



ПОВАЛЯЕВ ДЕНИС, 26 ЛЕТ Г. СТАРЫЙ ОСКОЛ

ДО КУРСА:

РАБОТАЛ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ИТ-КОМПАНИИ. ЗАПУСКАЛ СВОИ ПРОЕКТЫ, И ПОМОГАЛ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ИНЫЕ. ПОСТОЯННО В ПОИСКЕ НОВЫХ, ИНТЕРЕСНЫХ ИДЕЙ.

ПОСЛЕ КУРСА:

СФОРМИРОВАЛ БИЗНЕС-ПРОЕКТ СВОЕЙ ИДЕИ. ПРИВЛЕК ПЕРВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗМЕРЕ 1000000 РУБ. НАШЕЛ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ И ДРУЗЕЙ, С КОТОРЫМИ "НА ОДНОЙ ВОЛНЕ". СОБРАЛ КРУТУЮ КОМАНДУ В СВОЙ ПРОЕКТ!

ОПЫТ И ДОСТИЖЕНИЯ

- **ДОБИВАЮСЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ:**
ЗАКОНЧИЛ ВУЗ С КРАСНЫМ ДИПЛОМОМ. ОСВОИЛ ИТ-СПЕЦИАЛЬНОСТЬ С НУЛЯ. ПРИОБРЕЛ ДОРОГУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ.
- **ПОЗНАЮ МИР:**
МНОГО ПУТЕШЕСТВУЮ. ЖИЛ И РАБОТАЛ В АМЕРИКЕ. ИСПОЛНИЛ ЗАВЕТНУЮ МЕЧТУ - ВСТРЕТИТЬ НОВЫЙ ГОД В ДУБАЕ.
- **МЕНЕДЖЕР "ДО КОНЧИКОВ НОГТЕЙ":**
УМЕЮ МОТИВИРОВАТЬ И ВЕСТИ ЛЮДЕЙ ЗА СОБОЙ. В США ПОЛУЧИЛ КОЛОСАЛЬНУЮ ПРАКТИКУ ПО МЕНЕДЖМЕНТУ. ПРИВЛЕК КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ДЕТСКИЙ КВН, И В 2017 ГОДУ - ПЕРВЫЙ, КТО ОРГАНИЗОВАЛ ПОЕЗDKУ СБОРНОЙ БЕЛГОРОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ДЕТСКИХ КОМАНД.





ЦЕЛЬ НА ПРОГРАММУ:

ПО РЕЗУЛЬТАТУ ПРОЕКТА "НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ", Я - ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ПРИВЛЕКШИЙ МИНИМУМ **1000000 РУБ.** ИНВЕСТИЦИЙ НА РЕАЛИЗАЦИЮ СВОЕЙ ИДЕИ. И 09.09.2022 Я ОРГАНИЗУЮ АРТ-ВЫСТАВКУ, ГДЕ БУДУТ ПОКАЗАНЫ КАРТИНЫ УЧАСТНИКОВ МОЕГО ПРОЕКТА!

РЕЗУЛЬТАТ ПРОГРАММЫ:

ВСЕ ТО, ЧТО ОПИСАНО ВЫШЕ + МНОГО СИЛ И ЭНЕРГИИ ИДТИ ДАЛЬШЕ (НАДЕЮСЬ....)





ПРЕДСТАВЬТЕ





**ВЫ ИНТЕРЕСУЕТЕСЬ
ЖИВОПИСЬЮ?**





**КОГДА ВЫ БЫЛИ В
ХУДОЖЕСТВЕННОМ
МУЗЕЕ?**





**КАК ЧАСТО ВЫ
РИСУЕТЕ?**





**КОГДА В ПОСЛЕДНИЙ
РАЗ ВЫ ДЕРЖАЛИ В
РУКАХ КИСТЬ?**





КОГДА В ПОСЛЕДНИЙ РАЗ ВЫ ДЕРЖАЛИ В РУКАХ КИСТЬ?





ЧТО ВЫБРАТЬ?





ПАРЕНЬ ЯВНО НЕ В СЕБЕ





ШОК КОНТЕНТ





ОНИ ДУМАЛИ ТАКЖЕ



АРТ-ПРОЕКТ НОВОГО ФОРМАТА

МОРЕАРТІ

РИСУЙ.МЕЧТАЙ.ТВОРИ.



