Fashion Machine

Горбунова Маргарита, Слука Анастасия, Головачева Ксения, Медведева Олеся, Гринчик Ольга, Кадырова Лиля, Лебедева Анастасия

Идея проекта состоит в том, что мы создаем компанию, которая будет предлагать на рынок новый уникальный продукт-систему.

Основные цели создания компании:

1. Создать самоокупаемое прибыльное предприятие.

2. Создание системы, позволяющей потребителю (людям) решить проблему поиска товара в рамках ограниченного времени в мегаполисе.

3. Заработать за первый год реализации проекта прибыль в размере не менее 1000000 рублей.

Основные маркетинговые цели:

1. Сделать свой продукт актуальным.

2. Создать бренд и обеспечить его узнаваемость на рынке.

3. Обеспечить своей системой 60% крупных торговых центров за первый год работы. В последующие 3-5 лет обеспечить своей системой 90% крупных, средних и малых торговых центров.

Данная система представлена в ТЦ.

ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Наша компания называется ООО «Mona Liza». Наш офис находится: метро Аэропорт, 12 минут пешком, улица Авиаконструктора Микояна, д.12.

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Компания ООО «Mona Liza» предлагает на рынок уникальный продукт систему выбора товаров Fashion Machine.

В систему входят:

1. Сенсорная панель

2. Программное обеспечение

Функции, которые выполняет наша система:

1. Система индивидуально работает с каждым покупателем и дает ссылку на магазин, в котором представлен, запрашиваемый товар.

2. Предоставление сведений о проводимых акциях в ТЦ

Преимущества:

Наша система выгодно обыгрывает плохое расположение магазинов, так как дает возможность потенциальному покупателю узнать о магазине.

Имеет смысл зайти в магазин, т.к. информация, которую предоставляет наша система 100% есть в магазине

Экономит время, за счет указания магазина в котором присутствует данный товар

Потребители услуги нашей системы будут являться:

1.Большие магазины

2.Бутики

3.Физические лица

Основные условия пользования:

1. Большие магазины и бутики могут арендовать нашу систему за 65 тысяч рублей, в которой предоставлены их акции и реклама (первые 2 месяца аренда проводится бесплатно).

2. Пользователи (физические лица) пользуются нашей системой абсолютно бесплатно.

3. Также нашу систему мы предоставляем в аренду ТЦ (первые 2 месяца бесплатно, последующая плата составляет 60 тысяч рублей).

Примечание: арендная плата взымается и с бутиков, и с ТЦ, даже если они находятся в одном ТЦ.

Решение проблемы проектом для потребителя

Благодаря выгодной систематизации вопросов и предлагаемому списку магазинов, появляющимся на экране, покупатель может быстро и выгодно для него получить список магазинов, в которых точно представлен нужный ему товар. Также, данный аппарат предоставляет информацию, об акциях, проводимых в магазинах и бутиках (только тех, которые арендуют наш аппарат). Наш аппарат находится при входах в ТЦ.

«Золотые клиенты». На ком именно прибыль?

Потребители услуги нашей системы будут являться:

1.Большие магазины

2.Бутики

3.Физические лица

Основные условия пользования:

1. Большие магазины и бутики могут арендовать нашу систему за 65 тысяч рублей, в которой предоставлены их акции и реклама (первые 2 месяца аренда проводится бесплатно).

2. Пользователи (физические лица) пользуются нашей системой абсолютно бесплатно.

3. Также нашу систему мы предоставляем в аренду ТЦ (первые 2 месяца бесплатно, последующая плата составляет 60 тысяч рублей).

Примечание: арендная плата взымается и с бутиков, и с ТЦ, даже если они находятся в одном ТЦ.

Ценовая политика

		месяц 1	месяц 2	месяц 3	месяц 4	месяц 5	месяц 6	месяц 7	месяц 8	месяц 9	месяц 10	месяц 11	месяц 12	ИТОГО за год
Обслужено клиентов / продано товаров, услуг														
количество аппаратов		7	7	7	14	14	21	28	35	42	49	56	63	343
рост														
Количество бутиков		40	40	100	200	300	500	500	500	500	500	1000	1000	5180
рост														
Стоимость услуг / товаров														
ТЦ	руб.	0	0	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	50000
рост														
Бутики	руб.	0	0	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	4167
рост														
Доходы														
Доход от ТЦ	руб.	0	0	420000	840000	840000	1260000	1680000	2100000	2520000	2940000	3360000	3780000	19740000
Доходы от бутиков	руб.	0	0	500000	1000000	1500000	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000	5000000	5000000	25500000
Итого доходы		0	0	920000	1840000	2340000	3760000	4180000	4600000	5020000	5440000	8360000	8780000	45240000

