

Easy Plug In

Johannes Fechner

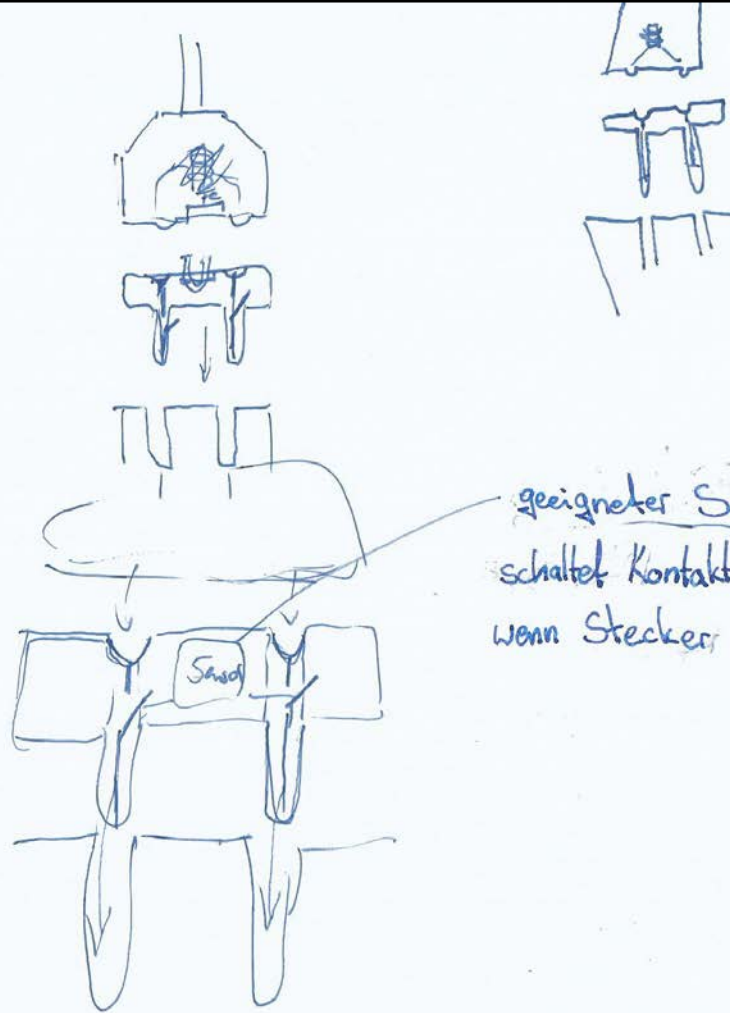
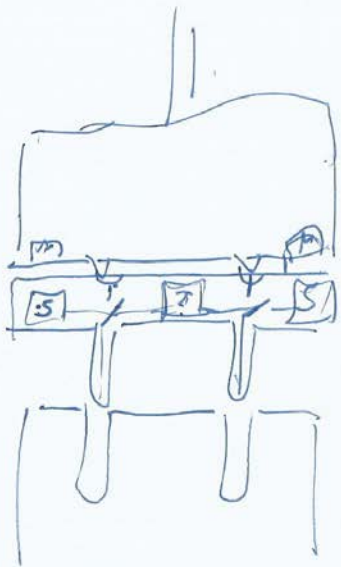
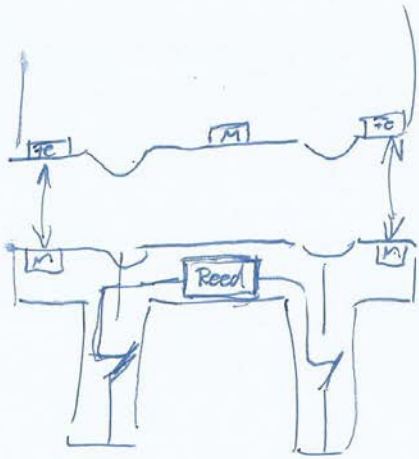
18.12.2019



DIE GESCHÄFTSIDEE

- Produktion von magnetischen Steckern und Steckdosenadaptern
- Leichteres Zusammenführen des Steckers und der Steckdose
- Keine weiteren Mitarbeiter





geeigneter Sensor
schaltet Kontakte durch,
wenn Stecker gesteckt ist



MARKTANALYSE

- Senioren mit gesundheitlichen Problemen
- Verkauf vor Ort
- Senioren



WETTBEWERB

Wettbewerber	Preis/Ort/Qualität
Bauhaus	1,10€/Rostock/gut
Toom	3,79€/Rostock/gut

Wettbewerbsvorteile

- moderne Art des Zusammenführens von Stecker und Steckdose
- Herstellung der Produkte aus recyceltem Plastik



