

Аренда развивающих игрушек «Ох уж эти детки»

ПОДГОТОВИЛИ СТУДЕНТЫ:
МОСКОВСКИЙ СЕРГЕЙ, ГАЛКИНА АНАСТАСИЯ, ТРУСОВА АЛЛА, ГУСЕВА СНЕЖАНА



КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ НАШ БИЗНЕС ПРОЕКТ?

1. Высокая цена на игрушки
2. Потеря интереса ребенком к определенным игрушкам
3. Сложность в покупке специальных игрушек для детей с инвалидностью разных групп



Описание отрасли

Безусловно все родители беспокоятся за своего ребёнка, хотят чтобы он был самым лучшим, умным и красивым и все они понимают что важно правильно организовать именно начальный этап развития, за который они несут огромную ответственность.

Что касается детей с инвалидностью, то педиатры выписывают в основном дорогостоящие лекарства и процедуры, и иногда бывают проблемы с покупкой необходимых лекарств или записью на определённую процедуру.

Аренда игрушек это в первую очередь доступность и экономичность. Это **возможность найти игрушку для ребёнка любого возраста и характера** на любой вкус и цвет.

Предположительная визуализация товара:



РЫНОК И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Молодые родители, преимущественно женщины 20-40 лет.

Сотрудники детских садов, детских развивающих центров, представители родительских комитетов садиков.

Определяющие мотивы к покупке: стремление сэкономить.



География проекта: город Кисловодск



Кисловодск является городом, куда каждый приезжает восстановить здоровье. Каждый уголок этой российской здравницы восхищает: здесь и курортный парк с терренкурами (такие оздоровительные пешие прогулки) и целебным воздухом, и масса достопримечательностей, и лечебные источники минеральной воды.

Ежегодный поток туристов (в том числе детей - инвалидов), указывает на постоянный спрос услуги.

Российский рынок детских товаров



Согласно результатам исследований рынка детских товаров за 2018 г., почти половина роста пришлась на фирменную продукцию торговых сетей. Продукты известных брендов составили лишь 7% в общем объеме рынка.

- Самые популярные – уличные и спортивные игрушки, ассортимент которых зависит от сезона.
- Второе место по уровню спроса занимают машинки и технические игрушки с дистанционным управлением.
- Рейтинг продолжают куклы и конструкторы.

Российский рынок детских товаров

По данным Национального агентства ценовой политики, объем рынка товаров для детей в 2018 г. составил 623 млрд. руб., и на игрушки из этого числа приходится 54 млрд.

Главными игроками рынка являются:

- ГК «Детский мир»;
- сети магазинов «Кораблик» и «Дочки-сыночки».



БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Поиск аудитории



Сдача игрушек в аренду



Раскрутка бренда



Монетизация подписчиков

Источник инвестиций: грантовая поддержка, личные средства



НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ – 1 МЛН РУБЛЕЙ

- СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА
- КРЕДИТОВАНИЕ

ЦЕЛЬ:

- ПОКУПКА ИГРУШЕК
- АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ

Производственный план

Расходы:

- закупка новых игрушек на год (100 игрушек) - 400000 р.
- аренда помещения в одном из трц - 480000 р. в год
- реклама – 200 000 в год.
- оплата труда - 900 000 р. в год.
- оборудование, интерьер - 30000 р.
- хозяйственные нужды и др. - 30000 р. в год

ИТОГОВЫЕ РАСХОДЫ В ГОД: 2040000 РУБЛЕЙ В ГОД.





Производственный план

Доходы:

Аренда игрушки на неделю - 1200

Аренда игрушки на месяц - 2400

Предположим что у нас есть 100 клиентов в месяц. 50 арендуют на неделю и 50 на месяц.

Итог: 2160000 в год

СТРАТЕГИЯ ПОРТЕРА

Конкурентная стратегия фокусирования или лидерство в нише означает сосредоточение всех усилий компании на определенной узкой группе потребителей

Базовые конкурентные стратегии по М. Портеру

Конкурентное преимущество

Снижение издержек

Дифференциация продукции

Область конкуренции
Широкая

1. Лидерство по издержкам (ценовое лидерство)

2. Лидерство в дифференциации

Узкая

3. Фокусирование

(концентрация на нише)

3а – особое внимание издержкам

3б – особое внимание дифференциации

Команда проекта

3 сотрудника

Директор - зарплата 30 тысяч в месяц.

2 Продавца - консультанта с зарплатой в 30 тысяч в месяц каждому.

Продавцами – консультантами выступят специалисты своих областей – педиаторы со стажем, готовые оказать индивидуальный подход к каждому отдельному клиенту

Корпоративная культура:

Поздравление с днём рождения и другими праздниками

13 зарплата



Продвижение

1. Реклама в социальных сетях Instagram и Вконтакте (15 000 рублей)
2. Таргетированная реклама (20 000 рублей)
3. Реклама в мессенджерах Вайбер, Вотсапп и др. (бесплатно)
4. Распространение информации через педиатров и детских врачей диагностических центров
5. Реклама в детских диагностических центрах (30 000 рублей)



Финансовый и налоговый план

Прибыль - 2160000

Расходы - 1840000

320000 - прибыль без
вычета налогов

Налог по УСН (15%) - 48000

272000 - чистая прибыль в
год



Оценка риска

- вне зависимости от того какие договорённости были проведены, люди могут просто не вернуть игрушки (на этот случай введена система залога)
- дети играя с игрушками, могут их сломать
- педиатры не захотят помогать бесплатно
- маленький спрос на данную услугу



Сроки и этапы реализации проекта



Июнь - Август 2021 – активное продвижение, работа над контентом, закупка продукции

Сентябрь - Ноябрь 2021 – сотрудничество, участие в общественных мероприятиях

Декабрь - Февраль 2021-2022 – работа над ошибками – расширение, открытие новых точек

*The
End*