



Из Рук в Руки

Команда проекта:

1. Сергеев А.Ю., гр. 11113, ГМУ
2. Саломатин Д.В., гр. 11113, ГМУ
3. Пайсов И.Ю., гр 11113, ГМУ

Позиционирование

- «Из Рук в Руки» – это простая и удобная интернет площадка, которая помогает всем талантливЫМ людям продавать созданные ими вещи, чтобы обрести дополнительный заработок.
- Покупатели смогут не просто «передавать» деньги и получать вещи настоящей ручной работы, но и получать моральное удовлетворение от участия в благотворительном движении.

Постановка проблемы

Выход на пенсию часто связан с двумя негативными факторами:

- Ограничение активной деятельности и десоциализация, невостребованность
- Бедность / ограниченность в финансах

Целевая аудитория

- Люди с ограниченными возможностями, пенсионеры, беременные и любой другой, кто проявит инициативу.
- Платежеспособные люди, желающие помогать или просто любители hand-made. .

План реализации проекта

Этап	Дата
I. Разработка социального проекта	01.05.2015 (срок реализации 1 этапа 5 недель)
1) определение актуальной социальной проблемы	
2) Привлечение участников и общественности для решения данного социального проекта	
3) Определение целей, задач социального проекта	
4) Определение содержания социального проекта. Составление плана работы. Распределение обязанностей	
5) Определение необходимых ресурсов и составление бюджета	
6) Разработка системы оценки проекта	

План реализации проекта

Этап	Дата
7) Формирование общественного мнения	
II. Практическая реализация проекта	04.06.2015 (срок реализации 2 этапа 8 недель)
8) Поиск деловых партнеров. Составление предложений по проекту	
9) Проведение официальных переговоров. Получение необходимых ресурсов	
10) Проведение плановых мероприятий	
III. Итоги работы над проектом	29.07.2015 (срок реализации 3 этапа 1 неделя)
11) Анализ результатов работы	

Количественные результаты

- Количество людей участвующих в проекте
- Количество заказов в месяц
- Количество посещений на сайте за месяц
- Количество удовлетворенных и неудовлетворенных покупателей
- Количество комиссионных в месяц
- Количество средств поступающих от спонсоров в месяц

Качественные результаты

- Для продавцов:
 - Вовлеченность в текущий день, ощущение востребованности, гордости за себя ·
 - Рост дохода и удовлетворенности жизнью ·

- Для покупателей:
 - Осознанность населения ·
 - Изменение отношения в поколению взрослых людей

Имеющиеся ресурсы

Онлайн-ресурсы

- Интернет-магазин
- Страницы в соц.сетях
- Тематические партнеры

- Преимущества
 - Помогут привлечь больше пожилых людей
 - людей со «слабой мобильностью»
 - людей, которые не решаются начать продавать
- Помогут охватить больше покупателей

Необходимые ресурсы

- Финансовые
- Кадровые в сфере обслуживания сайта
- Кадровые в сфере поиска новых участников

Партнеры

- Новосибирский Центр Поддержки Пожилых Людей
«ПОКОЛЕНИЕ»
- SEOpen – новосибирская организация осуществляющая
помощь в продвижении сайтов
- Новосибирский сайт «Пенсионеры-online»
- Сайт НГС предоставляющий площадки для размещения
интернет-рекламы

Бюджет и окупаемость проекта

Капитальные

ВЛОЖЕНИЯ	
Регистрация тор. Лица	10 000,00р.
Создание сайта	60 000,00р.
Продвижение сайта в поисковые сети	50 000,00р.
Реклама в социальных сетях и популярный сайтах	50 000,00р.
Итого	170 000,00р.

Персонал

Должность	Кол-во	З/П на 1 раб.	З/П общая	З/П с НДФЛ	НДФЛ (в мес.)	Страховые взносы
Директор	1	30 000,00р.	30 000,00р.	34 482,76р.	4 482,76р.	10 413,79р.
Системный администратор	1	25 000,00р.	25 000,00р.	28 735,63р.	3 735,63р.	8 678,16р.
Итого	2	55 000,00р.	55 000,00р.	63 218,39р.	8 218,39р.	19 091,95р.

Бюджет и окупаемость проекта

Квартал	1	2	3	4
Капитальные вложения	170000	- р.	- р.	- р.
Доходы	0	250 000,00р.	375 000,00р.	375 000,00р.
Расходы	0	126 436,78р.	189 655,17р.	189 655,17р.
Налоги	0	54 620,69р.	81 931,03р.	81 931,03р.
Денежный поток текущий	-170000	68 942,53р.	103 413,79р.	103 413,79р.
Денежный поток накопленный	-240000	- 406 586,21р.	- 96 344,83р.	213 896,55р.
	5	6	7	8
	- р.	- р.	- р.	- р.
	375 000,00р.	375 000,00р.	375 000,00р.	375 000,00р.
	189 655,17р.	189 655,17р.	189 655,17р.	189 655,17р.
	81 931,03р.	81 931,03р.	81 931,03р.	81 931,03р.
	103 413,79р.	103 413,79р.	103 413,79р.	103 413,79р.
	524 137,93р.	834 379,31р.	1 144 620,69р.	1 454 862,07р.

Источники финансирования

- Клининговая организация "Домовой«
- Консультационный центр ТСЖ
- Помощь партнеров
- Частные благотворительные и государственные фонды

Бизнес-модель

- Модель рыночных связей:
 - ✓ Продажа товаров посредством интернет-торговли
 - ✓ Магазин зарабатывает, получая небольшую комиссию от продажи, а также за счет аукционов

Источники прибыли

- Продажа вещей:

Пожилые люди регистрируются на сайте

- заполняют профиль
- описывают свой товар и прикладывают фотографии (если есть)
- указывают минимальную цену, которую они бы хотели получить ·

Покупатель, который хочет что-то купить, оплачивает вещь онлайн ·
X% от вырученной суммы за товар уходит на развитие проекта,
остальное – автору. ·

- Аукционы:

Аукционы с вещами пожилых людей:

- Раз в неделю предлагается собрать определенную сумму денег, необходимую для какого-нибудь человека (например, чтобы купить ему холодильник)
- Для этого вещь автора выставляется на аукцион. Всю неделю люди жертвуют небольшие суммы, и человек, пожертвовавший наибольшую сумму, получает эту вещь.
Все остальные получают какие-то приятные мелочи.
- По мере сбора необходимой суммы, аукцион заканчивается.

Технологическое решение

Интернет-магазин

❖ Процесс оплаты/логистики:

Покупатель выбирает товар и оплачивает его онлайн- методом

Как только магазин получает деньги, автор узнает об этом в личном кабинете и

- ✓ отправляет товар о почте
- ✓ отдает его покупателю при личной встрече/самовывозе
- ✓ отдает курьеру

Как только покупатель получает товар, он нажимает на кнопку «Получил» в Личном кабинете

Средства поступают на счет автора (например, на счет Сбербанка)