

# Потенціал ринку енергії

ТОВ «ХАРКІВГАЗ ЗБУТ» | ТОВ « ЗАПОРІЖГАЗ ЗБУТ»  
ТОВ «ЛЬВІВГАЗ ЗБУТ» | ТОВ «ЗАКАРПАТГАЗ ЗБУТ»



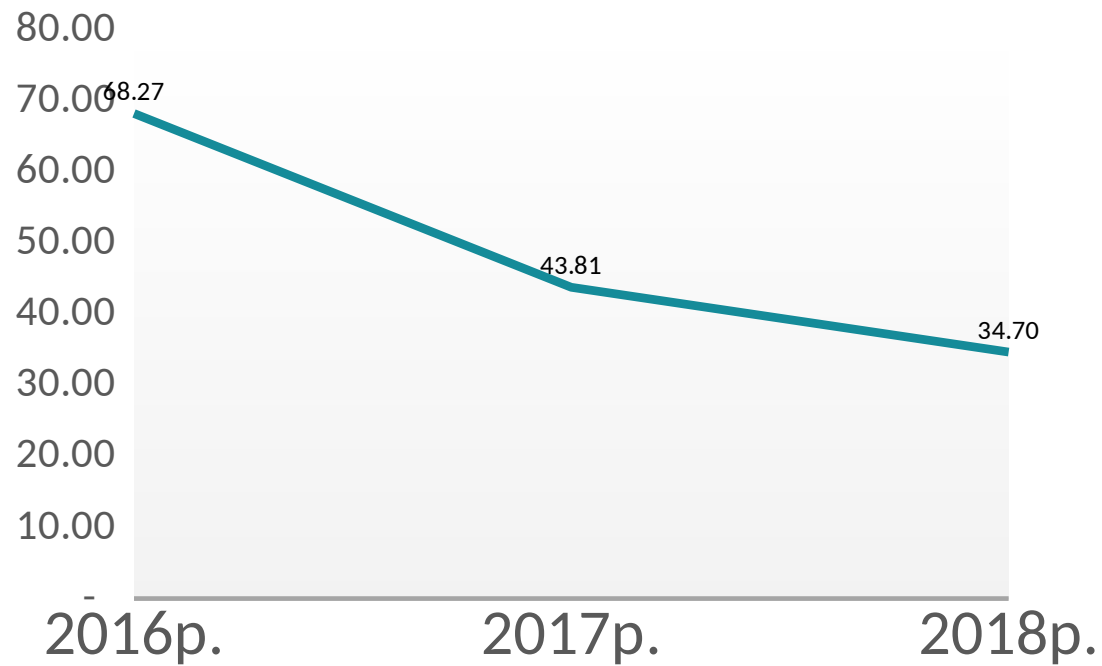
# Конкуренція



# Кількість гравців

на ринку газу  
сьогодні

- 1 в Україні 548
- 2 Харківській області 65



**Динаміка об'ємів продажу газу  
ТОВ «ХАРКІВГАЗ ЗБУТ»  
(в млн.куб.м)**

# /// Мета проекту

---

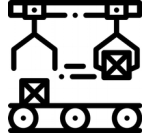
**Зберегти лідерські позиції на конкурентному ринку.**

