

Магазин шопперов и носков «Интеллектуальная тусовка»



Команда «Бродячие Артисты»

Цели проекта

Итак, **наша основная цель** заключается в улучшении экологической ситуации посредством использования шопперов.

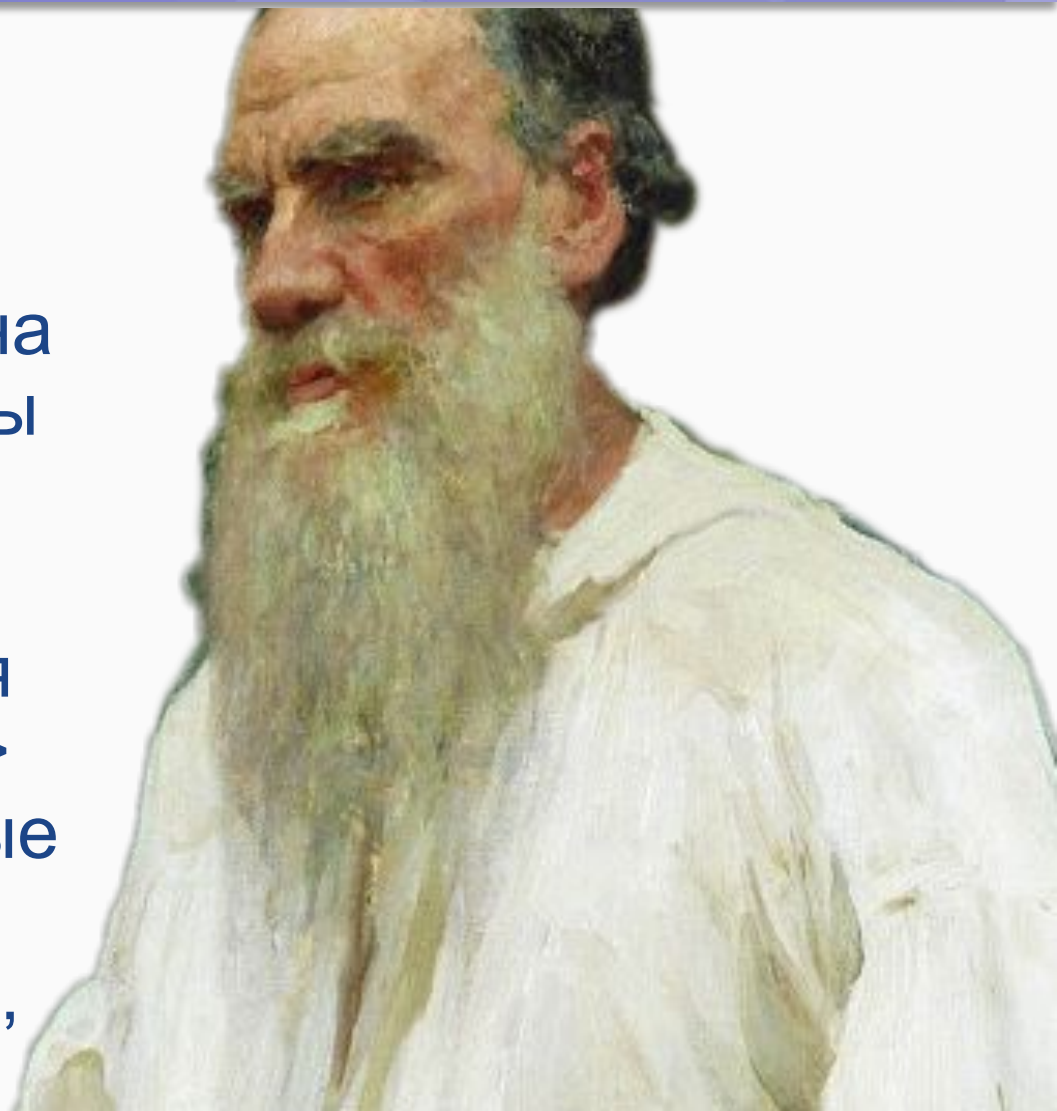
На данный момент в наши планы входит:

- Привлечение 1000 человек нашей аудитории с помощью рекламы в различных социальных сетях в течение 1,5-2 месяцев
- Получение прибыли в 10000 рублей к 1 июня 2020 года
- Приобретение станка для печати на ткани к 1 августа 2020 года.



Проблемы, которые решает наш проект и их решения

- Вред пластика нашей планете => замена пластиковых одноразовых пакетов на многоразовые шопперы
- Недостаток любви к чтению и бессмысленная потеря времени на соцсети => цитаты и мемы, которые смогут хотя бы заинтересовать людей, т.е их популяризация.



В ЧЕМ ЖЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ АКТУАЛЬНОСТЬ НАШЕГО ПРОЕКТА?

