

Güneş Enerji Teknolojileri



Önsöz ;

1. Giriş

- a) **Misyon / Vizyon**
- b) **Amaç**
- c) **Hedef**

2. Finansal öngörüler

3. Türkiye iş planı

- a) **Üretim yapılanması**
- b) **Bayilik yapılanması**
- c) **Aktif bayilik yapılanması**
- d) **Kurumsal satış yapılanması**
- e) **Enerji sektörü yapılanması**
- f) **Devlet teşvikleri , hibeler , finans kurumları ile ilgili çalışmalar**



Önsöz ;

Bu planın hazırlanmasındaki temel amaç ve gaye ;

“ Üstün bir ürün gamına sahip iyi bir yönetim ile hedef pazarlarda iyi bir ticari başarı yakalamaktır ”

1. Giriş

a) Misyon / Vizyon

Misyonumuz ; İnsanoğlunun , toplulukların , ülkelerin yaşam kalitesini arttırabilmek ve ekonomik olarak bağımsızlıklarını kazanabilmek için gerekli Gıda , Enerji gibi temel ihtiyaçlarını modern teknolojinin getirmiş olduğu nimetlerden faydalanarak , piyasada olmayan veya benzerlerinden fiyat / kalite / performans / ömür / teknoloji / erişe bilirlilik gibi avantajları olan mal ve hizmetler üretmektir.

b) Amaç

Misyonumuzu yerine getirirken , piyasada kalıcı ve sürdürülebilir başarı gayesiyle on yıllar sonrasında bile sürekli büyüyen , büyürken yeni teknolojileri , fikirleri bünyesine katarak sırasıyla kurucularına , katılımcılarına , bayilerine , mal ve hizmetlerini kullananlara katma değer oluşturmayı başarmaktır.

c) Hedef

Özellikle enerji sektöründe , yenilenebilir enerji üretiminde 2 yıl içerisinde ülke lideri olmak , 5 yıl içinde ilk ondaki dünya devleri arasına girmektir.

2. Finansal öngörüler

Her yıl kendini yenileyen kaliteli ürünlerin , bilgi ve tecrübe ile akılcı bir şekilde yönetim felsefesine uyarlanması sayesinde ;

	2017	2018	2019	2020	2021
Başlangıç sermayesi	Ek 1	----	----	----	----
Finansman giderleri	----	----	----	----	----
Pazarlama gelirleri	20.000.000	50.000.000	150.000.000	200.000.000	300.000.000
Hizmet gelirleri	----	1.000.000	5.000.000	10.000.000	20.000.000
Enerji üretim gelirleri	----	20.000.000	200.000.000	500.000.000	1.000.000.000
Yurt dışı gelirleri	1.000.000	50.000.000	250.000.000	600.000.000	2.000.000.000

Not : Rakamlar EURO üzerinden hesaplanmıştır .

Azami bir şekilde yukarıdaki hedefleri tutturmak ve aşmaktır .





3. Türkiye iş planı

a) Üretim yapılanması

- Üretimin ilk aşamalarında başlangıçta İstanbul / Ankara / Antalya bölgelerinde üretim tesislerimiz faaliyete geçirilecektir.
- 2017 yılının ikinci yarısından itibaren Tekirdağ / İzmir / Bayburt / Malatya bölgelerinde üretim tesislerinin hazırlıklarına başlanacaktır.
- Zaman içerisinde bölgelerdeki üretim tesisleri , yerel olarak kurulacak firmalara devredilerek bu firmaların hisselerinin bir kısmı o bölgede faaliyet içerisinde olan Ana Bayi ve bayilere teklif edilecektir.

