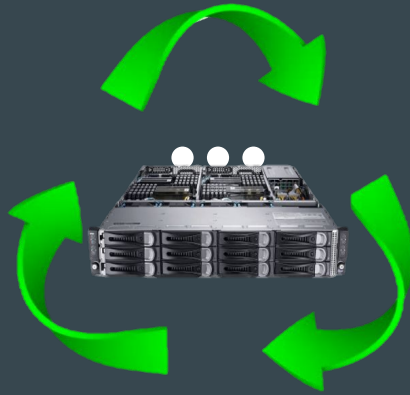


Green Cycle



Bærekraftige IT-løsninger

Forretningsidé og konsept

“GreenTech tilbyr gjenbrukte IT-produkter av kvalitet samt tjenester for oppsett, til bedrifter i Norge som ønsker å holde utgiftene nede og har et hjerte for miljøet.”

- Daglig kvitter store datasentre seg med brukbart IT-utstyr. Mye av dette kan resirkuleres og selges videre til mindre bedrifter.
- Tanken er da å tilby en full pakkeløsning, hvor vi står for både utstyr, full oppsetting og konfigurering, og samtidig tilbyr support og garanti.

Hvordan ideen fikk sitt opphav

- Ideen kom en dag da en av våre ansatte var på utkikk etter en server til hjemmebruk. Etter en del undersøkelser av nytt utstyr kom han frem til at brukte serveren ga en enorm kraft og ytelse i forhold til prisen av nytt utstyr.
- Tanken var da at dette må jo være gunstig for bedrifter som ikke har råd til det beste utstyret, men som fortsatt ønsker å være med på utviklingen innen IT.

Markedspotensial

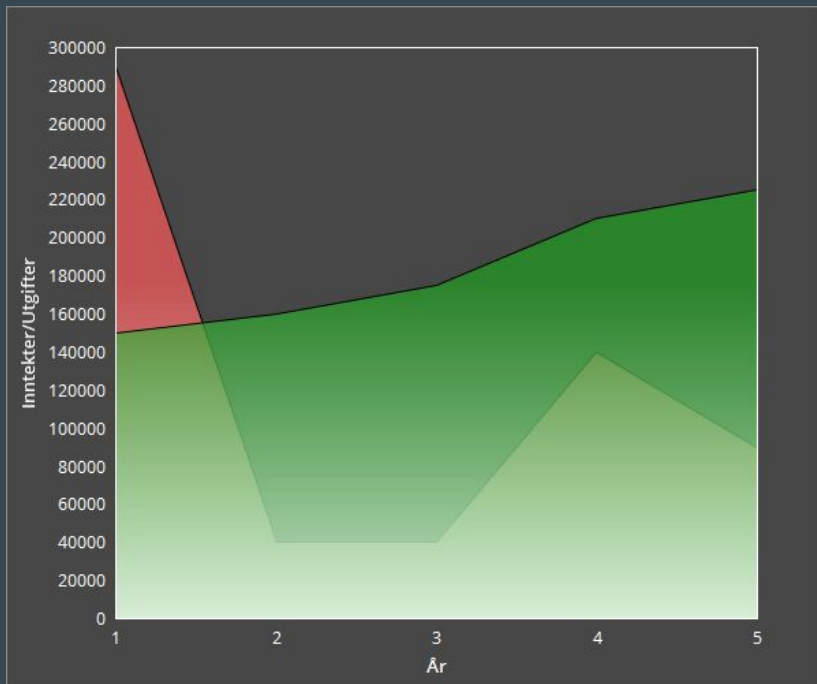
- IT-bransjen er i konstant utvikling
- Dagens virksomheter har behov for IT-utstyr
- Kan være en svært kostbar utgift som veier tungt på virksomhetens budsjett
 - Små bedrifter (1-20) ansatte
 - nyetablerte
 - Flere nyetablerte vil ha sjans til å overleve med flere tiltak som vil senke utgifter
- Moderne tenking: Tenk grønt! Spar penger, spar miljøet
- Vil levere varer til hele Norge via egen hjemmeside samt tjenester til hele sørøst-Norge

Konkurranse

- Ingen med nøyaktig samme konsept
 - Vi har hovedfokus å drive virksomheten i strekning Østfold ned til Sørlandet
 - Installerer ved levering
- Likevel en stor veletablert konkurrent: CircleIT AS
 - Etablert i flere land verden over
 - Bredere tilbud

Konkurrenter	Sterke sider	Svake sider
CircleIT AS	Stor bedrift, bredt tilbud	Veldig globale, så kan være en svakhet med leveringstid.
Arrow Value Recovery	Tilbuder 1 års garanti av utstyr.	kun datamaskiner og tlf
Genesis Data	Sender over hele landet	Lite utvalg av utstyr
Arrow Value Recovery	Lignende konsept i 29 år	Tilbyder ikke oppsett ved levering.

Finansiell Oversikt



Figur: 1. Oversikt over estimerte inntekter/utgifter

- Initiell kostnad på 250 000 kr for kjøp av varer og utstyr
- Oppgradering til kontor og egen varebil i løpet av fjerde år
- Vil kreve en kapital på 250 000 kr som vil måtte øke for å dyrke bedriftens vekst

Markedsstrategi

- Green Cycle vil tilby gode tjenester med lave priser samt god oppfølging i form av 24/7 support, installasjon og veiledning/oppfølging.
- Vi vil være tilstede både på gründermesser og større bedriftsarrangementer.
- Våre lokaler vil ligge sentralt i forhold til områder med stor gründervekst.



Figur: 2. Nye foretak i 2014/15, etter fylke. Kilde SSB

Referanser

[1]: https://www.tbt.no/brukt_pc_brukt_datautstyr/#genesisdatano

[2]: <https://regnskapshjelp.no/fastpris/>

[3]: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/foretak/aarleg-foretaksdemografi/2016-04-27>

Figurer:

1. <http://www.chartgo.com/get.do?id=b039d74d4a>

2:

https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/foretak/aarleg-foretaksdemografi/_image/263824.png?_encoded=2f6666666666666678302f35382f29303136286874646977656c616373&_ts=1543d4ea970