НИША:



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ:
ОРГАНИЗАЦИЯ МАСТЕР-КЛАССОВ (АРТ-ВЕЧЕРИНОК)

СИСТЕМА НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ:



УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ - "ДОХОД"

ЦЕЛЕВОЙ ОБЪЕМ РЫНКА

ПОКАЗАТЕЛЬ - ТАМ

ПОЯСНЕНИЕ	ДОЛЯ	КОЛ-ВО ЛЮДЕЙ, ЧЕЛ	ГОДОВОЙ ОБОРОТ, РУБ.
Все население Российской Федерации, которых теоретически может заинтересовать участие на арт-вечеринке	X	43 230 000	298 287 000 000

ЦЕЛЕВОЙ ОБЪЕМ РЫНКА

ПОКАЗАТЕЛЬ - SAM

ПОЯСНЕНИЕ	ДОЛЯ	КОЛ-ВО ЛЮДЕЙ, ЧЕЛ	ГОДОВОЙ ОБОРОТ, РУБ.
Доля рынка, ограниченная населением Белгородской области	3,55 %	1 534 665	10 589 188 500
Доля рынка, ограниченная населением в г. Старый Оскол	14,50 %	222 526	1 535 432 333
Доля рынка, ограниченная населением, которое ищет новый вид досуга в виде мастер-классов	47,00 %	104 587	721 653 196
Доля рынка, ограниченная людьми, которые любят рисовать	70,00 %	73 211	505 157 237

ЦЕЛЕВОЙ ОБЪЕМ РЫНКА

ПОКАЗАТЕЛЬ - SOM

ПОЯСНЕНИЕ	ДОЛЯ	КОЛ-ВО ЛЮДЕЙ, ЧЕЛ	ГОДОВОЙ ОБОРОТ, РУБ.
Доля SAM, которую вы планируете "охватить"	80 %	73 211	404 125 790
Средний чек	X	X	2 300
Количество покупок 1 клиентом за год	X	X	3
Количество клиентов, которых вы можете обслужить за месяц, учитывая ваши ресурсы	X	200,00	5 520 000

СТРУКТУРА ЗАТРАТ



Аренда помещения
для мастер классов



Закупка материалов



Проработка бренда



Запуск рекламы



Зарплата
сотрудникам



Обслуживание
расчетного счета



Оплата ПО для
контента

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

КОМАНДА



Профессиональные мастера-художники



Менеджер (по работе с клиентами)



Администратор вечеринок



Фотограф/ видеграф



SMM-специалист и Таргетолог



Бухгалтер



Курьер

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ



Умение качественно предоставлять услуги



Стратегическое мышление. Способен найти выход из любой ситуации



Коммуникабельность



Умение работать с дизайном и рекламой



Гибкий график позволяющий заниматься данным направлением



Экономическое образование



Креативный. Умею неординарно мыслить

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ



Наемный персонал



Арендодатель



Производители и поставщики материала



Агентства по организации мероприятий



Компания, которая ведет бухгалтерский учет

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

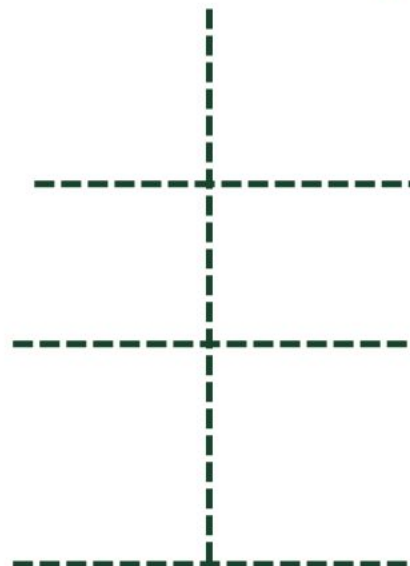


ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Реклама в
социальных сетях

Реклама через
блогеров

Реклама на
площадках



Сарафанное радио

Запуск розыгрыша
сертификата

Проведение
персональных
мастер классов и
корпоративные
продажи

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ДРУГИЕ ДОХОДЫ

Роспись стен, веб-иллюстрации, картины от художника на заказ

Продажа сторонней рекламы во время арт-вечеринки

Продажа материалов (которые приобретаются у производителей) через маркет-плейс

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ОФФЛАЙН

Наружная реклама на здании или в
раздаточной продукции
арендодателя (ресторана)

Листовки

Реклама на культурно-массовых
мероприятиях

ОНЛАЙН

Реклама в социальных сетях

Радио

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ОФФЕРЫ

При одновременном оформлении трех и более броней предоставляется скидка 15%

Специальная цена для гостей до 16 лет

Приятные бонусы на день рождения

Специальная цена для корпоративных мероприятий

Картина с золотом (поталью) в подарок при посещении пяти и более вечеринок

Большой выбор welcome-drink для гостей вечеринки

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



СПОСОБ ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ

Арт-вечеринки проходят в лучшем ресторане города

Индивидуальный подход к каждому клиенту

Сбор обратной связи после каждой вечеринки посредством анонимного опроса

Предоставление материалов только от лучших мировых производителей

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

ЖЕНЩИНЫ

Возраст

18 - 65 лет

Род деятельности

Любой

Образ жизни

Активная. Интересуется новым видом отдыха. Творческая

Кто оплачивает мои услуги

Сама

Подарили сертификат (дети, друзья, коллеги, родственники)

Зачем ей мои услуги

Участие на арт-вечеринке поможет поверить, что в ней "живет" талант.