a) Bayilik yapılanması

- Nüfus yoğunluğu dikkate alınarak ;
Nüfus yoğunluğu 500.000 kişiden az bölgelere 1 adet ana bayi , her 10.000 kişiye karşılık alt veya tali bayilik verilecektir .
- Ana bayilik olmayan bölgelerde yapılanmasını tamamlayan tali veya alt bayiler arasından , 2 yıl içerisinde , yıllık ciro ve satış kotalarına bakılarak Ana Bayilik verilecektir.
- Ana bayilik verilen bölgelerdeki tüm alt bayilikler veya tali bayiliklerin sözleşmesi Ana Bayiye devredilecektir.
- 2 yıl içerisinde satış kotaları ve cirolarına bakılarak Bayiler ve Ana Bayiler arasından seçilecek firmalara Ülke genelinde 7 ayrı Bölge bayiliği tahsis edilerek , O bölgede bulunan Ana bayi ve Alt bayilerin sözleşmeleri Bölge Bayilerine devredilecektir.





b) Aktif pazarlama yapılanması

- Tüm Türkiye genelindeki Bölge Bayilerimizin , Ana Bayilerimizin , Bayilerimizin ve firmamızın satışlarını arttırmak için Ankara Merkez binamızda firma bünyemizde bir aktif pazarlama sistemi kurulacaktır .
- Pazarlama ekibi gerekli eğitimlerini aldıktan sonra , Ana bayi veya Bayi olan olan bölgelerde Bayiler adına , olmayan bölgelerde Firma adına tanıtım , satış ve pazarlama faaliyetleri gösterecektir.
- Bu ekibin bütün masrafları ve giderleri firmamız tarafından karşılanacaktır. Hiçbir şekilde Bayilerden bir bedel talep edilmeyecektir.
- Pazarlama ekibi , belediyeler , kaymakamlıklar , valilikler ile koordineli bir şekilde çalışacak , o bölgelerde bulunan Turizm il müdürlükleri , Tarım Bakanlığı , Milli Eğitim İl Müdürlükleri , Sağlık Bakanlığı , Sanayi odaları , Esnaf kooperatifleri vb gibi il müdürlükleri ile temasa geçerek , tanıtım ve satış için gerekli alt yapı ve organizasyonları sağlayacaktır.
- Pazarlama ekibi , başta oteller , turistik tesisler , AVM' ler , sanayi tesisleri , tarım hayvancılık ve sera işletmeleri , öğrenci yurtları , özel okullar , hastaneler , gıda tesisleri , restoranlar , toplu konutlar vb gibi sıcak su ihtiyacının çok olduğu bina ve tesislere yönelik satış , tanıtım , pazarlama faaliyetleri gösterecektir .
- Pazarlama ekibi dönem dönem , bayilerin satış kadrolarını gerek kendi yerlerinde , gerekse ana merkez ofisimizde brifingler , satış ve pazarlama seminerleri vererek eğitecektir , elde etmiş oldukları bilgi ve istatistikleri kendileri ile paylaşacaktır.





c) Kurumsal satış yapılanması

Firma bünyemizde Mühendis ve yüksekokul mezunları ile kurulacak olan kurumsal satış departmanı ;

- Otel zincirleri , Petrol İstasyonları , Özel Okullar , Hastaneler , Kamu ve Sosyal Tesisler , Sanayi Tesisleri vb gibi kurumlar ile görüşmeler yaparak tanıtım ve bilgilendirmelerde bulunarak , gerekli proje alt yapılarını hazırlayarak sistem çözümleri ile birlikte satış ve pazarlama için Bayilerimize veya Firmamıza gerekli bilgileri aktaracaklardır.
- Bayilerimizin ihtiyacı olabilecek fizibilite , teknik destek ve proje desteğini ücretsiz olarak sağlayacaklardır.
- Bu ekibin kurulmasının amacı azami ölçüde doğru bilgi , doğru ürün , doğru uygulama yapılmasını sağlayarak hem bayi hem müşteri memnuniyetini en üst seviyeye getirmektir.





d) Enerji sektörü yapılanması

Kızgın buhar üniteleri sayesinde ;

- Termik santraller , Jeotermik santraller , Doğalgaz çevrim santralleri , Kojenarasyon santralleri , Kızgın buhar ihtiyacı olan tesisler ve sanayi siteleri , Elektrik enerji üretim tesisleri , Güneş enerji tarlaları vb gibi .

Tesislerin ihtiyaç duyduğu kızgın buhar ısı enerjisini temin etmek.

