Nazwa: Damciomart

Wielkość: mniej niż 250 os zatrudnionych Roczny obrót: ok 30 mln Lokalizacja: Polska z siedzibą w Warszawie Dystrybutor sprzętu AGD [ ]

Cele: Znajdowanie firm niszowych polskich producentów, rozprowadzanie i sprzedaż ich produktów AGD. Pomoc finansowa takim firmom (wkład na rzecz tych firm), współpraca z nimi [ ] wysoka marża handlowa - wzrost sprzedaży - wzrost udziału w rynku - zmniejszenie ryzyka działania - zmniejszanie kosztów handlowych - innowacyjność w zakresie metod prezentacji i sprzedaży towarów - kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy, czyli wzrostu zaufania klientów i innych podmiotów do firmy i jej znaku firmowego. [ ] Innowacyjność [ ]

Wizja: rozszerzyć się globalnie, stać się dobrą rozpoznawalną marką, jak i przyczynić się do większego rozpoznawania firm sprzedawanych

Produkt/usługi:

W firmie będziemy zajmować się sprzedażą artykułów AGD na terenie polski. Tworzeniem produktów będą zajmować się polscy mało znani producenci. Chcemy aby towar na naszych półkach był jak najwyższej jakości, a przy tym by cena zachęcała nie jednego klienta. Z uwagi na to ze towary te nie będą miały znanej wyrobionej marki, wszystkie produkty będą jak najwyższej jakości aby pozwolić jak najlepiej pokazać się małym producentom. Dodatkowo tez firma damciomart będzie świadczyć usługi gwarancyjne jak i dodatkowo sprzedaży swoich artykułów w postaci ratalnej.

Menadżer czy lider:

Uważam że w przypadku mojej firmy zdecydowanie bardziej do zarządu nada się menadżer. Do tego typu zadań niezbędne jest dobre planowanie, aby uniknąć ryzyka związanego z zakupem towarów od małych firm. Każdy szczegół ma znaczenie i może krytycznie odbić się na firmie. Dodatkowo w tak dużej firmie niezbędna jest odpowiednia kontrola pracowników jak i dostawców. Ważne też jest aby firma była bardzo dobrze zorganizowana aby moc bardziej się rozszerzać.

Strategie:

Rozszerzanie marek spółki na obszarach innych mediów i produktów. Otwarcie sklepów na ternie polski jak i innych krajach w ciągu najbliższych lat. Zainwestowanie w marketing, zwiększając ilość reklam, między innymi bilboardów, a w przyszłości rozważymy nakręcenie reklamy do telewizji i/lub w internecie.

Źródła finansowe:

Źródła zewnętrze – zysk własny, uzyskany ze sprzedaży produktów.

Źródła wewnętrze – kredyty bankowe z kapitału obcego, emisja akcji oraz zwiększanie udziałów.

Cena/Zysk:

Aktualnie wynosi ona 5.80 i w ciągu najbliższych 5 lat powinno się zmienić do około 8. Wskaźnik wzrośnie z uwagi na fakt coraz większego zapotrzebowania na sprzęt komputerowy. Należy też dodać ze dzięki zastosowaniu mało znanych producentów, firma nie ma konkurencji w swojej cenie i jakości produktów. Dodatkowo firma od kilku lat notuje wyłącznie wzrosty wskaźnika C/Z.

Otoczenie:

Firma niestety na rynku szczególnie zagranicznym jest daleko w tyle za konkurencją która dzięki wielu siedzibom na terenie całego świata jest w stanie o wiele bardziej sięgać do nowych klientów. Sama polska niestety ma bardzo małe znaczenie na rynku sprzętu AGD w całym świecie, jednak dzięki temu że znajduje się w centralnym miejscu Europy, firma ma dobre możliwości rozwoju na zasięg globalny. Na rynku polskim jest jednak jednym z czołowych firm zajmujących się sprzedażą artkułów AGD. Większość z nich zajmuje się sprzedażą markowych produktów w wysokich cenach, gdzie firma damianmart skupia się na jakości i niskiej cenie w zamian za markę. Z uwagi na specyficzne podejście do oferowanych produktów firma ta ma bardzo duże możliwości strategiczne.