		месяц 1	месяц 2	месяц 3	месяц 4	месяц 5	месяц 6	месяц 7	месяц 8	месяц 9	месяц 10	месяц 11	месяц 12	ИТОГО за год
Расходы на материалы														
количество														
Терминал	шт.	7	7	7	14	14	21	28	35	42	49	56	63	343
цены														
материал 1	руб.	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00
материал 2	руб.													0,00
материал 3	руб.													0,00
Стоимость														
материал 1	руб.	350000,00	350000,00	350000,00	700000,00	700000,00	1050000,00	1400000,00	1750000,00	2100000,00	2450000,00	2800000,00	3150000,00	17150000,00
материал 2	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
материал 3	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Расходы														
Итого на материалы	руб.	350000,00	350000,00	350000,00	700000,00	700000,00	1050000,00	1400000,00	1750000,00	2100000,00	2450000,00	2800000,00	3150000,00	17150000,00
Заработная плата	руб.	361400,00	262700,00	303590,00	312200,00	325300,00	351430,00	384400,00	418115,00	440400,00	511900,00	541950,00	560500,00	4773785,00
Налоги с ФОТ	руб.	109142,80	119833,60	146453,96	161147,20	183797,20	210542,32	235711,00	268233,38	291973,60	327549,20	353038,00	392902,00	2800334,26
Коммунальные платежи	руб.													0,00
Аренда	руб.	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	540000,00
Расходы на рекламу	руб.	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	120000,00
Расходы на услуги аутсорсинга	руб.													0,00
Прочие	руб.	12500,00	12500,00	12500,00	12500,00	12500,00	12500,00	14500,00	14500,00	14500,00	14500,00	14500,00	14500,00	162000,00
Итого расходы	руб.	888042,80	800033,60	867553,96	1240847,20	1276597,20	1679472,32	2089611,00	2505848,38	2901873,60	3358849,20	3764488,00	4172902,00	25546119,26

Конкуренты, сравнение с ними

Конкуренты, сравнение с ними

Основная целевая группа: Люди среднего возраста, со средним уровнем достатка.
Конкурентные рынки: Яндекс Маркет

Важнейшие факторы выбора (конкуренции) приоритетной целевой группой	Величина фактора для клиентской группы					
	<= хуже ☹			☺ лучше =>		
Удобство пользования				FM	YM	
Скорость обслуживания				YM		FM
Комфорт			FM	YM		
Ценовая политика			YM			FM
Гарантия качества товара		YM			FM	

Ваш продукт ---FM---
Продукт конкурента ---YM---

Партнёрство

- «Золотые» клиенты это- ТЦ, магазины и бутики.
- Наш «Золотой клиент»- ТЦ
- **СПИСОК ВОЗМОЖНЫХ ПАРТНЁРОВ:**

1) **ТЦ**
2) **Большие магазины**
3) **Бутики**

Объем необходимых инвестиций (потребность в финансировании)

- На раскрутку нам необходимо 1700000 рублей

		месяц 1	месяц 2	месяц 3	месяц 4	месяц 5	месяц 6	месяц 7	месяц 8	месяц 9	месяц 10	месяц 11	месяц 12	ИТОГО за год
Расходы на материалы														
количество														
Терминал	шт.	7	7	7	14	14	21	28	35	42	49	56	63	343
цены														
материал 1	руб.	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00
материал 2	руб.													0,00
материал 3	руб.													0,00
Стоимость														
материал 1	руб.	350000,00	350000,00	350000,00	700000,00	700000,00	1050000,00	1400000,00	1750000,00	2100000,00	2450000,00	2800000,00	3150000,00	17150000,00
материал 2	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
материал 3	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Расходы														
Итого на материалы	руб.	350000,00	350000,00	350000,00	700000,00	700000,00	1050000,00	1400000,00	1750000,00	2100000,00	2450000,00	2800000,00	3150000,00	17150000,00
Заработная плата	руб.	361400,00	262700,00	303590,00	312200,00	325300,00	351430,00	384400,00	418115,00	440400,00	511800,00	541950,00	560500,00	4773785,00
Налоги с ФОТ	руб.	109142,80	119833,60	146463,96	161147,20	183797,20	210542,32	235711,00	268233,38	291973,60	327549,20	353038,00	392902,00	2800334,26
Коммунальные платежи	руб.													0,00
Аренда	руб.	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	45000,00	540000,00
Расходы на рекламу	руб.	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00	120000,00
Расходы на услуги аутсорсинга	руб.													0,00
Прочие	руб.	12500,00	12500,00	12500,00	12500,00	12500,00	12500,00	14500,00	14500,00	14500,00	14500,00	14500,00	14500,00	162000,00
Итого расходы	руб.	888042,80	800033,60	867553,96	1240847,20	1276597,20	1679472,32	2089611,00	2505848,38	2901873,60	3358849,20	3764488,00	4172902,00	25546119,26

Предложение для инвесторов

Риски проекта и как их избежать

Риск	Методы защиты
Недостатки проектно-изыскательских работ	Рост стоимости строительства, затяжка с вводом мощностей
Несвоевременная поставка комплектующих	Увеличение сроков строительства, выплата штрафов подрядчику
Непредвиденные затраты, в том числе из-за инфляции	Увеличение объема заемных средств
Нестабильность качества сырья	Уменьшение объемов производства и увеличение расхода материалов из-за переналадки оборудования, снижение качества продукта

Спасибо за внимание!

Контактная информация:

Телефон: 89153281379

Е-почта: sluka_07@mail.ru