



Бизнес-проект Создание и дизайн шопперов

СОЗДАВАЛИ УЧАЩИЕСЯ

МОУ СОШ №4 ИМ.Ф.Н.
КРАСОВСКОГО

АВАКЯН СВЕТЛАНА

ТИХОМИРОВА ПОЛИНА

ШЕСТАКОВА ЕЛИЗАВЕТА

КРАТКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ



БИЗНЕС ПО СОЗДАНИЮ ШОППЕРОВ ЯВЛЯЕТСЯ ДОСТАТОЧНО ВЫГОДНЫМ И РЕНТАБЕЛЬНЫМ. ЭТО СВЯЗАННО КАК С РОСТОМ ВОСТРЕБОВАННОСТИ ДАННОГО ТОВАРА, ТАК И ПОСТОЯННО МЕНЯЮЩИМИСЯ ТЕНДЕНЦИЯМИ.

ПОДРОСТКИ И ВЗРОСЛЫЕ ЧАЩЕ СТАЛИ ПОКУПАТЬ ШОППЕРЫ, ТАК КАК ЭТО УДОБНАЯ, КРАСИВА, МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ВЕЩЬ.

ЭТИМИ СУМКАМИ ПОЛЬЗУЮТСЯ КАК ЖЕНЩИНЫ, ТАК И МУЖЧИНЫ.

ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА

ЭТОТ ПРОДУКТ БУДЕТ ДОСТУПЕН ПО ВСЕЙ РОССИИ.
ПОКУПАТЕЛИ СМОГУТ ЗАКАЗАТЬ ТОВАР НА СВОЙ ВКУС.
(ВЫБРАТЬ ДИЗАЙН, ЦВЕТ, ТКАНЬ, РАЗМЕР). ВСЮ РАБОТУ МЫ
БУДЕМ ДЕЛАТЬ В РУЧНУЮ.

ПЛАНИРУЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЕЛАТЬ НЕБОЛЬШИЕ
ПОДАРКИ .(ОТКРЫТКИ, НАКЛЕЙКИ И Т.Д).

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРИМЕРНО 16 МЕСЯЦЕВ

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ - 8 МЕСЯЦА

ДЛЯ ФИНОНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА ПЛАНИРУЕТСЯ
ПОЛУЧИТЬ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗМЕРЕ ОКОЛО 300 000
РУБЛЕЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ НАПРАВЛЕНЫ НА ЗАКУПКУ
СЫРЬЯ, СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ, РЕКЛАМУ И РЕГИСТРАЦИЮ.

ПЛАНИРУЕТСЯ ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ В РАЗМЕРЕ 100 000
РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ.

НАЗВАНИЕ БРЕНДА: «Stigma»

ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И УСПЕШНО РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ПОТРЕБУЕТСЯ СОЗДАНИЕ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ.

ДЛЯ ЭТОГО МОЖОНО ПРОДВИГАТЬ ПРОДУКЦИЮ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ (ВКОНТАКТЕ, INSTAGRAM), ИЛИ В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ (ЯНДЕКС, GOOGLE).

БЛАГОДАРЯ ЭТИМ КАНАЛАМ МЫ МОЖЕМ ОХВАТИТЬ МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

ЭТАП/ПРОДОЛ ЖИТЕЛЬНОСТЬ	1	2	3	4	5	6	7
Создание сайта	■	■					
Регистрация ИП			■				
Закупка сырья				■	■		
Реклама и продажи						■	■

Для того чтобы открыть бизнес нам понадобится около 7 недель. Сначала создаем сайт. Потом регистрируем бизнес в налоговой службе. Когда регистрационные документы будут готовы, ищем поставщика сырья и заключаем с ним договор. Далее создаем рекламу и начинаем первые продажи.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

- ❑ МАСТЕР ПО ПОШИВУ
- ❑ ДИЗАЙНЕР
- ❑ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖЕМ



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ЗАТРАТЫ

НАИМЕНОВАНИЕ	ЦЕНА (руб.)
Регистрация, включая получения всех разрешений	100 000
Реклама	10 000
Закупка сырья	64 504
Притер по ткани	40 000
Коммунальные услуги	6 000
Непредвидимые расходы	30 000
Страховые взносы	30 000
ИТОГО	280 504

Ежемесячные затраты - это закупка сырья, коммунальные услуги, страховые взносы, реклама. (110 504руб.)

Непредвидимые расходы если не будут использоваться, мы поместим на счет в банк.

Принтер по ткани и регистрация обойдется в 140 000руб.

ПЛАН ДОХОДОВ

Покупатель сам решает какой дизайн и какая ткань будет использоваться.

Цена товары будет зависеть от ткани и дизайна продукта.

Если ткань будет непромокаемая и дизайн сложный, то товар будет стоить от 1400 руб.

Если ткань будет непромокаемая и простой дизайн, то товар будет стоить от 684 руб.

Если ткань будет простой и сложный дизайн, то товар будет стоить от 560 руб.

Если ткань будет простой и простой дизайн, то товар будет стоить от 350 руб.



ФАКТОРЫ РИСКА

❑ РОСТ СТОЙМОСТИ МАТЕРИАЛОВ

Для снижения данного риска необходимо детально прописывать условия контракта с поставщиком. При возможности заключить долгосрочный договор. Мы сможем избежать резких колебаний цен и манипуляций со стороны поставщика.

❑ КОНКУРЕНЦИЯ

Данный риск связан с тем, что помимо нас есть и другие производители данного продукта. Для снижения риска будем делать качественный продукт. Так мы сможем заслужить статус качественного производителя и завоевать большую долю рынка.

Клиент выбирает
какой будет его
сумка

Практичная и
красивая вещь

100% качество
товара

Надежная в
использовании