

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

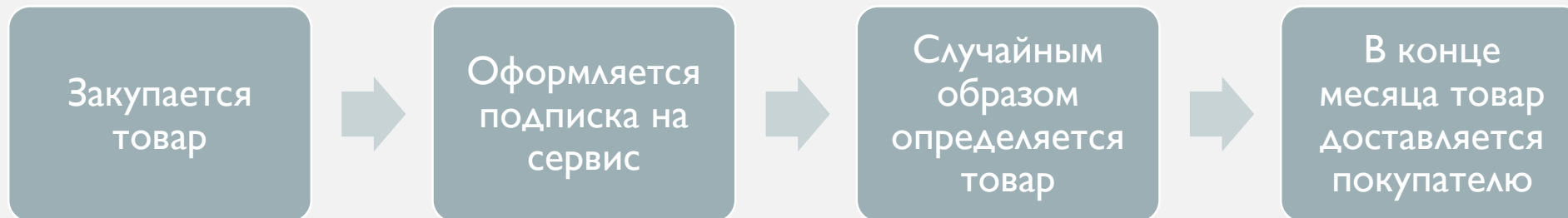
Стратегия по Портеру – дифференциация (широкое разнообразие ассортимента)

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!