

## **Xülasə**

DNART layihəsi bir qrup gənc və təcrübəli komandanın ideyasıdır. Layihənin əsas məqsədi orijinal və qeyri-adi aksesuarlar və bijuteriyaları Azərbaycan brendi altında yerli və xarici bazarlara çıxarmaqdır. Artıq bir neçə il ərzində davam edən pilot layihə ərzində əldə olunan araşdırma təcrübəsi və hazırlanan məhsullar müştəri zövqünə və tələblərinə cavab verən mənfəətli biznes sahəsi olacağından xəbər verir.

Layihənin uğurlu olması üçün aşağıdakı faktorları sadalaya bilərik:

1. Professional komanda və geniş əhatə dairəsi
2. İqtisadi faktorlar və xaricdən gələn məhsullarda qiymət artımı
3. Ölkəmizə olan turist axını və əsasən Azərbaycan istehsalı özəl aksesuarlara maraq
4. Yerli bazarda oxşar məhsulların olmaması və ya xaricdən gətirilməsi (internet üzəri sifarişlər) və yerli rəqabətin olmaması
5. Təkrar emal olunan məhsullara artan maraq
6. Geniş çeşidli kolleksiya təklif etmək potensialı
7. Xarici bazara asanlıqla internet üzəri çıxmaq imkanı
8. Hazırlanan məhsulların bir-birindən fərqli olması, özəlliyi sevənlər üçün
9. Məhsul üzəri düşən xərclərin az, gəlirin yüksək olması

Layihə ilkin olaraq Faza-1 mərhələdən ibarətdir(01 İyul-31 Dekabr 2017) və əsasən hədəfimiz istehsalat tutumunun artırılmasını və buna uyğun olaraq yerli bazarda B2B və B2C müştərilərinə məhsullarımızı əməkdaş distributorların köməyi ilə təqdim etməkdir.

## **Şirkətin Adı**

DNART — *Do Natural Art*

## **Missiya**

Fərqliliyi və özəlliyi sevən xanım və bəylərimizi yüksək keyfiyyətli və yalnız müştəri təxəyyülü ilə limitlənən məhsullarımızla daimi müştərilərimizə çevirmək.

## **Vizyon**

Dünya bazarında Azərbaycan brendini uğurla təmsil etmək. 18-28 yaş həddində olan gənclərimizin ən azı bir məhsulumuzdan istifadəsi

## **Obyektivlər**

İlkin olaraq, Faza 1 üçün hədəflərimiz çox sadədir - 6 ay ərzində səhmdarlarımızda gəlirli biznesimizə inam yaratmaq

### **— İstehsal**

İstehsal gücümüzü aylıq 6 çeşiddə, +100 məhsula qaldırmaq

Məhsul üzəri düşən istehsal xərci və vaxtı azaltmaq

Texniki komandamıza yeni Freelancer tipli işçilər cəlb etmək

Müştəri tələblərinə uyğun məhsul çeşidimizi artırmaq

### **— Satış**

+6 B2B müştərilərlə əməkdaşlıq

Yeni B2C müştərilər qazanmaq

90% hazırlanan məhsulun satışını təmin etmək.

0-10% stockda məhsul saxlamaq

### **— Maliyyə**

Xərclər çıxıldıqdan sonra aylıq +1000 AZN gəlir əldə etmək

Aylıq +10% gəlirləri artırmaq

## Strategiya

Həftəlik komanda olaraq satış, maliyyə, xərclər, müştərilər, rəqiblər yerli və xarici bazarı və s. analiz edib iş planı hazırlamaq və qarşıya yeni hədəflər qoymaq.

## Dəyərlər

DNART milli dəyərlər üzərində qurulmuş bir şirkət olaraq formalaşmağı hədəfləyir. Adət-ənənələrimizi, mədəniyyətimizi, tariximizi əks etdirən məhsulları layiqli təmsil etməkdə qərarlıdır. Bu düşüncəyə sahib istənilən yaradıcı insanlara, təkliflərə, iş ortaqlıqlarında maraqlıdır. Əsas olan bu sahənin uğurlu inkişafını təmin etməkdir.

## Market

Yerli bazarda aparılan qısa araşdırmala göstərir ki, təklif etdiyimiz məhsulları hazırlayan şirkətlər yoxdur və ya bizim qarşımıza çıxmayacaq qədər kiçikdirlər. Əsasən, bu tip məhsulların müştəriləri internet üzəri əldə edir.

