

Футбольная школа «Атлант»

Отчёт о работе с 01.08. по 06.09

На момент 6.09 в школу инвестировано 74 194 рубля

Подробный учет затрат на 06.09:

Расходы 200 тысяч

1. таргет хантер 150
2. Таргет вк 1500
3. Участие в фестивале 500
4. Реклама в паблике Подслушано 350
5. 1 альбом футболиста и форма сбора контактов 70
6. Инвентарь 14130
7. Ножницы, свистки, витамины 65
8. Тетради 108
9. Лендинг скопировать 1652
10. Альбомы футболиста 20шт 980
11. Таргет вк 600
12. Таргет вк 700
13. Упаковка группы вк 20200
14. Таргет 1000
15. Тетради команде 200
16. Инвентарь 4350
17. Тренерские футболки 600
18. Реклама в паблике 697
19. Реклама в пабликах 3535
20. Промоутеры 1000+750
21. Таргет ВК 500
22. Альбомы футболиста 320
23. Промоутеры 1100
24. Баннер 2100
25. Дизайн листовок, баннера и картинки для розыгрыша 2000
26. Листовки 1200
27. Печать на футболках тренерам 420
28. Шарик и тд на фестиваль 900
29. Фотограф 750
30. Альбомы 475
31. Приложение для макетов рекламы Инстаграмм 990
32. Волонтеры на фестиваль 1800
33. Инвентарь 8400
34. Аскорбинка 102

Что было сделано в августе:

- -Провели 15 тренировок
- -Нашли способ для получения дешевых Лидов из ВК
- -Протестировали канал - промоутеры
- -Провели техническое открытие
- -Сделали MVP
- -Сделали первые продажи
- -Провели официальное открытие
- -Упаковали группу ВК
- -Закупили минимальный комплект инвентаря
- -Сделали MVP версию альбома футболиста
- -Работали в Юниоре - лидеры рынка



Что делаем сейчас:

- -Выстраиваем процессы
- -Пишем должностные инструкции
- -Работаем над конверсией
- -Пишем скрипты
- -Перенимаю максимум опыта в Юниоре, смотрю как устроена франшиза



Что будем делать:

- -Тестировать другие каналы трафика (инстаграмм, контекст, детские сады)
- -Докупим инвентарь
- -Искать помощника тренера
- -Возможно, попробуем протестировать должность фронт-менеджера, как в Юниоре
- -Докручивать продукт и автоматизировать процессы
- -Делать дизайн футбольной формы и атрибутики с целью продаж в октябре



Цифры на 6.09:

Финансовая модель Август:

Доходы:

Абонементы на месяц – 37 550

Расходы:

Зарплата главному тренеру - 10 400

Зарплата помощника тренера - 4 400

Зарплата управляющего - 30 000

Сделано 23 продажи на сумму 53 550
(период 13.08-6.09)

Возврат: 1 250 руб

В CRM 204 контактов

Чистая прибыль: -7 250

Вывод:

Учитывая то, что финансовая модель была рассчитана с сентября, мы идем с превышением плана. Выручка в размере 37 550 за половину несезонного месяца с нуля - позитивный показатель. Взяли хороший разгон, сейчас задача удержать существующих клиентов и набрать в школу 40 человек за сентябрь.

