



Модуль В1 Н1

Наша команда и бизнес-идея

Подготовили студенты Ивантеевского
филиала Московского Политехнического
университета

Грибов Александр Дмитриевич
Воскобоева Полина Сергеевна

Наша команда «Бизнес- Олимпиада»



Умения и навыки:

- Отличное владение компьютерными программами (Word, Excel, PowerPoint)
- Хорошее ориентирование в программе 1С: Предприятие
- Умение ставить цели и решать задачи
- Есть опыт выступать на сцене, поэтому нет страха публики



Умения и навыки:

- Отличное владение компьютерных программ (Word, Excel, PowerPoint)
- Хорошее ориентирование в программе 1С: Предприятие
- Умение брать на себя ответственность
- Нацеленность на результат
- Опыт ведения переговоров

Бизнес-идея секонд-хенд 90-60-х «МЕСТЕЧКО»

Основная проблема, которую решает наш бизнес:
Огромные затраты времени и денег на поиск

Методы генерирования бизнес-идеи:

методы синектики

мозгового штурма

фокальных объектов

метод «автобус, ванна, кровать».

Наша компания

Организационно-правовая форма:

Общество с ограниченной ответственностью «Местечко».

Учредители:

Грибов Александр Дмитриевич
Воскобоева Полина Сергеевна
доля в уставном капитале по 50%.

▶ **Уставный капитал:** 20 тыс. руб.

Директор: Грибов Александр Дмитриевич.

Главный бухгалтер: Воскобоева Полина Сергеевна

Вид экономической деятельности с указанием кода ОКВЭД:

47.71 – Торговля розничная бывшими в употреблении товарами в магазинах

SMART цель: получение прибыли в размере 6 400 тыс. руб. **за 2 года**

Структура управления



Описание отрасли

1. Продать не удастся 10-15%, их приходится отправлять в переработку.
2. Провальные для торговли секонд-хендом четыре месяца: декабрь-январь, июнь-июль.
3. Начиная с 2015 г. больше стали покупать элитной брендовой одежды,
4. Низкосортную стали покупать гораздо меньше.
5. На рынке появились крупные продавцы секонд-хенда, и это привело к снижению прибыли маленьких магазинов.
6. Все чаще одежда в магазине не сваливается в кучу, а стала вывешиваться.
7. В связи с ростом курса доллара, поставки одежды за рубежом дорожает.

Итог: учитывая все отраслевые изменения, нами принято решение, что закупать одежду будем у населения.

Чем торгуем

Одежда секонд-хенд в стиле «Ретро 60-90х годов»

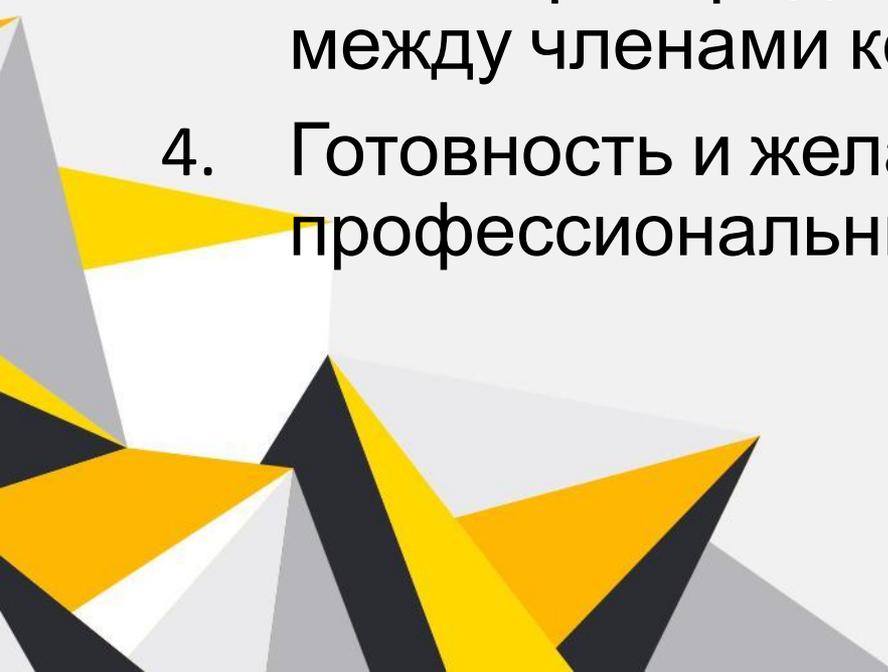
Назначение и область применения:

1. «Переместиться в прошлое»
2. Найти свой уникальный стиль
3. Экологичный образ жизни
4. Сэкономить денежные средства покупателей.