## Məhsullar

Aşağıda bizim ilkin olaraq aşağıdakı kolleksiyalarımızdır:

### Pendant 1

Məhsulun Adı	Məhsulun kodu	Qiymət
Maqnitli ürek	WMH01	16 AZN
Fırlanan ürek Sadə illusionist	WIH02	20 AZN
ürek medalyon bir tərəfli yazı	WH03	10 AZN
ürek medalyon iki tərəfli yazı	WH04	12 AZN
Albalı ağacı ürek medalyon	WCH05	18 AZN
Yumru Medalyon bir tərəf yazı	CWM06	7 AZN
Yumru Medalyon İki tərəf yazı	CWM07	8AZN
Tünd Aqacdən Ürekler	WWHMP08	15AZN

## Keyrings 2

Məhsulun Adı	Məhsulun kodu	Qiymət
Ürək Brelok bir tərəfi yazı	WHK07	10 AZN
Ürək Brelok iki tərəfi yazı	WHK08	12AZN
Yumru Brelok bir tərəf yazı	CWK09	7AZN
Yumru Brelok iki tərəf yazı	CWK10	8AZN
Pazıl	WPK01	
SAQQAL	WBK02	
SUPERMAN	WSK03	
BATMAN	WBK04	
HOME	WHK05	
DUZBUCAQ	WKK06	

## Brooch 3

Məhsulun Adı	Məhsulun kodu	Qiymət
FOX	WBF01	
CANAVAR	WBW02	
UREK	WBHF03	
YARPAQ	WLBL04	
TULKU YATAN	WBFS05	
Sərçə	WBB06	
MARAL	WBD07	
TOTORO	WBT08	
TULKU RENGLI	WBTR09	
XASKI	WBX10	

## Ring Box 4

Məhsulun Adı	Məhsulun kodu	Qiymət
Diamond	DRB01	
Kvadrat	BWKRB02	

### Card Holder 5

Məhsulun Adı	Məhsulun kodu	Qiymət
Business Card holder	WCH01	
IPAD holder	WCH02	
IPHONE holder	WCH03	
Glass holder	WCH04	

