



Музыка МГУ

*проект развития м
узыкального движения МГУ*



vk.com/muzmsu

Бороздин Денис
Юридический, 4 курс

Бизнес-концепция

Музыка МГУ - сайд-проект, который ориентирован на молодых людей, увлекающихся исполнением музыки, у которых нет возможности проводить репетиции и выступления.

- репетиционная точка для музыкантов недалеко территории МГУ
- студия звукозаписи для качественной записи музыки
- в будущем - клуб, позволяющий выступать различным музыкальным группам

Канвас

8. Ключевые партнеры

- Агрегатор репетиционных баз (как правило это приложение для Ios и Andriod) например - MUSBooking
- Магазины, специализирующиеся на продаже музыкального оборудования
- Творческие объединения

9. Структура расходов

- Аренда площадки, где расположена репетиционная точка
- Расходы на электричество и резервные системы

7. Ключевые действия

- Аренда площадки для репетиционной точки
- Сотрудничество с музыкальным сообществом МГУ

6. Ключевые ресурсы

- Администраторы репетиционных точек
- Качественное оборудование

2. Ключевые ценности

- Качественное оборудование
- Грамотный сервис (есть конкретные специалисты, готовые быть участниками проекта)
- Захват аудитории из соцсетей посредством музыкальных представителей

5. Потоки доходов

- Плата за пользование репетиционной точкой
- Плата за производство в студии звукозаписи

4. Взаимоотношения с клиентами

- Особые льготы для музыкантов, представляющих нас во время выступлений (три ежегодных фестиваля в МГУ)

3. Каналы

- YouTube, Instagram, VK
- Агрегатор репетиционных точек

1. Сегменты потребителей

- Молодые музыканты
- Возраст 18-30 лет
- Рок-группы
- Обучающиеся музыке
- Почти любая доходность потребителя

Потребительские сегменты

- Музыканты, ищущие качественную репетиционную точку недалеко от МГУ (как правило студенты МГУ)
- Музыкальные группы, аналогично с предыдущим сегментом
- Музыканты или музыкальные группы ищущие возможность качественной записи
- Музыканты или музыкальные группы ищущие возможность выступить на какой-либо площадке

Особое внимание уделяем первому и второму сегменту. Эти сегменты наиболее активны и многочисленны. Они готовы сотрудничать и даже выступать на различных площадках. В будущем - фокус на третий и четвертый сегмент (при появлении собственного места для выступления и студии звукозаписи)

Доходы проекта

	2019				2020				2021			
квартал	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Инвестиции, тыс. рублей												
Генеральный инвестор	1500				500				1000			
Доходы, тыс. рублей												
Аренда репетиционных комнат	268	290	320	340	400	550	600	650	700	700	700	700
Производство в студии звукозаписи					60	60	80	80	100	100	100	100
Выступление в клубе									50	50	50	50
Итого доход, тыс. руб.				2718				5298				10100

Расходы проекта

	2019				2020				2021			
квартал	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
CAPEX												
Оборудование, тыс. руб.	1000				500				1000			
OPEX												
Аренда, тыс. руб.	50	50	50	50	50	50	50	50	100	100	100	100
Маркетинг и реклама, тыс. руб.	10	10	10	10	15	15	15	15	25	25	25	25
Расходы на сотрудников	60	60	60	60	60	60	60	60	120	120	120	120
Непредвиденные расходы	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Налоги 15%, тыс. руб.	170	25	25	25	101	27	27	27	194	44	44	44
Итого расходы, тыс. руб.	1340	195	195	195	776	202	202	202	1498	339	339	339
Расходы суммарно				1925				3307				5832

Спасибо за внимание!