Конкурентоспособность

Факторы привлекательности товара (услуги)		Ключевые конкуренты	
	Секонд-хенд 60-90 х «Местечко»	«Вернисаж» в Измайлово	Магазин-галерея винтажной одежды «Фрик Фрак»
1. Местоположение	Москва, Мытная ул., 52	Измайловское ш., 73 Ж, Москва	ул. Шаболовка, 25, корп. 1, Москва
Близость к метро	700 м.	850 м.	1 км.
2. Средняя цена, руб.	1750	2050	5050
3. Широта ассортимента,	21	150	30
Количество групп			
4. Стиль	60-90 х годов	1910-2020 х годов	40-90 х годов

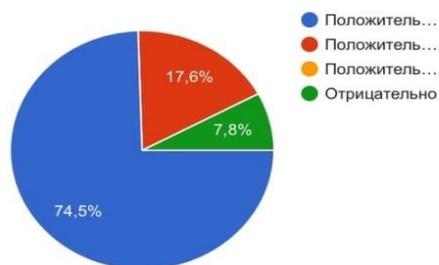
Ключевые факторы успеха

1. Согласованность между членами команды.
 2. Наличие плана.
 - ▶ 3. Четкое распределение обязанностей между членами команды.
 4. Готовность и желание получать новые профессиональные знания и навыки.
- 

Жизнеспособность проекта

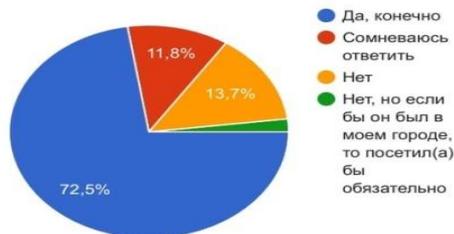
Как вы относитесь к секонд-хендам?

51 ответ



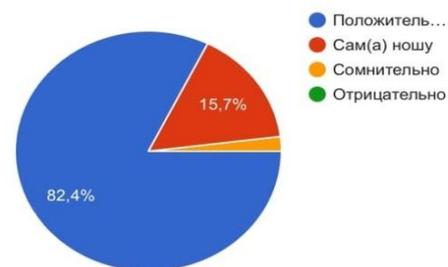
Поехали бы вы в другой город ради секонд-хенда, в котором привлекательные цены и отличное качество товара?

51 ответ



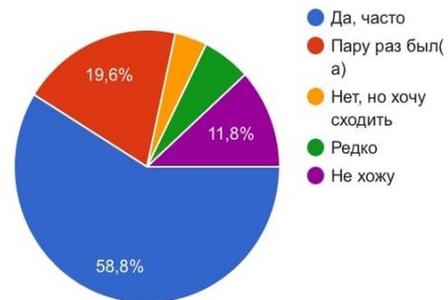
Как относитесь к вещам стиля «ретро»?

51 ответ



Часто ли вы посещаете секонд-хенды?

51 ответ



Риски



- Проблемы с Интернетом
- Высокая конкуренция
- Брезгливость покупателей
- Повышение размера аренды
- Не квалифицированность персонала
- Неактуальный ассортимент

Целевой рынок

Метод Ф.

Шеррингтона

1. What — Что?	Бу одежда в стиле «ретро»
2. Who — Кто?	Студенты, в возрасте 15-25 лет; коллекционеры, участники тематических вечеринок
3. Where — Где?	В секонд-хендах, в интернете, на рынках.
4. When — Когда?	Для учебы, для вечеринки, для пополнения коллекции.
5. Why — Зачем?	Когда хотят выделиться, сэкономить, пополнить коллекцию.