---





Професійні кадри



Матеріально-технічна база



Клієнтська база



Налагоджена комунікація з постійними клієнтами



Імідж стабільної компанії

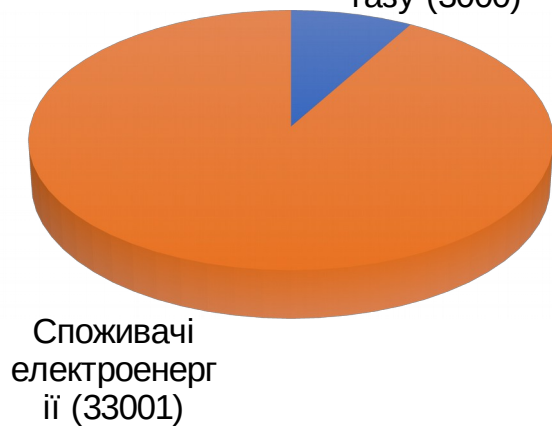


Бажання

# Наші Ресурси Сьогодні



## Харківська область



# Потенційні ресурси



# Стратегія

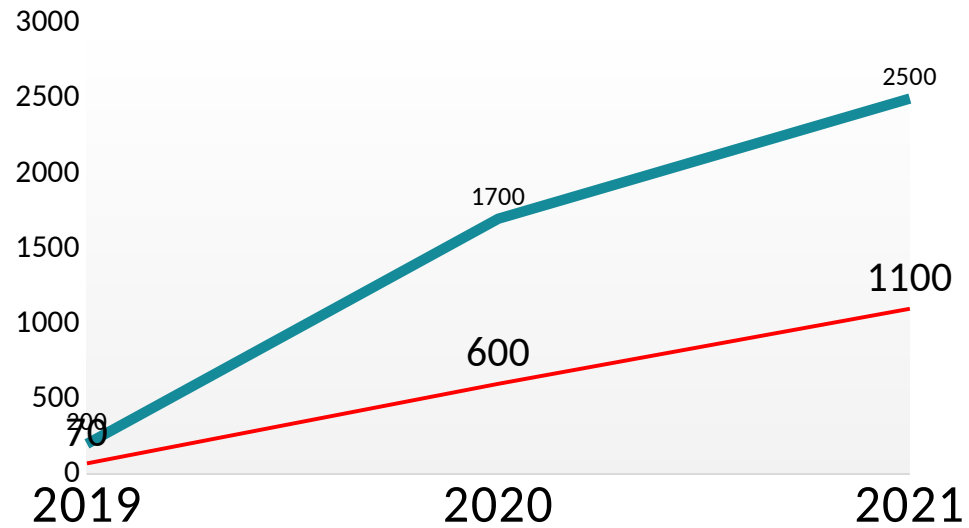


**Вигідна пакетна  
пропозиція: 2 послуги в 1  
руки**

**Кращий сервіс через  
спрощений документообіг**

**Персоніфікація  
договірних умов для  
різних споживачів**





///

**Вірогідна динаміка  
збільшення кількості  
корпоративних  
клієнтів за 2 роки**

///

**Оптимістичний прогноз** **Песимістичний прогноз**

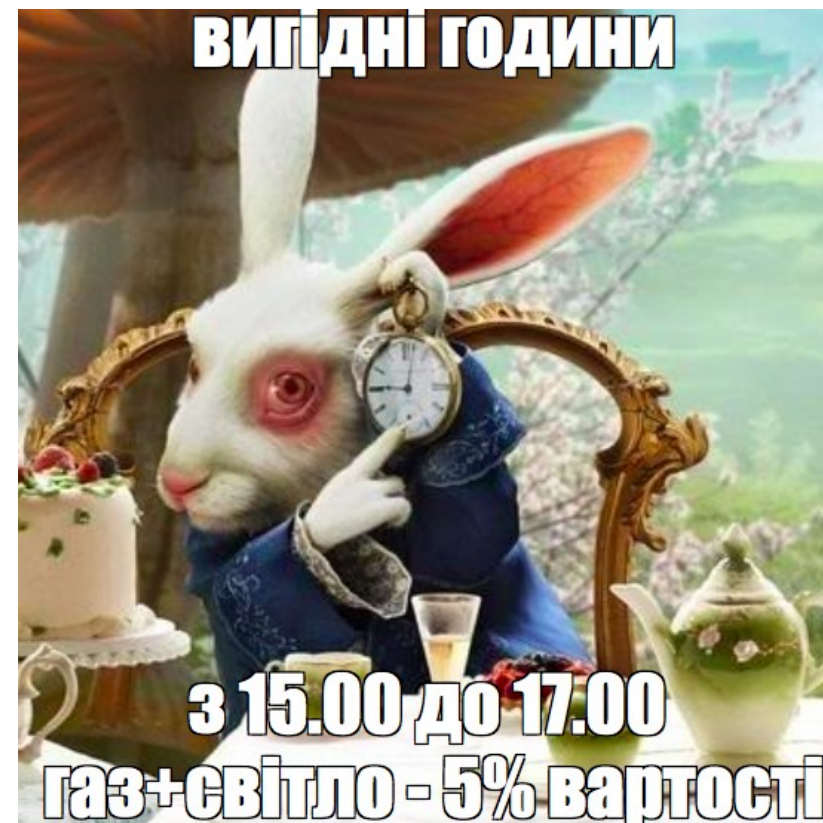


# Тактика

\*(прикладі конкретних пропозицій,  
деталі розрахунків, етапи підготовки, ризики  
тощо)



## Приклади пропозицій





## Приклади пропозицій

\* Якщо, договір підписують кілька партнерів, кожен з них отримує знижку.



