покупців, що потребують використанню візочка.
- 2) вандалізм. У нашій країні менталітет бажає кращого. Саме тому може виникнути проблема крадіжки або вандалізму по відношенню до планшета який буде встановлений в навігаційному візочку «Cart assistant». Щоб хоч якось убезпечитися від вандалів та злодіїв необхідно кожного разу після того, як людина с обмеженими вадами зору використає візочок, знімати з візочка планшет. Таким чином, якщо відвідувач з обмеженими вадами зору заходить до магазину, він неодмінно повинен попросити будь-якого робітника магазину підготувати візочок для його використання.
- 3) ймовірність поломки планшета. Як і будь-яка техніка, планшет може зламатися. В цьому випадку ми втрачаємо кількість діючих візочків.
- 4) Візочок «Cart assistant» вимагає догляду за собою. Програмісти повинні постійно перевіряти злагоджену роботу навігаційної системи. А спеціаліст з ремонту візочків повинен стежити за технічним станом «Cart assistant». Всі процедури перевірки технічного стану та навігації вимагають витрат часу і коштів.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

При складанні фінансового плану враховано, що фінансування проекту інноваційного візочка шляхом виробництва 30 візочків буде відбуватися власними коштами підприємця.

Мета даного бізнес-плану полягає в тому, щоб вирішити проблему з пересуванням людей маючих порушення зору по магазинах і супермаркетах.

Тобто всі витрати, що здійснить підприємство підуть в собівартість інноваційного візочка. Виробництво перших 30 візочків буде пробним. Оскільки сама ідея проекту є інноваційною, то слід враховувати ризики. Виготовлення візочків в даному бізнес-плані розраховані на місяць, тобто на одну партію з 30 візочків. Якщо ринок зацікавиться даним товаром, підприємство й надалі буде продовжувати виробництво «Cart assistant». Якщо ідея буде підтримана, тоді підприємство розширить своє виробництво і складе новий бізнес-план.

Провівши аналіз можна сказати, що загалом потрібно 420170 тис.грн. інвестицій на розробку і реалізацію першої пробної партії з 30 візочків.

А отже , один візочок коштуватиме 14100 тис. грн. Прибуток який отримає підприємство за продаж 30 візочків (за місяць) складатиме 423000 тис. грн.