Ёмкость

Ёмкость рынка	рынка чел.	Количество покупок	В тыс. руб.
Потенциальная	887100	1774200	2040330
Фактическая	17742	35484	40807
Достижимая	5400	10800	12420

Бизнес-процессы



Схема основных бизнес-процессов

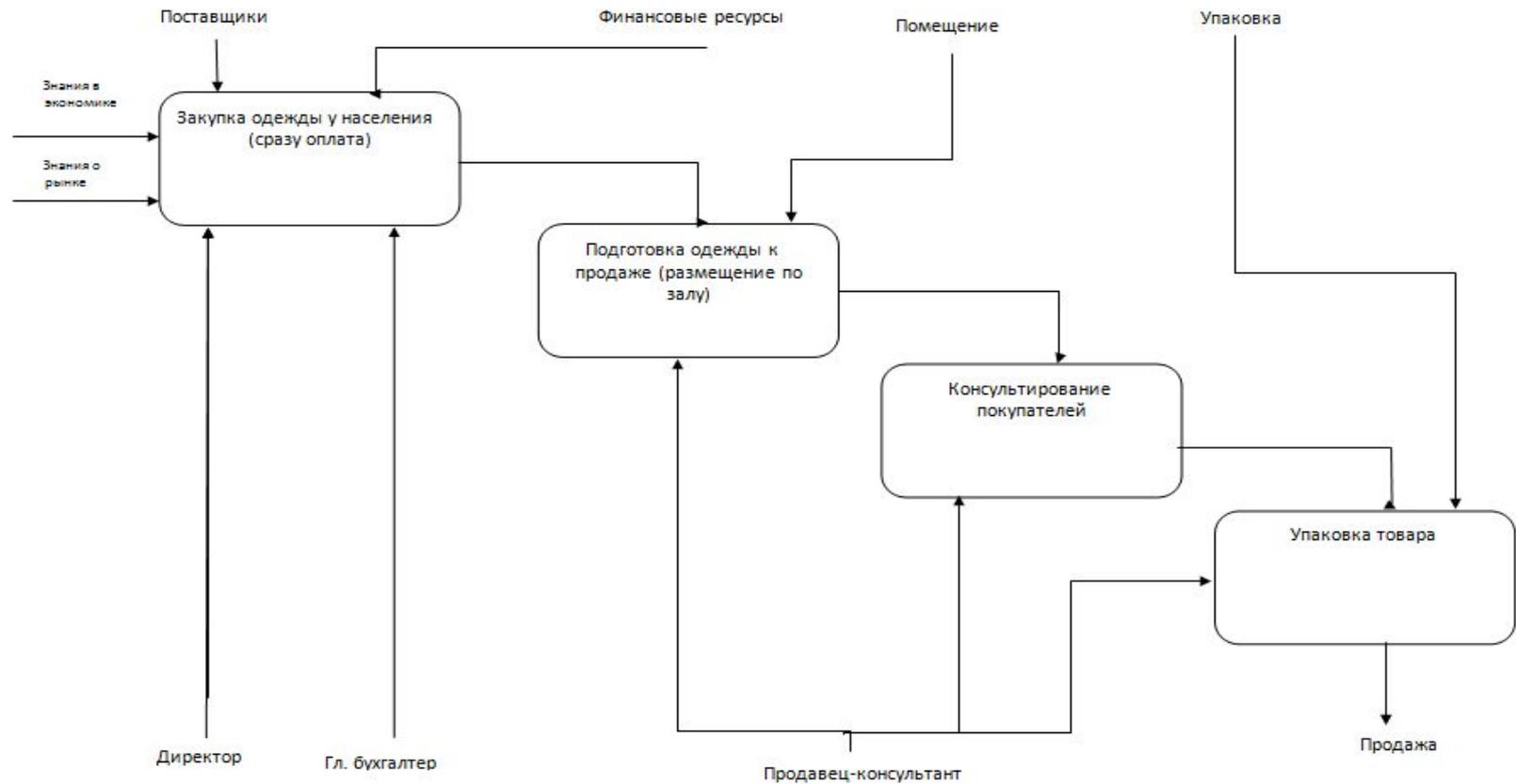
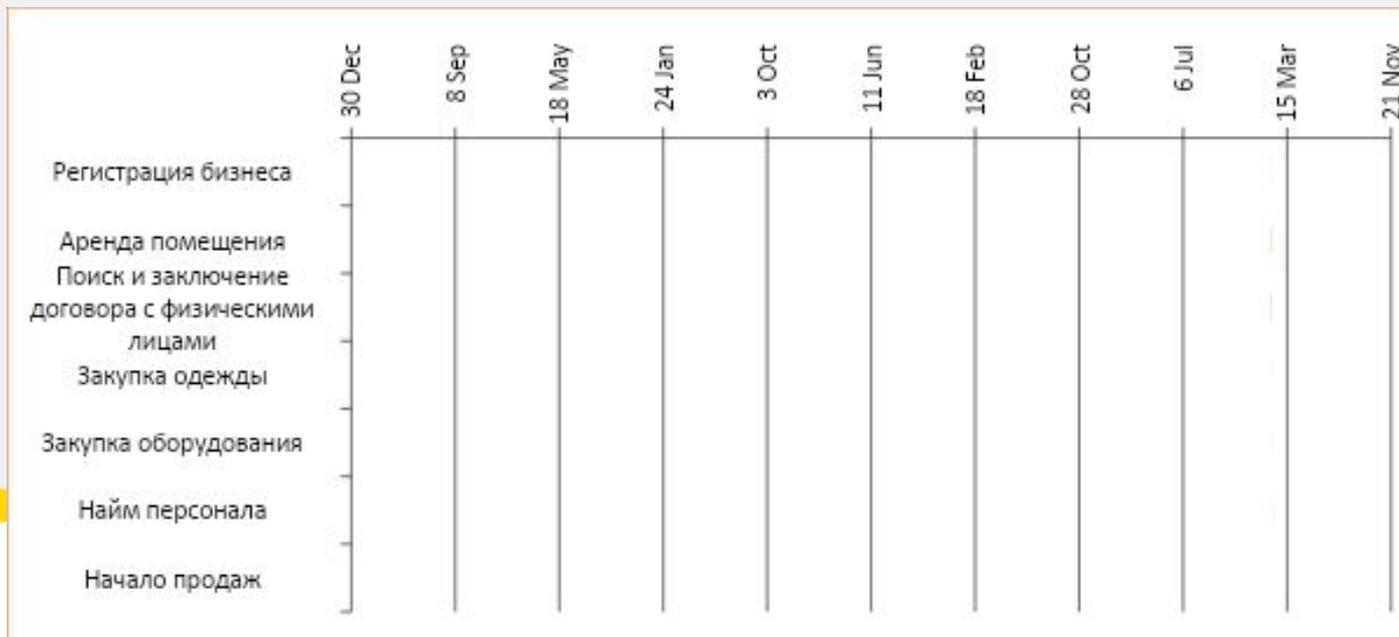