Firmamız bu işlemleri yaparken müşteriye sıfır kurulum maliyeti ile işletmelere kızgın buhar temin ederek satacaktır. Şu anki öngörümüzde bu tarz ürünlerimizin satışını yapmak yerine kiraya vermek veya ürettiği kaloringinin satışı yapılması öngörülmektedir. Bu tür proje bazlı çalışmalarda , projenin bulunduğu bölgedeki ana bayi ve bayiler gerekli şartları sağlayarak firmamıza tanıtımdan kuruluma , devreye almadan bakım onarımlara kadar lojistik ve teknik destek sağlayacak olurlar ise Müşteriden tahsil edilecek bedellerden yılda 2 defa olmak üzere fatura karşılığı komisyon alacaklardır.

Örnek ; Ayda 10.000.000 TL lik doğalgaz tüketen Bölge de bulunan bir doğalgaz çevrim santraline kızgın buhar sistemi entegre edildiğinde doğalgaza göre %50 daha düşük bir satış gerçekleştirilerek , aylık doğalgaz tüketimi hava ve mevsim şartlarına göre %20 – 50 arasında düşecektir. Ortalaması %35 alındığında , bu da %50 indirimli verildiğinde tesise ortalama olarak ayda 1.750.000 TL bir fatura kesilecektir , buda yıllık 21.000.000 TL ye tekamül eder. Tesis yıllık 21.000.000 TL kara geçerken **%3 komisyon alan bir bayide yılda 630.000 TL** gibi bir ek gelir elde edecektir.

Bunun yapılmasındaki amaç , tesislerin bakım onarım masraflarının yerel bayiler tarafından karşılanırken , müşteri lerimize daha hızlı ve kaliteli bir hizmet vermektir.





e) Devlet teşvikleri , hibeler , finans kurumları ile ilgili çalışmalar

Hem bayilerimizin satışlarını arttırmak , hemde müşterilerimize daha cazip şekillerde ürün ve hizmet temin edebilmek için ;

Güneş enerjisi gibi , yenilenebilir enerji sistemlerine yönelik olarak yurtdışında bir çok ülkede olduğu gibi ülkemizde de bir çok alanda devlet destekleri , hibeler , krediler bulunmaktadır .



Bu kapsamda firmamız bünyesinde kurulmakta olan mali müşavirlik birimimiz, ürünlerimiz ile ilgili olarak ;

- Coğrafi bir çok bölgeye verilen devlet destekleri %50 den %100 e varan karşılıksız hibeler , düşük faizli uzun vadeli krediler (Örn, , yatırım teşvik bölgeleri , sanayi tesisleri vs)
- Faaliyet alanlarına göre verilen devlet destekleri %50 den %100 e varan karşılıksız hibeler , düşük faizli uzun vadeli krediler (Örn. Tarım , hayvancılık , Seracılık , Turizm teşvikleri vs)
- Yenilenebilir enerji sistemlerine ve ürünlerine yönelik devlet teşvikleri , hibeler , krediler (Örn. Güneş enerji santralleri , kolektörler , paneller vs)
- Teşvikli veya teşviksiz olarak 2 yıl geri ödemesiz , 7 -10 yıl vadeli kamu ve özel sektör bankalarının kredi hizmetleri vs

Gibi bir çok finansman modeli Ana firmamız tarafından araştırılıp , müşterilerimizi ve bayilerimizi yormadan gerekli altyapıları hazırlanmaya devam etmektedir. Bununla ilgili olarak uzman kurum ve kişiler , bakanlıklar , mevzuatlar , kanunlar nezdinde çalışmalarımız devam etmektedir.

Bu çalışmalarımız neticesinde satışlarımız , birçok bölgede , bir çok sistemde %50 ye , bazı bölgelerde %100 e yakın yakın hibe , 2 yıl geri ödemesiz çok düşük faiz oranları ile 7-10 yıl gibi uzun vadelerde kredilendirilerek , bayilerimiz ve firmamız ödemelerini risksiz bir şekilde peşin olarak tahsil ederken , müşterilerimiz cazip ödeme seçenekleri ile yüksek teknolojiye cazip emsalsiz ürünlerine kavuşabilecektir.

Saygılarımızla