### Wood Sign 6

Məhsulun Adı	Məhsulun kodu	Qiymət
Ailə və yaxınlar	WSFF01	

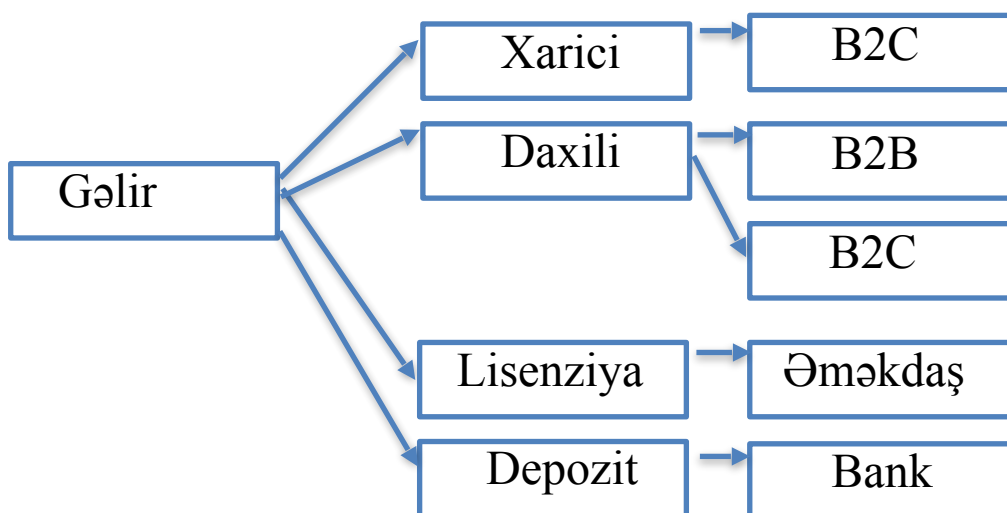
### Müştərilər

**B2B** - Hədiyyə dükanları, LoveStory hazırlayan şəxslər. Cosplay, İncəsənətlə bağlı iaşə obyektləri

**B2C** - Facebook, Instagram üzəri. İdeya Qazandı layihəsi.

### Gəlir modeli

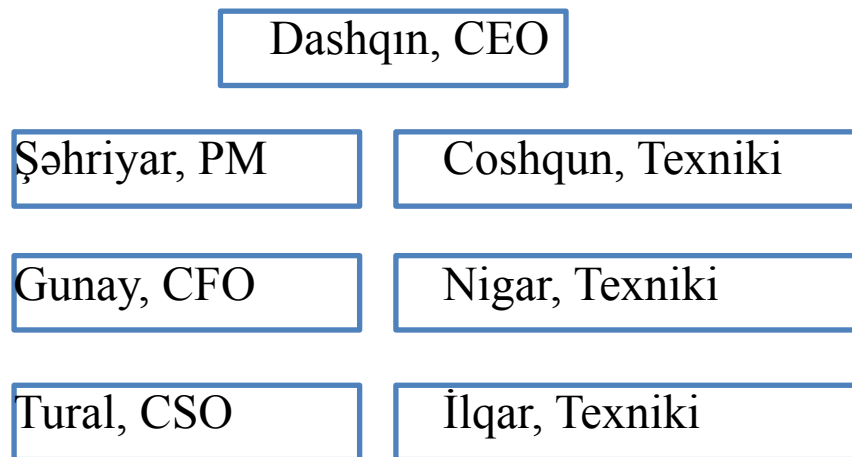
Gəlir modelimiz əsasən böyük marginli B2C, və aşağı marginli B2B modelindən əldə edilən gəlirlərə əsaslanır.



## Rəqiblər

Daxili bazarda bu gepoksid və ağac qarışığından üzük məhsulları hazırlayan şirkət yoxdur, lakin muncuq və dekor vasitəsilə kiçik şirkətlər var, lakin kifayət qədər tanınmış deyil. Xarici bazarda isə kifayət qədər bu sahə üzrə təcrübəli SecretWood(US), GreenWood(Russia) şirkətlərini misal gətirə bilərik.

## Komandamız



*Şəhriyar Məmmədov, Layihə Rəhbəri* - 1989 cu ildə Bakı şəhərində anadan olub. 2007-2011 illərdə Azərbaycan Dövlət Neft Akademiyası, 2011-2013 cu illərdə Qafqaz Universiteti MBA, IT Management, 2015-2017 ci illərdə Xaricdə Təhsil Proqramı ilə Fransa, Telecom Paristech Universitetində təhsil alıb. Her 3 universiteti elə qiymətlərlə GPA 4/4 ilə bitirib. 7 illik 6 ölkədə iş təcrübəsi əsasən telekommunikasiya, təhlükəsizlik və bulud texnologiyaları sahəsində olub. Bakcell, ZTE, Huawei, SAP, Fraunhofer və NGiNX şirkətlərində müxtəlif vəzifələrdə çalışıb. Paralel olaraq, Velorent, Cycle-Baku, DNART kimi start-upların təsisçilərindən biridir və Qafqaz Universitetində Novbeti Nesil Şebekələr və Telekommunikasiyanın əsasları fənnini tədris edib. Hal-hazırda IT sahəsi üzrə Silikon Vadisində Professional Training proqramında iştirak edir.

*Daşqın Əhmədov Texniki Qrup Rəhbəri* - 1991 ci ildə Bakı şəhərində anadan olub. 2009-2013 cü illərdə Azərbaycan Dövlət Bədən Təربiyəsi və

İdman Akademiyasında təhsil alıb. Tələbəlik Dövründə CycleBaku da Velomexanik kimi fəaliyyət gösdərib. Hal-hazırda ATL Group da Galaxy.az sayıtının content manager vəzifəsində işləyir. Məktəb vaxtlarından əl işləri müxtəlif aksesuarların hazırlanması ilə həvəskar məşğul olub. Həmçinin Şəxsi Gun X Sword layihəsində cosplayerlər üçün silah maketlərinin hazırlamaq işi ilə məşğul olub.

Namazov İlqar, Texniki - 1991 ci ildə Bakı şəhərində anadan olub. 2009 - 2014 cü illərə RF Krasnodar şəhərində Kuban Dövlət Texnoloqiya Universitetində əyani şəkildə təhsil alıb. Hal hazırda fərdi olaraq işləyir.

Nigar Yusupova, Texniki - Toxunma İşləri, Muncuq işləri, Qablaşdırma üzrə mütəxəssis , Rəssam.

Əhmədzadə Coşqun - Dizayner İkal hazırlama VƏ digər dizayn işləri üzrə mütəxəssis.

Gunay Nemət, Maliyyə Rəhbəri - 1989-ci il ildə anadan olub. 2006-2010 ci illərdə İqtisad Universitetində Mühasibat Uçotundan üzrə təhsil alıb. 7 ildir maliyyə sahəsində çalışıb. 3 il KOÇ holdingə tabe olan AVİS şirkətində, 4 ildir ki, HUAWEİ şirkətində Layihələr üzrə maliyyə nəzarətçisi vəzifəsində çalışır.