Диаграмма Ганта



Стоимость оборудования, инвентаря, расходных материалов

Название	Количество	Стоимость за 1 ед., руб.	Поставщик	Общая стоимость, руб.
Вешалка гардеробная ЗМИ "Радуга 1"	15	1 099,00	OZON	16 485,00
Взрослые вешалки для одежды с крепким поворотным крючком, 15 штук	20	424,00	OZON	8 480,00
Кабина для переодевания	3	2 400,00	Пульс цен	7 200,00
Вывеска	11	2 750,00	Светогор	30 250,00
Шторы	5	1 254,00	OZON	6 270,00
Пакеты	10000	2,30 ₺	Мастер пак	23 000,00
Зеркала	5	1 855,00	OZON	9 275,00
Чековые ленты	1	473,00 ₺	Яндексмаркет	473,00
Стол	2	5 730,00 ₺	OZON	11 460,00
Денежный ящик	1	1 890,00 ₺	ККМка	1 890,00
Плакаты	5	250,00 ₺	VINTAJJ	1 250,00
Итого:				116033

Затраты на персонал

Должность	Зарплата
Директор	12 130
Гл. бухгалтер	12 130
Продавец-консультант	29 000
Продавец-консультант	29 000
Итого:	107 102

Постоянные и переменные

Показатели	2021	2022
Постоянные издержки:		
Аренда	1248300	1664400
Зарботная плата	267300	356400
Прочие	963000	1284000
Переменные затраты:		
Итого:	18000	24000
	2430000	3240000
	3678300	4904400

