



# MINT SHOP: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

АНАНГ ЭРИК, АПАНАСЮК АЛЕНА, ГАЛЯПИН ГЛЕБ

ПАНФЕРОВ ДМИТРИЙ, ТЕПЕРИК ЭЛЛИНА

# КОМАНДА ПРОЕКТА



Дмитрий Панферов



Алена Апанасюк



Глеб Галяпин



Эллина Теперик



Эрик Ананг

# ОБЩЕЕ ВИДЕНИЕ ПРОЕКТА



## Продукт

Технические новинки с платформ Kickstarter и Planeta.ru



## Рынок

Рынок бытовой техники и электроники



## Конкуренты

iGStore, LeFutur



## Инвестиции

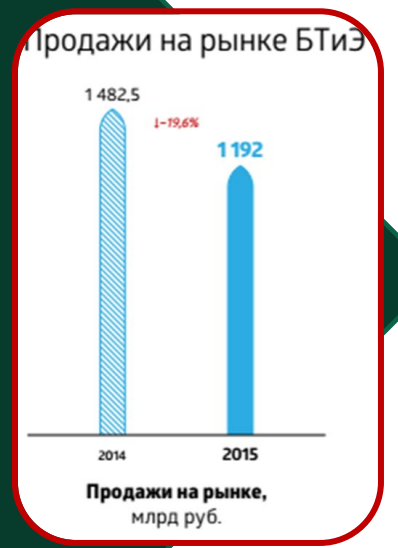
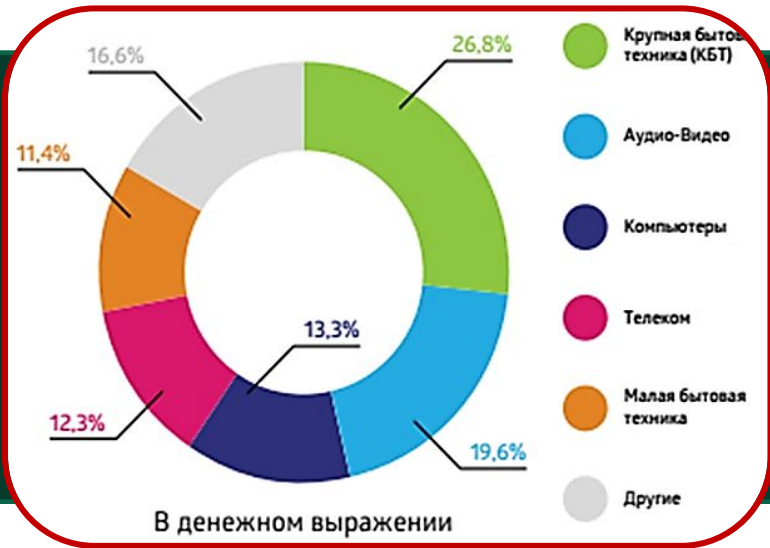
Кредит: 5 млн рублей



## Потребители

Школьники, студенты, специалисты всех уровней, бизнесмены

# КОНЪЮНКТУРА РЫНКА И ЕГО СТРУКТУРА



# ЧТО ПРИВНОСИТ ПРОЕКТ НА РЫНОК?

**Проект**

Проект по созданию предприятия-импортера инновационных товаров

**Миссия**

«Делать жизнь каждого удобнее, интереснее и лучше с помощью новых технологий каждый день в любой точке мира!»

## Решаемые проектом проблемы потребителей

Желание людей обладать уникальным товаром

Купить гаджет в «Mint Shop»

Неудовлетворенность нынешними техническими устройствами

Купить гаджет в «Mint Shop»

Желание быть «в тренде»

Купить гаджет в «Mint Shop»

# АССОРТИМЕНТ «MINT SHOP»

**Kickstarter**

Сайт для привлечения денежных средств на реализацию творческих, научных и производственных проектов по схеме краудфандинга

**Planeta**

Социально-сервисная платформа для коллективного создания, оплаты и распространения цифрового и материального контента в России

Большой ассортимент

Инновационные товары

Возможность отслеживания перспективных товаров

Прямая связь с владельцами проектов



# ОБЗОР БИЗНЕС-МОДЕЛИ

## Деятельность компании

- ✓ Ритейл
- ✓ Реклама
- ✓ Представительство
- ✓ Инвестиции

## Отношения с клиентами (маркетинговые коммуникации)

- ✓ Реклама
- ✓ Стимулирование сбыта
- ✓ Прямой маркетинг
- ✓ Личные продажи
- ✓ Сервисное обслуживание

## Сегментация потребителей

### Покупатель №1

Возраст: 16-21 лет  
(школьник, студент)

Проблемы покупателя:

- ✓ неудовлетворенная потребность в необычном проведении досуга
- ✓ желание обладать уникальным товаром, чтобы показать сверстникам свое преимущество

### Покупатель №2

Возраст: 20-30 лет  
(специалист низшего или среднего звена)

Проблемы покупателя:

- ✓ неудовлетворение нынешними технологичными устройствами
- ✓ потребность в чем-то совершенно новом и необычном

### Покупатель №3

Возраст: не имеет значения (специалист высшего звена, бизнесмен)

Проблемы покупателя:

- ✓ желание купить уникальный продукт
- ✓ потребность в приобретении такого товара, которого покупатель при всех своих доходах еще не имеет

## Ценность для потребителей

Уникальный магазин, продающий необычные технологичные товары, которые невозможно либо очень сложно достать на территории за аналогичную цену.

Ценовая категория:

- ✓ До 3000 рублей
- ✓ От 5000 до 1000 рублей
- ✓ От 10000 рублей

## Структура расходов:

- ✓ Патент
- ✓ Арендная плата
- ✓ Заработная плата
- ✓ Реклама
- ✓ Создание сайта
- ✓ Закупка товаров

## Потоки доходов:

- ✓ Готовность платить за уникальный товар, не имеющий аналогов
- ✓ Способы оплаты: наличный и безналичный
- ✓ Наиболее прибыльный поток: ритейл (розничная торговля)

## Дистрибуция. Прямой канал сбыта

Поставщики

Mint Shop

Потребители



# КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

## Что обычно предлагают конкуренты на рынке?

- Стандартные товары по рыночным ценам
- Средний сервис без высококвалифицированного персонала
- Массовое распространение

## Что предлагает проект?

- Инновационные товары, не имеющие аналогов
- Высокий уровень сервиса и квалификации сотрудников
- Эксклюзивное представительство

## Ключевые факторы успеха

Уникальность предложения

Высокий уровень  
квалификации персонала

Единственный источник  
предложения



# РАСЧЕТ ВЕР

$$\text{ВЕР} = \frac{\text{CF}}{\text{P} - \text{CVu}}$$



Показатель

Прогнозное значение

Постоянные расходы (руб.)

3 200 000

Переменные расходы на единицу тов. (руб.)

3 163

Средняя цена за единицу тов. (руб.)

6 000

Точка безубыточности (шт.)

3 163

# СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ СТАРТАПА



Программа партнерства



Широкая география продаж



Аутсорсинг в логистике и бухгалтерии



Комплексные маркетинговые мероприятия

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**MINT**

**ВАШИ ВОПРОСЫ**