Написанную картину она повесит дома на память, или подарит



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

МУЖЧИНЫ

Возраст

18 - 65 лет

Род деятельности

Любой

Образ жизни

Ведет активный образ жизни. Организатор-затейник. Открыт к новому

Кто оплачивает мои услуги

Сам

Подарили сертификат (дети, друзья, коллеги, родственники)

Зачем ему мои услуги

Пришел за компанию с женой, сестрой, подругой.

Решил написать картину себе в офис



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

ДЕТИ

Возраст

7 - 16 лет

Род деятельности

Учеба

Образ жизни

Жизнерадостный. Активный. Любознательный.

Кто оплачивает мои услуги

Родители

Зачем ей/ему мои услуги

Научиться рисовать

Провести время с семьей



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ГИПОТЕЗЫ ДЛЯ СТАРТА

- **ПЕРВАЯ ГИПОТЕЗА:**

ЕСЛИ Я ОТПРАВЛЮ КУПОН СО СКИДКОЙ 10% НА АРТ-ВЕЧЕРИНКУ 01.06.2022 150 КЛИЕНТАМ, ТОГДА, 30 ГОСТЕЙ ОФОРМЯТ БРОНЬ.

- **ВТОРАЯ ГИПОТЕЗА:**

ЕСЛИ Я КУПЛЮ РЕКЛАМУ У БЛОГЕРА С ОХВАТОМ 10000 ПОДПИСЧИКОВ, ТОГДА, НА СТРАНИЦУ МОЕЙ КОМПАНИИ ПОДПИШЕТСЯ 200 ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫМ Я БУДУ ПРЕДЛАГАТЬ СВОИ УСЛУГИ.

- **ТРЕТЬЯ ГИПОТЕЗА:**

ЕСЛИ Я В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ ЗАПУЩУ РОЗЫГРЫШ ПОДАРОЧНОГО СЕРТИФИКАТА, ТОГДА ЗА НЕДЕЛЮ НА МОЮ ГРУППУ ПОДПИШУТСЯ 100 ЧЕЛОВЕК, И Я ПОЛУЧУ РЕКЛАМУ СВОЕЙ УСЛУГИ НА СТРАНИЦАХ УЧАСТНИКОВ (ОХВАТ ОКОЛО 300 ЧЕЛОВЕК).

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ:

Painty

- ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ТОЛЬКО В ГОРОДАХ С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА ЧЕЛОВЕК. ОСНОВНАЯ ОСОБЕННОСТЬ - IT ИНВЕСТИЦИИ. PAINTY ПРЕДЛАГАЕТ ОНЛАЙН ФОРМАТ ДЛЯ НАПИСАНИЯ КАРТИН РАЗНОЙ ТЕХНИКОЙ, ТАКИЕ КАК:

- FLUID-ART;
- РАБОТА С АКРИЛОМ ИЛИ МАСЛОМ

НЕ ИМЕЮТ СВОЕЙ ПЛОЩАДКИ. РАБОТАЮТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В РЕСТОРАНАХ, ИЛИ НА ПЛОЩАДКЕ ЗАКАЗЧИКА.

СРЕДНИЙ ЧЕК СОСТАВЛЯЕТ 3800 РУБ./ЧЕЛ.

ЛОКАЛЬНЫЕ:



- ТЕРРИТОРИАЛЬНО КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ТОЛЬКО В ОДНОМ ГОРОДЕ (ЕКАТЕРИНБУРГ). ОРГАНИЗОВЫВАЮТ АРТ-ВЕЧЕРИНКИ КАК В РЕСТОРАНАХ, ТАК И НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ. ПРЕДЛАГАЮТ РАБОТУ С АКРИЛОМ, МАСЛОМ, ТЕХНИКУ FLUID ART, И РОСПИСЬ ДЕРЕВА. ОТЛИЧИТЕЛЬНОЙ ОСОБЕННОСТЬЮ МОЖНО НАЗВАТЬ:

- ИНТЕРЕСНАЯ УПАКОВКА ПРОДУКТА: СОЧЕТАНИЕ ЦВЕТОВ, СТИЛЬ, ПОДАЧА, ОФОРМЛЕНИЕ СТУДИИ - ЭТИ И ДРУГИЕ ПАРАМЕТРЫ ВЫДЕЛЯЮТ "ТОМ СОЙЕР" ИЗ ОБЩЕЙ МАССЫ;
- ПРЕДЛАГАЮТ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ НА МАРКЕТ-ПЛЕЙСАХ;

СРЕДНИЙ ЧЕК СОСТАВЛЯЕТ 3000 РУБ./ЧЕЛ.

КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ОРГАНИЗОВЫВАЮТ МАСТЕР-КЛАССЫ / ОБУЧАЮЩИЕ КУРСЫ:

- ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ШКОЛА;
- ДЕТСКИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ;
- ЦЕНТР МОЛОДЕЖНЫХ ИНИЦИАТИВ;
- РЕСТОРАНЫ (РАЗЛИЧНОГО РОДА КУЛИНАРНЫЕ КУРСЫ);
- ОНЛАЙН КУРСЫ ПО ЖИВОПИСИ;

ТАКЖЕ, ЗАКРЫТЬ ПОТРЕБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА В ТВОРЧЕСКОМ
ПРОВЕДЕНИИ ДОСУГА МОЖЕТ КИНОТЕАТР, ВЫСТАВКИ,
КУЛЬТУРНО-МАССОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ





ТЕЗИСНО О КОМПАНИИ "ХОЛСТ И ВИНО":

- ОРГАНИЗОВЫВАЮТ АРТ-ВЕЧЕРИНКИ НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ;
- В МЕСЯЦ ПРОВОДЯТ ПОРЯДКА 18 ВЕЧЕРИНОК;
- СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ГОСТЕЙ НА ОДНУ ВЕЧЕРИНКУ 15 ЧЕЛОВЕК;
- ПРЕДЛАГАЮТ КАРТИНУ ОТ ХУДОЖНИКА;
- ПИШУТ КАРТИНЫ АЛКОГОЛЬНЫМИ КРАСКАМИ, АКРИЛОМ, ТЕХНИКА FLUID ART;
- ПРОДАЮТ ОБУЧАЮЩИЙ КУРС
- СРЕДНИЙ ЧЕК 3000 Р./Ч.



ТЕЗИСНО О КОМПАНИИ "ART-PARTY":

- ОРГАНИЗОВЫВАЮТ АРТ-ВЕЧЕРИНКИ В РЕСТОРАНЕ, ИЛИ НА ПЛОЩАДКЕ ЗАКАЗЧИКА;
- В МЕСЯЦ ПРОВОДЯТ ПОРЯДКА 10 ВЕЧЕРИНОК;
- СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ГОСТЕЙ НА ОДНУ ВЕЧЕРИНКУ 12 ЧЕЛОВЕК;
- ПРЕДЛАГАЮТ АРТ-ВОХ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО НАПИСАНИЮ КАРТИНЫ;
- ПИШУТ КАРТИНЫ АКРИЛОМ.
- СРЕДНИЙ ЧЕК 2800 Р./Ч.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ГОСТЕЙ, ЭТО:

- ЖЕНЩИНЫ В ВОЗРАСТЕ ОТ 25 ДО 35 ЛЕТ
- МУЖЧИНЫ ОТ 30 ДО 40 ЛЕТ
- ПРЕДПРИЯТИЯ (КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ)



ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ГОСТЕЙ, ЭТО:

- ЖЕНЩИНЫ В ВОЗРАСТЕ ОТ 30 ДО 45 ЛЕТ
- ДЕТИ ОТ 5 ДО 10 ЛЕТ
- ПРЕДПРИЯТИЯ (КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ)

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ, ОФФЕРТЫ

Painty

РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ:

- В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ;
- В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ

РЕКЛАМА В СМИ: В КРУПНЫХ ИЗДАТЕЛЬСТВАХ.

РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ ПУБЛИЧНЫХ ЛЮДЕЙ (БЛОГЕРОВ).

