

БИЗНЕС – ПЛАН

«NANOКислород»

Авторы проекта:

Барышникова Кристина Сергеевна

Васильева Оксана Николаевна

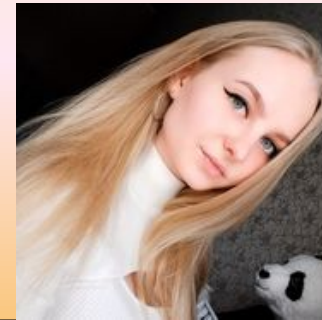
Руководитель: Сазанова Илона Евгеньевна

ВИЗИТКА КОМАНДЫ «NanoКислород»

БАРЫШНИКОВА КРИСТИНА СЕРГЕЕВНА



ВАСИЛЬЕВА ОКСАНА НИКОЛАЕВНА



студентки 3 курса государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Самарской области «Самарский торгово-экономический колледж», специальности 38.02.04
Коммерция (по отраслям)

Барышникова Кристина – руководитель проекта. Имею огромный опыт правильного питания, провожу консультации, составляю ПП меню. Также есть опыт работы во Фреш-бар Vita juice в ТЦ Московский, участвовала в презентации новых коктейлей

Васильева Оксана - менеджер по работе с клиентами и управлению персоналом в нашей компании. Имею организаторские способности, легко нахожу контакт с людьми. Имею опыт работы по составлению документации, договоров, ведению первичной бухгалтерии.

+ 7(927)0243869

kristina.baryshnikova.02@mail.ru

<https://vk.com/id202222570>

+7 (987) 970-38-46

Vasilieva@mail.ru

<https://vk.com/ksennechka>

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Цель нашего проекта: установка в местах массового скопления вединговых аппаратов кислородных коктейлей. Аппараты будут иметь вид тематических автомобилей (ретро, мини автобусов, машины из будущего), для привлечения внимания, фотосессии, для запуска флеш-моба «Пропаганда правильного питания и здорового образа жизни»

Самообслуживающие вединговые аппараты кислородных коктейлей в виде автомобилей будут установлены в парках - где часто люди выходят на утренние пробежки, в спортзалах, поликлиниках (кислородные коктейли очень полезны беременным женщинам и людям пенсионного возраста), а также в ТЦ, ЖД и Авто- вокзалах и т.д.

NANOКислород будет предоставлять автомобили-аппараты для обслуживания выездных мероприятий: выставок, вечеринок, презентаций, семинаров. Это позволит расширить спектр продукта и принесёт дополнительную прибыль.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА КОМАНДЫ

- ✓ Востребованное направление бизнеса
- ✓ Четкая постановка целей и задач
- ✓ Поддержка проекта со стороны общественности
- ✓ Рациональное распределение ролей, делегирование
- ✓ Комплексная оценка последствий реализации проекта



ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Наименование организации: ООО «NANO Кислород»

Руководитель: Барышникова Кристина Сергеевна

Менеджер проектов, специалист по работе с клиентами: Васильева Оксана Николаевна.

Адрес г. Самара ул. Свободы д.180, оф.3

Группы компании в социальных сетях: <https://vk.com/NANOКислород> и <https://Nanokisorod>

Вид деятельности: кислородный бар. Автоматы- вендинги автомобиль. ОКВЭД 47.99.2

Режим работы: круглосуточно

Форма собственности: ООО. Система налогообложения: УСН 6%



NANO Кислород
ИСТАННО ДЛЯ современногo ритма жизни

- Укрепляет иммунитет
- Нормализует вес
- Снимает стресс
- Дает заряд энергии
- Выводит токсины
- Для всей семьи

рекомендовано с 3 лет

- ✓ Сотрудничаем с ИП кондитерами
- ✓ Проводим мастер классы
- ✓ Угощаем гостей на мероприятиях
- ✓ Франшиза

