

# БИЗНЕС-ПРОЕКТ «СЮРПРИЗЫ ПО ПОДПИСКЕ»

Подготовили:

Мотриченко Дмитрий (ВМК 3)

Снегирев Даниил (Философский 2)

Луцкий Никита (Юридический 5(1м))

Воротилин Владимир (ВШБ 2)

## ОПИСАНИЕ ИДЕИ

Отправляем подарки за «подписку»:

- Пользователь оформляет подписку по определенному тарифу;
- В конце месяца получает случайно выбранный подарок;
- Подарок – товары разных категорий (от сувениров до бытовой техники);
- Ценовая категория подарка соответствует тарифу подписки;
- Главное – эффект неожиданности

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРОЕКТА

Люди от 18 до 60+ со средним  
ДОХОДОМ

## РЕШАЕМАЯ ПРОБЛЕМА

Проблема отсутствия фантазии и времени для выбора подарка

## КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Большая часть целевой аудитории не сталкивалась с подобными сервисами

Конкуренты в основном предоставляют наборы более узкой тематики, их целевая аудитория отличается от нашей

Стратегия по Портеру – дифференциация (широкое разнообразие ассортимента)

## ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Реклама в интернете (в социальных сетях) и в мобильных приложениях

Предположительная стоимость продвижения – от 5 до 20 тысяч

# ОПИСАНИЕ БИЗНЕС МОДЕЛИ



## ПРИМЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Статья расходов:	Сумма:
Товары:	x*700 р/шт.
Упаковочный материал:	1000 р
Доставка почтовыми сервисами:	150 р/шт.
Реклама:	5000
Итого*:	13 750 р

Статья доходов:	Сумма:
Подписка:	x*1500 р
Возможность доставки курьером( доставляем самостоятельно ):	150 р
Итого*:	15 750 р

\* при 10 подписках, примерно половина из которых с курьерской доставкой

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Краудфандинг;
- Собственные сбережения

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**