Tural Mehtiyev, Satış & Marketing Rəhbəri - Kosmik Agentliyinin satış meneceri vəzifəsində çalışır. Milli və beynəlxalq səviyyədə bir neçə böyük və kiçik şirkətlər üçün çalışmışdır. A Good Relations Builder in tanınmasında əvəzsiz rolu olmuşdur. Çünki müştəriləri ilə uzunmüddətli dostluq münasibətləri var. Sədaqətə inanır, həm professional və şəxsi həyatında.

### **Əməkdaşlar**

Aksesuar və hədiyyə dükənləri

Poçtlar vasitəsilə çatdırılma xidmətləri

Satış agentləri

## Risk Analizi

Planlaşdırılmamış əlavə xərclər

Xammalın təchizatı ilə bağlı problemlər və gecikmə

Daha böyük investisiyalı və bacarıqlı rəqiblərin bazara girməsi

Qanunlarla bağlı dəyişiklik xarici və daxili bazarda

Məzənnə ilə bağlı kəskin dəyişiklik

İqtisadi dəyişikliklər

Artan işçi xərcləri

Rəqiblərin kəskin qiymət və gözlənilməz strateji qərarları

Avadanlıqların gözlənilməz təmir xərcləri

Tələb Olunan Məbləğ			
<u>Məhsulun adı</u>	<u>AZN</u>	<u>USD</u>	<u>RUB</u>
Table Saw (циркулярная пила)	782		25 990
Рейсмусовый станок	1 219		40 499
Осцилляционный шпиндельный шлифовальный станок	421		14 000
Фрезерно-сверлильный станок	843		28 000
Шлифовальный станок	165		5 490
Токарный станок	1 716		57 000
Лобзиковый станок	215		7 152
Ленточная пила	1 294		43 000
Фрезерные станки	514		17 090
Laser Engraving Cutting	3 500	2 000	
<b><u>Yekun avadanlıq</u></b>	<b><u>10 670</u></b>	<b><u>2 000</u></b>	<b><u>238 221</u></b>
<b><u>Gömrük rüsumu</u></b>	<b><u>3 841</u></b>		
<b><u>Yekun məbləğ</u></b>	<b><u>14 512</u></b>		

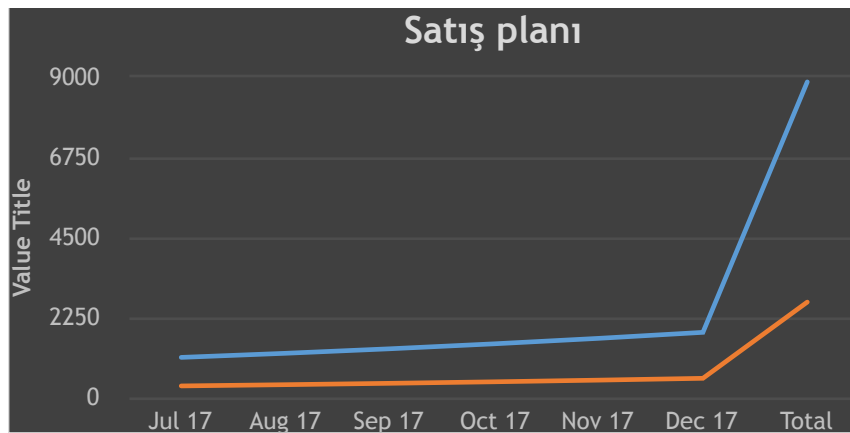
## Səhmdarlar



Madde	Sep-16	Oct-16	Nov-16	Dec-16	Jan-17	Feb-17	Mar-17	Apr-17	Total
Gəlir	15	540	202	116	88	146	391	120	1618
Xərc	263	12	140	140		147	189		891
Reklam		50	50				50		150
Əsas Vəsait					1310				1310
Mənfəət	-248	478	12	-24	88	-1	152	120	577

## Satış tarixçəsi

Aylar	Ağacdan məhsullar	Muncuq/bead accessuarize
Jul 17	1150	350
Aug 17	1265	385
Sep 17	1392	424
Oct 17	1531	466
Nov 17	1684	512
Dec 17	1852	564
Total	8873	2700



## Maliyyə Proqnozu

## **Nəticə**

Layihəmizin uğurlu bir biznesə çevrilməsi üçün lazım olan əsas tələblərə( güclü komanda, ideya, müştəri, bacarıq) cavab verdiyimizi düşünürük. İlk mərhələdə investisiya qoyulduqdan sonra, məhsul satışından əldə edilən gəlirləri yenidən yatırım etməklə, yeni məhsullar, müştərilər və rəqiblər yarada biləcəyimizə, və bu sahənin inkişafına səbəb ola biləcəyimizə inanırıq və öz növbəmizdə sizdən ilkin gələcək böyük dəstəyə ümid edirik.