



ULTIMATE SHOP

رضا یار محمدی و امیر علی جلالی

فهرست مطالب

- درباره‌ی ما
- ویژن و میشن
- SWOT
- شرح کلی کسب و کار
- منابع انسانی مورد نیاز
- سازمان کسب و کار
- طرح های عملیاتی
- طرح های بازاریابی
- استراتژی توسعه
- طرح های مالی
- خلاصه مدیریتی



درباره‌ی ما



- فروشگاه لوازم ورزشی آنلاین
- با بهترین کیفیت
- با کمترین قیمت
- تنوع بالا
- قابلیت کاستومايز
- ارسال های گوناگون

VISION - MISSION

- قابل اعتماد
- اراده بالاترین کیفیت با کمترین هزینه
- بستر آنلاین
- محصولات : لباس ورزشی ، گرمکن ها ، توپ فوتبال
- چشم انداز ما ، تبدیل شدن به بزرگترین واردکننده لوازم ورزشی به ایران و اصلی ترین فروشگاه لوازم ورزشی در ایران است.
- ماموریت ما ، ارائه با کیفیت ترین لباس ورزشی با هزینه ای مطلوب به مشتری است.

SWOT

• نقاط قوت :

1. قیمت ارزان تر نسبت به دیگران ،
2. کیفیت بالای محصولات نسبت به قیمت
3. کاستومايز کردن محصول

• نقاط ضعف :

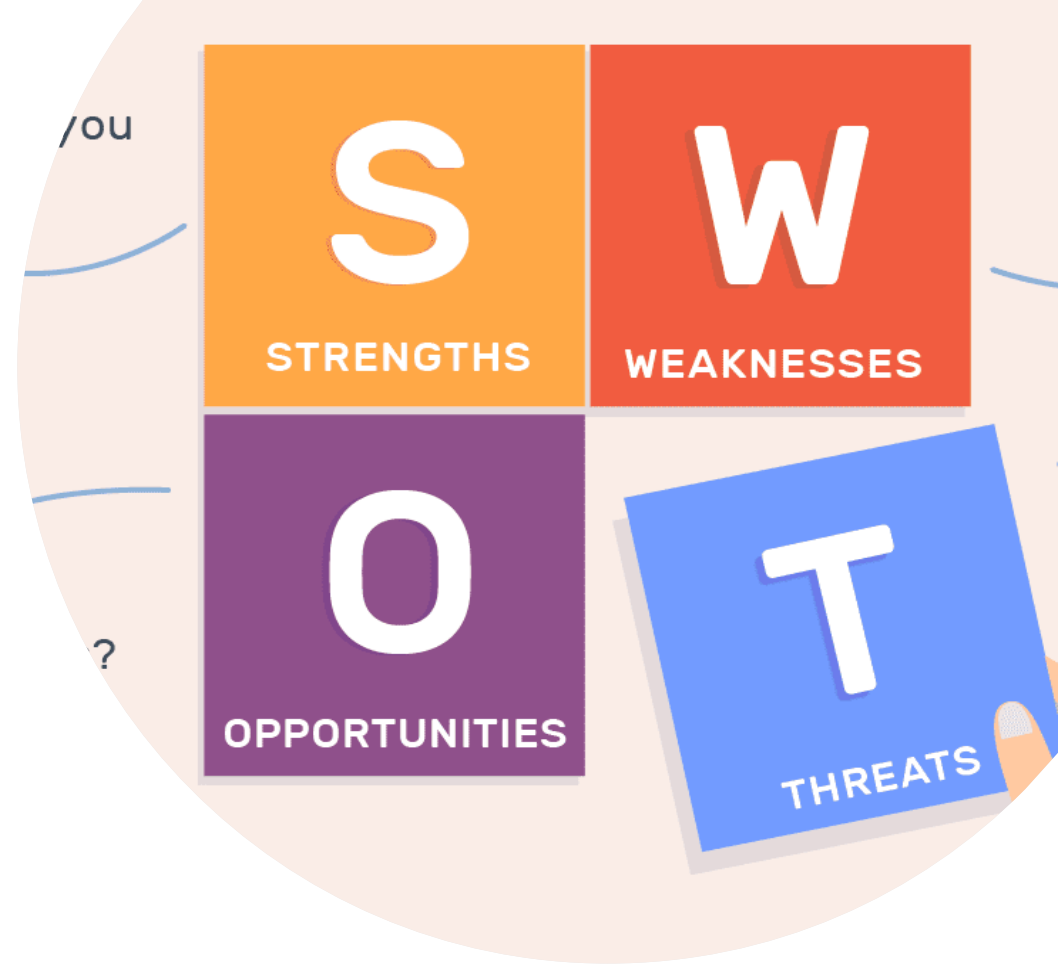
1. نداشتن تجربه کافی ،
2. نداشتن سایت مناسب و قوی ،
3. نداشتن انبار یا مکانی برای لباس ها و تعداد کم افراد
4. ناتوانی در وارد کردن لباس به طور مستقیم از کشور مبدأ