- ПОПУЛЯРНОСТЬ
ШОППЕРОВ
- ВСЕОБЩЕЕ
ОБОЖАНИЕ
МЕМОВ
- ЛЮБОВЬ К
КЛАССИКЕ
- ЛЮБОВЬ К
УМНЫМ
ЦИТАТАМ

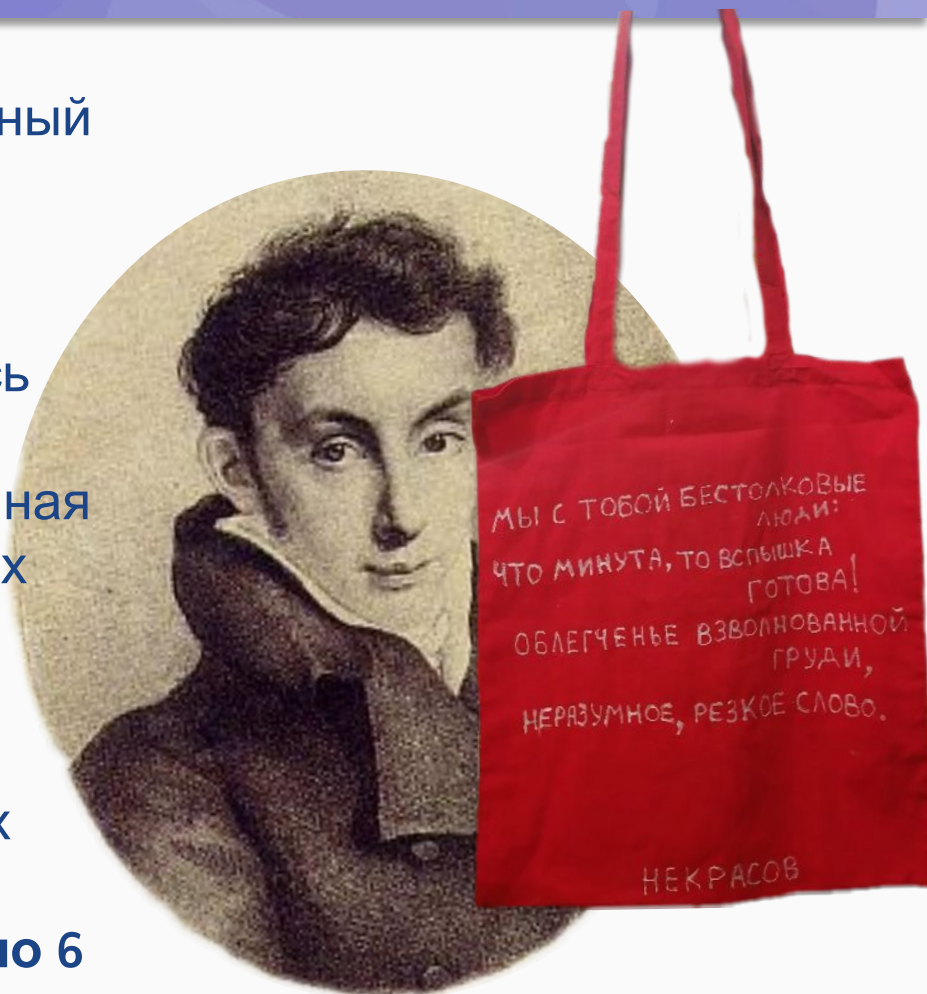


Анализ ёмкости рынка

Спрос на шопперы стремительно повышается, ведь это не только отличный способ борьбы с экологическими проблемами, но и дополнение образа.

- Потенциальный объём рынка в нашем случае колоссально большой — это весь рынок сбыта аксессуаров для одежды
- Аудитория, на которую рассчитана данная продукция представляет собой молодых людей возрастом 15–29 лет, коих на территории РФ насчитывается 24 миллиона

- По данным нашего опроса 1/4 молодых людей желают приобрести шопперы с подобной тематикой => **мы имеем около 6 миллионов потенциальных покупателей**



Анализ конкурентов

- Сеть магазинов "Читай Город", популярных не только благодаря разнообразию книг, но и наличию стильных сувениров, среди которых выделяются тканевые сумки.
- Интернет-магазин "Vmeste.shop", также продвигающий свою продукцию для интеллектуалов и Инстаграме.
- Магазин "Nu come on" привлекающий покупателей приятным дизайном сайта и ручной работой — вышивкой на сумках.
- Дом книги в Санкт-Петербурге — известный туристический объект, где также имеются различные шопперы с необычной тематикой.

Однако и наша продукция выделяется относительно невысокой стоимостью и оригинальностью принтов. Несмотря на такой высокий уровень конкуренции мы всегда будем думать, чем можно удивить потенциальных покупателей.