MARKETING PLAN

- Zu Altersheimen hinfahren und Produkt vorstellen, Flyer, Internet, Social Media, Visitenkarten
- Unter der Woche durch persönlichen Kontakt, mit moderner Gestaltung der Werbung



VERKAUFSPROJEKTION

ABSATZ

Monat	Verkaufte Einheiten	Monat	Verkaufte Einheiten
Januar	40	Juli	50
Februar	40	August	50
März	40	September	50
April	40	Oktober	60
Mai	50	November	60
Juni	50	Dezember	60



GEWINN- U. VERLUSTRECHNUNG

FÜR DAS ERSTE JAHR

Variable Kosten/ pro Einheit

- Magnet	00,50 €
- Eisen	1,60 €
- Steckergehäuse	00,50 €
- Versand	1,00 €
- Kupfer	00,40 €
-Sensor + Schaltung	3,00 €

Fixe Kosten/ pro Monat

- Strom	20,00 €
- Miete	200,00 €
- Werbung	30,00 €
- Website	15,00 €
- Internet Flat	8,00 €
- Lohn	400,00 €

Fixe Kosten/ Jahr 8.076,00 €



GEWINN- U. VERLUSTRECHNUNG

FÜR DAS ERSTE JAHR

Verkaufspreis pro Einheit	23,99 €
Variable Kosten pro Einheit	7,00 €
Bruttogewinn pro Einheit	16,99 €
Gesamtumsatz	14.154,10 €
Summe der variablen Kosten	4.130,00 €
Bruttogewinn	10.024,10 €
Fixe Kosten	8.076,00 €
Gewinn bzw. Verlust	+ 1.948,10 €



GEWINN- U. VERLUSTRECHNUNG

FÜR DAS ERSTE JAHR

Umsatzrendite = Nettogewinn / Umsatz * 100	14%
Break-Even Punkt = Fixe Kosten/ Bruttogewinn je Einheit	476
Wert des Unternehmens = Nettogewinn pro Jahr * 3	5.844 €



BEDARF AN STARTKAPITAL

<u>Artikel</u>	<u>Wo werde ich diesen Artikel kaufen?</u>	<u>Artikelkosten</u>
LötKolben	Bauhaus	10,00 €
Kleber	Internet	15,00 €
Zangenset	Bauhaus	20,00 €
Tisch	Ebay	100,00 €
Stuhl	Ebay	50,00 €
Lampe	Bauhaus	30,00 €
Summe in €		225,00 €



HERKUNFT DES STARTKAPITALS

Quelle	Beteiligung (Eigenkapital)	Schenkung (Eigenkapital)	Kredit (Fremdkapital)
Persönliche Ersparnisse	150,00 €		
Familie / Freunde			100,00 €
Gesamt	250,00 €		



MEIN STARTKAPITAL

Return on Investment (ROI) = Nettogewinn / Startkapital * 100	779%
Eigenkapitalquote = Eigenkapital / Gesamtkapital * 100	60%
Verschuldungsgrad = Fremdkapital / Gesamtkapital * 100	40%



GESCHÄFTS- UND LERNZIELE

Geschäft

- Verkauf in Media Markt, etc.
- Export in andere Länder

Lernen

- Technisches Fachwissen
- Hohen Gewinn



WOCHENPLAN

Plan für eine typische Arbeitswoche:

- Schulstunden: 37,5
- NFTE Unternehmen: 15
- Freizeit: 12,5



MEIN AKTIONSPLAN:

Meine nächsten Schritte mit meiner Geschäftsidee sind:	Bis wann will ich das schaffen?
Export ins Ausland	Nach 3 Jahren
Firma suchen, die für mich produziert	5-10 Jahre nach Gründung des Unternehmens
Angestellte haben	Nach 2 Jahren
Weitere Ziele, die ich mir selber setze:	Bis wann?
Verkauf an Apple, etc.	Nach 20-30 Jahren



BEITRAG ZUM UMWELTSCHUTZ

Umwelt:

- Investition in Säuberung der Ostsee
- Herstellung der Steckergehäuse aus recyceltem Plastik

Schädliche Folgen:

- Entsorgung der Stecker in Umwelt



GEMEINNÜTZIGES ENGAGEMENT

- Spenden an gewässersäubernde Organisationen



LEICHTER STROM FÜR JEDEN!

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit bei der
Präsentation von**

Easy Plug In