Вигідне партнерство



## Призовий старт



## Приклади пропозицій

**Знижка 5% на кожний з продуктів у  
договорі протягом перших 3-х  
місяців**

# Чого нам не вистачає для старту ?



Наша команда

# Потрібні інвестиції в електроенергію





# Вірогідні доходи (тис. грн.)

Стаття	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Продажі	16 302   5 705	163 732   59 539	240 870   114 762
Прямі витрати	16 512   5 865	161 012   58 759	236 036   113 253
У т.ч закупівля електроенергії	15 842   5 544	159 112   57 859	234 136   111 553
Маржа	-210   -159	2 720   780	4 834   1 508
ФОП	22   22	396   144	600   396
Закупівлі	54   54	58   30	92   58
Інші	26   15	213   84	290   165
Кеш Флоу	-312   -251	2 052   520	3 851   890



■ Оптимістичний прогноз

■ Песимістичний прогноз

# Основні етапи та віхи плану

01. Отримання ліцензії.  
3 тижні.

02. Реєстрація учасника  
оптового ринку.  
1 тиждень.

01. Визначення  
джерел інвестування.  
1 тиждень.

02. План організації закупки та  
реалізації електроенергії.  
2 тижня.

03. Виявлення  
ризиків.  
1 тиждень.

04. Складання  
бюджету.  
1 тиждень.

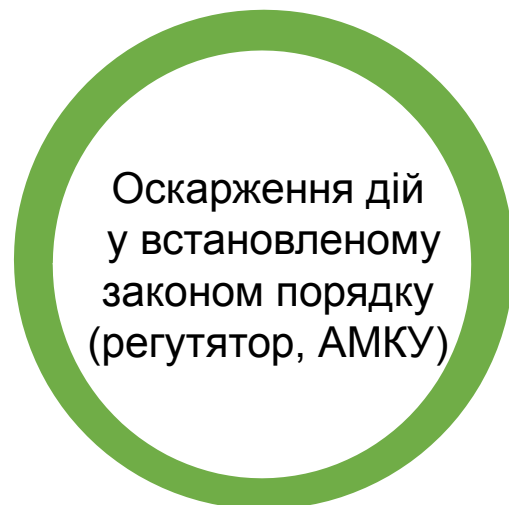
01. Доопрацювання програм:  
- 1С, - DOC:  
- Сайт, - Кабінет клієнта:  
5 тижнів.

02. Реклама.  
3 тижня.

01. Проведення рекламної компанії.  
02. Залучення контакт - центру  
6 місяців

03. Навчання  
менеджерів  
1 тиждень

04. Реалізація  
електроенергії  
2 роки 3 місяці



## **Ризики, варті уваги**



# Підсумки

## 01



За 3 місяці 2019 року.



16,6 | **5,7** млн. грн.

Собівартість нового продукту  
15,8 | **5,5** млн. грн.



313 | **251** тис. грн.



200 | **70** нових клієнтів.

## 02



За 2020 рік.



161,7 | **59,5** млн. грн.

Собівартість продукту  
159 | **57,8** млн грн.



2 млн. грн. | **520** тис. грн.



1650 | **600** нових клієнтів.

## 03



За 2021 рік



237 | **115** млн. грн.

Собівартість продукту  
234 | **112** млн грн.



3,8 млн. грн. | **890** тис. грн.



2310 | **1 100** нових клієнтів.



Два енергетичні продукти з одного джерела – це зручно, надійно та вигідно для обох учасників бізнесу.

# Конкуренція

Дякуємо за



РЕГІОНАЛЬНА  
ГАЗОВА КОМПАНІЯ