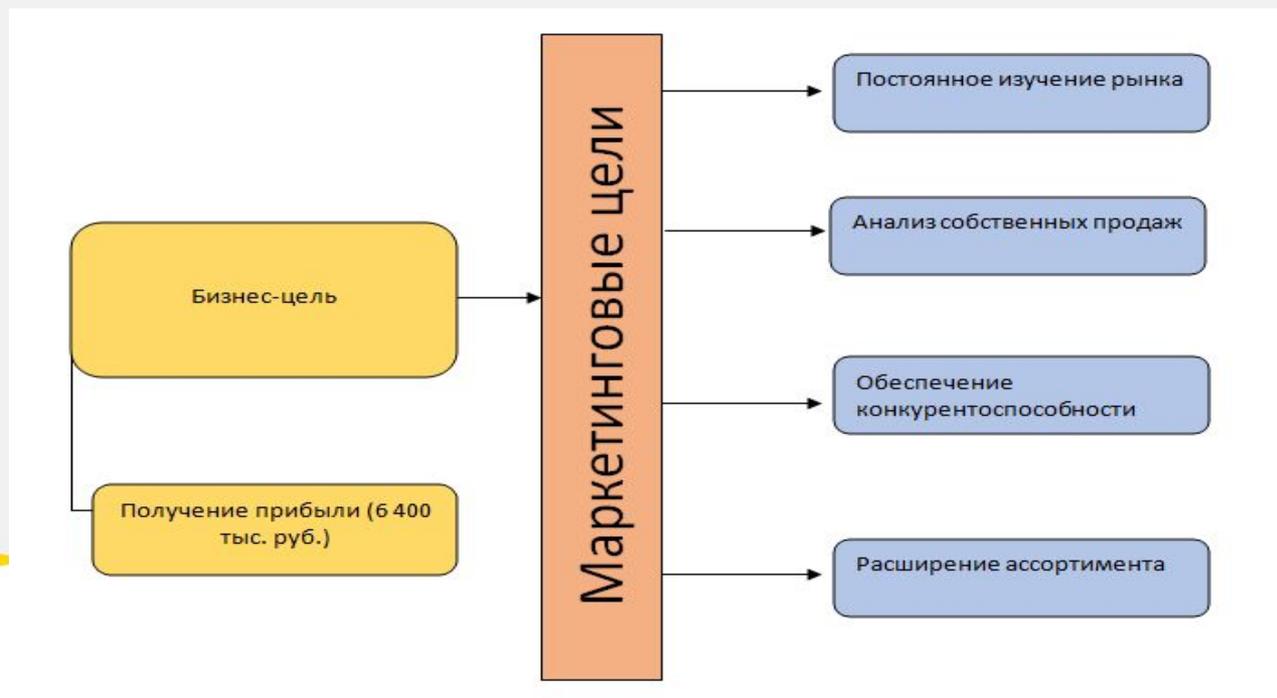
Варианты развития бизнеса

Варианты развития бизнеса		Результат
Позитивный	Подтверждён представленными расчетами	Прибыль в размере 6 400 000 руб. за 2 года
Негативный	При нулевых объемах продаж	Убытки

Антикризисный план:

- **Снижение цен на продукции.**
- **Сокращение штата персонала.**
- **Перепрофилирование деятельности.**

Маркетинговый план



PEST - анализ

Политические факторы	Экономические факторы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Изменены правила использования подвальных и цокольных помещений 2. Внесены изменения в МРОТ, он повысился до 12792 руб. (Федеральный закон от 29.12.2020 N 473-ФЗ) 3. Изменения в правилах пожарной безопасности, теперь допустимое количество человек в помещениях не более 1 человека на 1 кв. м. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение реальных располагаемых доходов населения в 3-ем квартале 2020 г. на 4,8% 2. Уровень безработицы: 6,1% 3. Уровень инфляции 4,91% 4. Средний доход в РФ 49426 руб.
Социально-культурные факторы	Технологические факторы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Естественный прирост -224566 2. Рост уровня популярности секонд-хендов среди молодёжи 3. Люди перестают бояться покупать ношенные вещи, так как они проходят дезинфекцию 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность создания интернет-магазина 2. Возможность показа нашей рекламы на онлайн платформах