ОФФЕР: СКИДКА 15% ПРИ БРОНИРОВАНИИ ОТ ТРЕХ МЕСТ



РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ:

- В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ;
- ЧЕРЕЗ MARKET-PLACE

ОФФЕР:

- СОБСТВЕННАЯ БОНУСНАЯ ПРОГРАММА
- СКИДКА НА ПЕРВОЕ ПОСЕЩЕНИЕ



РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ:

- В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ;

ОФФЕР:

- ПРИ БРОНИРОВАНИИ ТРЕХ МЕСТ - СКИДКА ВСЕМ УЧАСТНИКАМ 10%;
- СКИДКА 10% НА КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ;
- СКИДКА 10% ЗА ОТЗЫВ;
- 5-Е УЧАСТИЕ НА ВЕЧЕРИНКЕ БЕСПЛАТНО



РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ:

- В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ;

РЕКЛАМА ЧЕРЕЗ САЙТЫ МЕРОПРИЯТИЙ

ОФФЕР:

- СКИДКА 10% НА КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ;



Через социальную
сеть



Через рекламу у
блогеров



Коммерческое
предложение для
компаний



Работа с клиентской базой
конкурентов, и своей



Реклама на
билбордах города



Реклама на площадке
(в ресторане)



Реклама в СМИ



Организация тематического
фестиваля

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ

1) Клиент подписался на группу компании в социальной сети

2) Приветствие клиента:

- 2.1) Кратко информируем о нашем продукте (отвечаем на вопрос: кто мы)
- 2.2) Информирование о дате ближайшего мероприятия
- 2.3) Предлагаем оформить бронь

3) Информирование о стоимости продукта (что входит в стоимость)

4) Оформление брони

5) Выставление счета (оговариваем срок оплаты)

6) Оплата прошла

7) Бронь подтверждена (информирование клиента)

8) Отправка СМС-уведомления (за день до мероприятия)

9) Клиент воспользовался продуктом (услугой)

10) Отправка анонимной формы обратной связи (опрос-отзыв о продукте)

1) Клиент подписался на группу компании в социальной сети

2) Приветствие клиента:

- 2.1) Кратко информируем о нашем продукте (отвечаем на вопрос: кто мы)
- 2.2) Информировуем о дате ближайшего мероприятия
- 2.3) Предлагаем оформить бронь

3) Уточнение причины отказа оформить бронь

- 3.1) Предлагаем ознакомиться с отзывами наших гостей
- 3.2) Предлагаем приобрести подарочный сертификат для близких (в уникальной упаковке)
- 3.3) Берем контактный номер, чтобы перезвонить через некоторое время (может решение изменится)

4) Звонок клиенту через некоторое время (на следующий день):

- 4.1) Уточнение решения клиента
- 4.2) Проговариваем расписание на месяц. Предлагаем удобные даты.
- 4.3) Делаем уникальное предложение: оформите бронь сейчас со скидкой 15%

5) Оформление брони

6) Выставление счета (оговариваем срок оплаты)

7) Оплата прошла

8) Бронь подтверждена (информирование клиента) / доставка сертификата

9) Отправка СМС-уведомления (за день до мероприятия)

10) Клиент воспользовался продуктом (услугой)

11) Отправка анонимной формы обратной связи (опрос-отзыв о продукте)

СКРИПТ ПРОДАЖ

1) Личный визит в компанию (чтобы предложить свой продукт)

2) Информирование о нашем продукте (отвечаем на вопрос: кто мы)

3) Обговаривается польза клиента от сотрудничества с нами

4) Предлагаем оформить бронь на корпоративное мероприятие (TEAM-BILDING)

5) Принимается решение:

5.1 Если клиент согласился - переходим к пункту номер 6.

5.2) Если клиент не готов еще оформить бронь:

5.2.1) Уточнение причины отказа;

5.2.2) Предлагаем клиенту лично принять участие на арт-вечеринке, после чего, принять решение о корпоративном мероприятии

5.2.3) Если клиент готов оформить личную бронь, переходим к пункту номер 6

5.2.4) Если клиент не согласен - передаем ему оффер, и предлагаем подумать над нашим предложением.

5.2.5) Возвращаемся к клиенту (можно с помощью звонка), чтобы узнать его решение. При положительном результате, переходим к пункту номер 6. При отрицательном результате - предлагаем клиенту обговорить стоп-фактор.

6) Оформление брони

7) Выставление счета (оговариваем срок оплаты)

8) Оплата прошла

9) Бронь подтверждена (информирование клиента) / доставка сертификата

10) Отправка СМС-уведомления (за день до мероприятия)

11) Клиент воспользовался продуктом (услугой)

12) Отправка анонимной формы обратной связи (опрос-отзыв о продукте)

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ



Высокая рентабельность продаж



от 7,3% (первый месяц старта)
до 39,8% (показатель через
год)

Рост количества продаж



на 21% (период анализа: июнь
2022 - март 2023)

Прибыль на конец 2022 года



151 000 рублей

**КТО ДОЛЖЕН ВЫИГРАТЬ
1 000 000**





ОТВЕТ ОЧЕВИДЕН



СЕМЬЯ MOREARTI



TELEGRAM



VK