

SC DESIGN & 3D PRINT SRL

Reparăm nu aruncăm!

Plan de Afaceri

5.11.2020

Date de contact:

Dobie Răzvan A.I.

dobie.razvan@gmail.com

07520189052

Denumirea proiectului: DESIGN & 3D PRINT

Domeniu: Mediu

Membrii echipei

Nume:

Dobie Răzvan A.I.

Data nașterii: 31.05.1997

Email: dobie.razvan@gmail.com

Teleofn: 0752018052

Descrierea proiectului

Acest proiect constă în reducerea deeurilor rezultate din produse electronice care în componența lor au transmisii mecanice sau construcția lor mecanică .

Implicarea mea în această situație constă în fixarea acestor echipamente pentru a prelungi viața lor deoarece în majoritatea cazurilor componenta defectă poate fii în cazul unui blender, o roata dințată sau elementul de fixare al atașamentelor să fie uzat sau rupt , caz în care procesul de servizare al produsului este unul ușor de realizat , eficient și necostisitor.

Cuprins

1. Descrierea proiectului

Acest proiect dorește să satisfacă nevoile clienților de a putea repara aparatura electrocasnică , mecanisme auto și alte domenii de activitate.

Ideea acestui proiect a apărut în momentul în care am fost pus în situația de a trebuie să achiziționez un nou mixer deoarece în urma unei cazături acestuia l s-au rupt urechiusele de fixare a atasamentelor . Acest lucru putea fii evitat prin simpla schimbare a compomentei respective, dar acest lucru nu este posibil deoarece fie nu se gaseste componenta respectivă , fie prețul sau timpi necesari sunt prea mari pentru a fii sustenabili.

Doresc să pun la dispoziția clienților , fie ei personae fizice sau personae juridice , respectiv ateliere de reparații . Activitatea mea se va desfășura în doua etape și anume , proiectarea piesei defecte și printarea acesteia cu ajutorul unei imprimante 3D cu tehnologie FDM (fused deposition modeling).Cu ajutorul acesteia putem crea roți dințate , carcase , prinderi , elemente de fixare.

2. Strategia de lansare/dezvoltare

2.1. Metodele de promovare

Inițial promovarea noastră va fii una puternică pe platfomele de socializare , acestea și-au dovedit eficiența pentru că putem targheta ușor persoanele interesate direct de serviciile noastre . O altă metodă este și aceea de a contacta diferite ateliere care se ocupă cu reparații pentru a discuta despre o viitoare colaborare . O altă metodă mai este și aceea de a căuta pe diferite forumuri ce produse prezintă un potential ridicat în servisabilitate ușoară , în acest caz putem crea direct produsul și să îl vindem pe site-uri de vanzari precum OLX și Ebay .

2.2. Etapele de dezvoltare

Odată realizat un portofoliu de produse și un rulaj sustenabil , în funcție de modul de dezvoltare pe piata a companiei , putem să creștem capacitatea de producție prin achiziționarea a încă unei imprimante sau a mai multor imprimante cât și diversificarea producției la printarea cu metal și aici ca și la imprimarea cu materiale plastice sunt mai multe tehnologii si trebuie la momentul respectiv să analizăm ofertele și să alegem ce-a mai bună ofertă pretabilă dezvoltării noastre

3. Contabilitate și finanțe

3.1. Potențialul financiar

Acesta este unul ridicat deoarece costurile inițiale sunt reduse iar valorificarea efectivă a produsului vîndut se calculeaza în baza gramajului printat , orele de printare , orele de proiectare . Acești factori definesc prețul produsului , gramul printat poate fii chiar și 1.5 lei/g iar costul de achiziție a unui kg de materie primă este undeva între 80lei/kg pana la 200lei/kg,

3.2. Finanțarea inițială ,recuperarea investiției

Pentru a putea fii competitivi pe piață vom avea nevoie initial de 20 000 euro , această sumă se va cheltui pe echiparea atelierului cu imprimante , materie primă , chiria atelierului , și salarii.

4. Avantaje competitive

4.1. Competiția directă

Aceasta este una foarte scăzută , respectiv ateliere mici care oferă reparații pentru produsele targhetate . Aceștia pot dispune chiar ei de o imprimantă 3D sau pot colabora cu o altă firmă care prestează servicii de printări 3d însă noi putem ieși în evidență datorita know-how și timpi scăzuți de livrare a produsului către client , deoarece atelierul se bazează pe o configurație de mai multe imprimante , o comandă mai mare poate fii executată intr-un timp mai scăzut.

4.2. Avantajele competiției

Ca avantaje aş putea să menționez că datorita faptului că dispunem de mai multe imprimante și implicit o capacitate de producție mai ridicată în eventualitatea uni contract cu un service putem negocia mai ușor prețul serviciilor noastre în comparație cu concurența care adesea consta în personae pasionate care dispun de o singură inprimantă , implicit priduție scăzută , incapacitatea livrării produselor în cazul unei defecțiuni.

5. Originalitatea afacerii

Idea în sine nu este una unică , avantajele ei și modul în care își va desfășura activitatea sunt , deoarece capacitatea de a dezvolta un brand intr-un mod asemănător celui "iFixit" care ușurează repararea de device-uri smart. Noi țintim spre o piață mult mai mare și în continuă creștere odată cu automatizările home și auto.