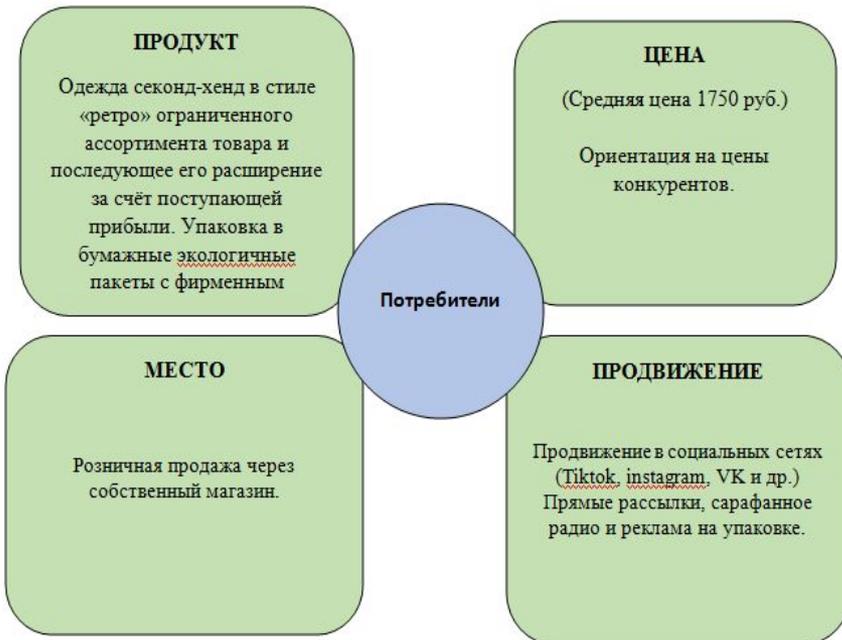
SWOT - анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Средняя цена ниже, чем у конкурентов 2. Близкое расположение к метро, по сравнению с конкурентами 3. Закупки товаров у населения, как в магазине, так и через интернет 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий уровень известности 2. Ограниченное количество ассортиментных групп 3. Отсутствие опыта в бизнесе
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность создания интернет - магазина (Выход на новые рынки) 2. Возможность использовать подвальное помещения для магазина 3. Снижение реальных располагаемых доходов населения в 3-ем квартале 2020 г. на 4,8% (Увеличение количества покупателей секонд-хенда) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внесены изменения в МРОТ, он повысился до 12792 руб. (Федеральный закон от 29.12.2020 N 473-ФЗ) (Увеличение затрат) 2. Изменения в правилах пожарной безопасности, теперь допустимое количество человек в помещениях не более 1 человека на 1 кв. м. (Ограничение количества покупателей)

Конкурентные преимущества

1. Средняя цена ниже, чем у конкурентов
2. Близкое расположение к метро, по сравнению с конкурентами
3. Закупки товаров у населения, как в магазине, так и через интернет

Модель 4р и Воронка продаж



Устойчивое развитие бизнеса

2022-2023 год - старт проекта и его выход на рынок:

1. Открытие магазина.
2. Подбор сотрудников.
3. Закупка товара.
4. Первые продажи.
5. Активное продвижение магазина в социальных сетях.
6. Привлечение к сотрудничеству рекламодателей из сети интернет.

Расчет безубыточности: $1248300 / 550 = 2270$ ед.
 $2270 * 1150 = 2610500$ руб.

2023-2026 год – открытие новых магазинов

1. Дополнение штата сотрудников.
2. Расширение ассортимента.
3. Сотрудничество с зарубежными компаниями.
4. Открытие интернет-магазина

Класс отходов – V

2026-2031 год – достижение устойчивого положения на рынке:

1. Тесное сотрудничество с крупными компаниями.
2. Выход на рынок соседних регионов.

Показатели эффективности

- Необходимые инвестиции: 513 308 рублей.
- Источники финансирования:
 - собственные средства - 20000
 - кредит в Сбербанке «Инвестиционный» - 500000 руб. на 18 мес., ставка 11%.
- Финансовая эффективность проекта:
 - простой срок окупаемости – 3 месяца
 - чистый дисконтированный доход (NPV) – за 2 года 3726728 руб.

Контактные данные