• فرصت ها :

1. علاقه مند شدن بیشتر مردم به فوتبال و بالطبع خرید بیشتر لباس های ورزشی ،
2. جا افتادن فرهنگ پوشیدن لباس های ورزشی در خانه ، خیابان و ... (یعنی لباس ورزشی فقط و فقط برای زمین چمن نیست)

• تهدیدها :

1. شرایط اقتصادی بد و عدم توانایی برای خرید لباس ورزشی با این قیمت (در اولویت نبودن خرید لباس ورزشی) ،
2. داشتن رقبای نام آشنا



تحلیل بازار

- بازار هدف ، نوجوانان و جوانان ۱۵-۲۵
- علاقه مندان به فوتبال
- محصولات بانوان
- تمایز در قیمت
- تمایز در کیفیت
- رقبای اصلی



برنامه ها



- اصلی ترین تمرکز ما برای تمایز در بین رقبا روی قیمت هاست
- کاستومايز کردن نیز به همراه قیمت یکی از اصلی ترین برنامه های ما برای جذب مخاطب است
- تنوع بسیار بالا



- برندینگ و مارکتینگ و تبلیغات اصل مهم ماست.

قیمت گذاری

- روش های جدید قیمت گذاری
- حساس بودن جامعه هدف به قیمت ها
- ۲۰-۳۰ هزار تومان کمتر
- ساختار تخفیف دهی
- تخفیف در اجناس رو به افول
- سود بیشتر در محصولات خاص
- لباس های کلاسیک و قیمت بیشتر
- ساختار هزینه های شماره و اسم خاص
- کاستومايز



بازاریابی



- خریدی کاملا آنلاین
- ارسال با روش های انتخابی :
 1. پست
 2. پیک (تهران)
 3. تی پاکس
 4. تحویل حضوری (تهران)



- حضور در فضای مجازی
 1. کانال ها و پیج های فوتبالی (۱۵۰ روزانه)
 2. سایت های ورزشی (بعد از جدی تر شدن کار و مناسب بود دخل و خرجش)
- قرارداد بستن با مدارس و کلاس های فوتبال

سایت

+980000000000 / @gmail.com / آدرس

Ultimate shop

online sport shop

لباس فوتبال تجهیزات ورزشی کفش ورزشی تخفیف ها ارتباط با ما



دسته ها

reza.yar 2021, 17 ژوئن

reza.yar 2021, 17 ژوئن لالیگا, لباس فوتبالی

طرح های توسعه

• ریسک ها:

1. نوسانات ارز
2. کاهش قدرت خرید
3. کاهش واردات لباس ← راه حل = کاستومايز
4. فضای عمومی کسب و کار (رقبای جدید و ...)

• روزنه های امید:

1. سهولت در واردات
2. بهبود شرایط اقتصادی
3. تغییر افکار عمومی (نسبت به پوشیدن لباس ورزشی در اماکن عمومی)



خلاصه نهایی

تیمی با انگیزه

دوسال تحقیق

درک مناسب از بازار

قیمت و کیفیت

کمبودن در آمد حاصل در ابتدا

سود حاصل

دورنما

سرمایه موردنیاز





THANK YOU

