



UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

Нижче наведено короткий огляд нової компанії, яка буде заснована. Це ще не до кінця опрацьована концепція або короткий портрет, а лише покликана познайомити читача з основним поняттям.



Короткий портрет для компанії-початківця "UI-Online-Shop GmbH & Co. KG "

1. Резюме

"UI-Online-Shop GmbH & Co. KG " - це стартап інтернет-магазину з метою створення платформи для українців, які хочуть шукати, продавати або купувати товари з рідної країни або з культурною прив'язкою. Компанія заснована неприбутковою асоціацією «Ukrainian International e.V.», яка діє як асоціація самопомогою для українців. На початковому етапі компанія орієнтується на потреби українців, щоб побудувати стійкий фундамент. Після успішного створення компанія повинна відкритися для більш широкої цільової групи.

2. Unternehmensbeschreibung

2.1. Бізнес-ідея

«UI Online Shop » стане онлайн-маркетплейсом, де українці з різних культур зможуть пропонувати і купувати товари, пов'язані з їх походженням або культурою. Пропозиція варіюється від продуктів харчування та ремісничих виробів до одягу та мистецтва. Основна увага приділяється сприянню обміну та співпраці між різними культурними спільнотами та святкуванню культурного розмаїття.

2.2. Організаційно-правова форма

Компанія заснована як GmbH & Co. KG . Партнери з обмеженою відповідальністю, тобто українці, які хочуть заснувати компанію, будуть акціонерами компанії та внесуть свій внесок у початок компанії своїми капіталовкладеннями. Генеральний партнер GmbH бере на себе відповідальність за адміністративні справи компанії.

2.3. Місцезнаходження

Штаб-квартира компанії буде знаходитися в Оберндорфі-на-Неккарі. Рішення щодо цього місця було прийнято, щоб забезпечити підтримку місцевої української громади та скористатися близькістю до потенційних клієнтів та постачальників.

2.4. Цільова група



UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

На етапі стартапу та розробки основна увага приділяється українцям у Німеччині, які шукають або хочуть пропонувати товари зі своєї батьківщини. На більш пізньому етапі компанія повинна відкритися для більш широкої цільової групи, а також звернутися до людей, які зацікавлені в культурно різноманітних продуктах.

3. Аналіз ринку

3.1. Ринкові можливості

Ринок культурно різноманітних товарів і продуктів з міграційним минулим все ще відносно неосвоєний у Німеччині. Зі зростанням культурного розмаїття населення зростає і інтерес до таких продуктів. Компанія може отримати вигоду з цього розвитку та обслуговувати нішу.

3.2. Wettbewerbsanalyse

Ринок інтернет-магазинів висококонкурентний. Однак поки що спеціалізованих майданчиків для культурного продукту українців небагато. Більшість конкурентів є більш загальними онлайн-ринками або спеціалізуються на конкретних продуктах або регіонах. Тут на допомогу приходить «Інтернет-магазин інтерфейсу користувача» і створює додаткову цінність для своєї цільової групи.

3.3. Маркетингова стратегія

На початковому етапі маркетинг буде в основному орієнтований на українську спільноту. Таргетована реклама, маркетинг у соціальних мережах та партнерство з українськими організаціями покликані підвищити впізнаваність та базу користувачів інтернет-магазину. Зі збільшенням охоплення та задоволеності клієнтів маркетинг розширюється на більш широкую аудиторію.

4. Бізнес-модель та пропозиції

4.1. Бізнес-модель

Компанія буде управляти платформою, де продавці зможуть демонструвати свою продукцію в Інтернеті. "Інтернет-магазин інтерфейсу" стягуватиме комісію з продажів для отримання доходу. Крім того, додаткові преміальні послуги можуть бути запропоновані продавцям за певну плату, щоб виділити свою продукцію.

4.2. Продукція та послуги

Основною продукцією компанії є продукти, пропоновані на платформі з різних культур. Крім того, покупцям і продавцям надаються такі послуги, як обробка платежів, підтримка клієнтів і рейтингова система для забезпечення довіри і безпеки.

5. Фінансовий план

5.1. Стартовий капітал



UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

Початковий капітал становить 25 000 євро і в основному вноситься генеральним партнером, інвесторами, спонсорами та донорами.

5.2. Прогноз доходів

Прогноз доходів на перші три фінансові роки такий:

- Рік 1: 100 000 євро
- Рік 2: 250 000 євро
- Рік 3: 500 000 євро

5.3. Витрати

Основними витратами компанії є:

- Людські ресурси (технології, маркетинг, підтримка клієнтів)
- Розробка технологій та платформ
- Маркетинг і реклама
- Операційні витрати (оренда офісу, страхування і т.д.)

5.4. Очікування прибутку

Очікування прибутку за перші три фінансові роки виглядає наступним чином:

- Рік 1: (-30,000 євро)
- Рік 2: 50 000 євро
- Рік 3: 150 000 євро

6. Корпоративна структура

Корпоративна структура складається з обмежених партнерів, які виступають в якості партнерів, і генерального партнера, який бере на себе управлінські та адміністративні питання. Чіткий розподіл завдань і структурований процес прийняття рішень забезпечать ефективність і результативність роботи компанії.

7. Перспективи та бачення майбутнього

Довгостроковою метою "UI-Online-Shop GmbH & Co. KG " є зарекомендувати себе як провідний онлайн-ринок культурних продуктів та товарів з міграційним минулим. Після успішного етапу запуску та розвитку компанія має намір звернутися до більш широкої цільової групи та сприяти культурному розмаїттю та інтеграції в Німеччині. Завдяки сталому розвитку бізнесу та соціальним зобов'язанням компанія прагне сприяти позитивним змінам у суспільстві.





UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

Kontakt:
Siegfried Kraus
Vorstand

UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

Existenzgründungsprojekte – StartUps

Theodor-Quehl-Str. 10
c/o Maksym Pozhydaiev (Vorstand)
D-78727 Oberndorf am Neckar

Tel.: +49 1577 4279710

E-Mail: info@ukrainians-international.com

URL: www.ukrainiansinternational.com und www.ukrainiansinternational.de