Бизнес-модель проекта

Основные партнеры  НАШИ НАСТАВНИКИ, АДМИНИСТРАЦИЯ ШКОЛЫ, ПЕДСОСТАВ ШКОЛЫ, А ТАКЖЕ ТИК-ТОКЕРЫ И БЛОГЕРЫ В ИСТАГРАМЕ, КОТОРЫЕ СНИМАЮТ ВИДЕО С ЛИТЕРАТУРНЫМИ МЕМАМИ.	Основные направления деятельности  СОЗДАЁМ ШОППЕРЫ И НОСКИ С РАЗЛИЧНЫМИ ЦИТАТАМИ ИЗ ЛИТЕРАТУРНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИИ ИЛИ ЖЕ С КАКИМИ-ТО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ МЕМАМИ. Основные ресурсы  СУМКИ-ШОППЕРЫ, НОСКИ, АКРИЛОВЫЕ КРАСКИ И КОНТУРЫ, КИСТИ, ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ РАБОТЫ, БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ФОТОШОПА, ДЛЯ КРАСИВОГО ВИЗУАЛА, УМЕНИЕ РАБОТАТЬ С СОЦ.СЕТЯМИ, КРЕАТИВНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ К РАБОТЕ, А ТАКЖЕ УМЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С КЛИЕНТАМИ.	Предлагаемые преимущества  НЕВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ЗА КАЧЕСТВЕННЫЕ ШОППЕРЫ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ДИЗАЙНОМ, КОТОРЫЕ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫДЕЛИТЬСЯ В ТОЛПЕ.	Отношения с клиентами  ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ ДИРЕКТ ИНСТАГРАМА ИЛИ СООБЩЕНИЯ В КОНТАКТЕ, ТАКЖЕ ОНИ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ ПО МОБИЛЬНОМУ ИЛИ ЧЕРЕЗ ВОТСАП. ПОСТОЯННЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СКИДКИ. САМЫМ ПЕРВЫМ КЛИЕНТАМ ВМЕСТЕ С ПРИОБРЕТАЕМОЙ ПРОДУКЦИЕЙ - ПОДАРОК. Каналы  ВК, ИНСТАГРАМ, ТИК-ТОК, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПОВСЕДНЕВНОЙ ОСНОВЕ	Сегменты клиентов  МОЛОДЫЕ ЛЮДИ ОТ 12 ДО 30 ЛЕТ, КОТОРЫЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ВЫДЕЛЕНИИ ИЗ ТОЛПЫ, А ТАКЖЕ ТЕ, КТО ВЫСТУПАЕТ ЗА ЭКОЛОГИЮ. ИНОГДА - ЛЮДИ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА.
Структура расходов  ОПТОВАЯ ЗАКУПКА ШОППЕРОВ (ПАРТИЯ ОТ 25 ШТУК - МИНИМУМ 3000 РУБЛЕЙ), А ТАКЖЕ ПОКУПКА АКРИЛА И КОНТУРА. ПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ПЕРВЫХ ПРОДАННЫХ ШОППЕРОВ ИДЕТ ПОЛНОСТЬЮ НА ЗАКУПКУ АКРИЛА, А ТАКЖЕ НА НОВУЮ ЗАКУПКУ ШОППЕРОВ.		Потоки выручки  300 РУБЛЕЙ С ПРОДАЖИ ОДНОГО ШОППЕРА, 120 - НОСКИ.		



Минимально жизнеспособный продукт (MVP)

- Мы создали уникальный продукт — тканевую сумку для использования как бытовых целей, так и в качестве стильного аксессуара.
- Несмотря на то, что шопперы, как правило, наиболее популярны среди молодежи, подобная продукция также подходит людям среднего и даже пожилого возраста.
- Свою продукцию мы продвигаем через социальную сеть Инстаграм.
- Нам удалось продать 5 шопперов уже в первые два дня существования нашего магазина. Также от наших клиентов мы получили положительные отзывы, а они, в свою очередь, скидку на дальнейшую покупку. На вырученную сумму наша команда приобрела новые материалы для развития бизнеса.



Финансы проекта

- Стартовый капитал нашей команды составлял 5000 рублей. Данная сумма понадобилась нам для покупки основ под шопперы, акриловых красок и прочих инструментов
- Получив уже первую прибыль мы вложили деньги в приобретение более качественных материалов для совершенствования нашей работы
- В течение 3-х месяцев мы планируем покупать рекламу в социальных сетях, что представляет сумму 5000 рублей.
- Для совершенствования нашего товара в июле 2020 года планируется приобретение печатного станка, что в разы увеличит производство
- Итак, к сентябрю 2020 года предполагается выручка 20000 рублей



Команда Проекта