Адрес: г. Самара ул. Свободы д.180, оф.3

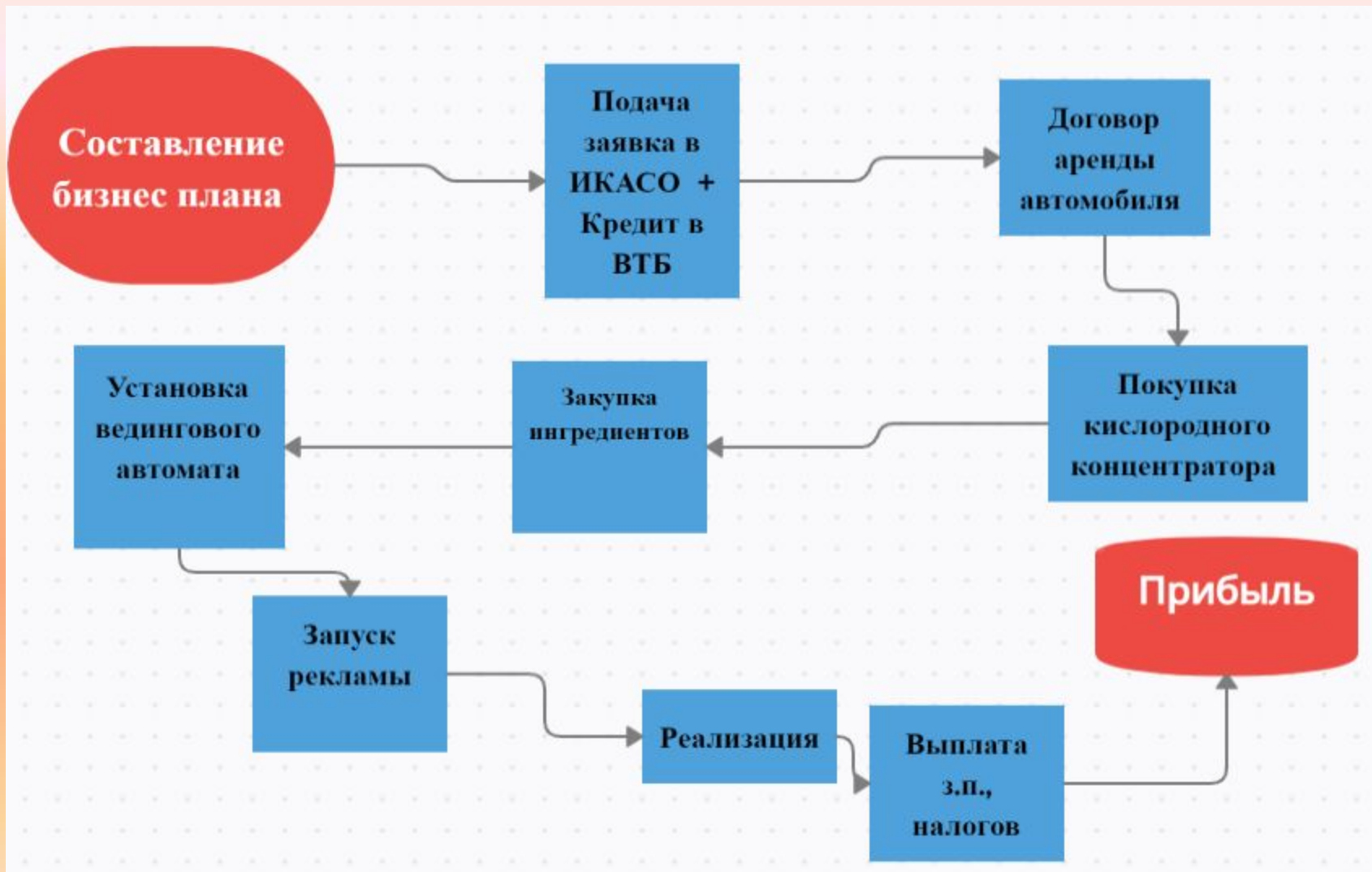
☎ 8 (987) 970-38-46 <https://vk.com/NANOКислород> <https://Nanokisorod> 

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК



- Бабл
- ЗОЖник
- Фреш

ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ



Развитие Организационной структуры «NanoКислород»





Сводный анализ конкурентной среды (5 Сил Портера)

Параметр	Значение	Описание	Направление работы
Угрозы со стороны товаров заменителей	Низкая	«NANOКислород» обладает уникальным предложением на рынке г. о. Самара, аналогов которому не существует, угроза появления новых заменителей практически отсутствует.	Поддерживать стратегию лидерства в нише, совершенствовать предложение за счет внедрения комплексного продукта, расширять ассортимент.
Угрозы внутренней конкуренции	Низкий	Рынок «NANOКислород» является низко конкурентным для г.о. Самара, возможность полного сравнения с конкурентами отсутствует.	Проводить постоянный мониторинг предложения конкурентов. Проводить мероприятия по повышению осведомленности об продукте
Угрозы со стороны новых игроков	Высокий	Высокий риск ввода новых игроков, за счет снятия ограничения из-за коронавирусной инфекции Из-за привлекательности быстрой окупаемости.	Необходимо проводить постоянный мониторинг новых компаний, маркетинговые мероприятия с целью привлечения клиентов повышения их лояльности.
Угрозы потери текущих клиентов	Средний	Существование более выгодных предложений продукта, по более низкой цене, но более низкого качества. Падение продаж при уходе клиентов.	Расширение ассортимента. Повышение качества оказания продукта.
Угроза нестабильности поставщиков	Средний	Не широкий спектр компаний предлагающих кислородные коктейли.	Анализ деятельности поставщиков по рейтинговой системе, возможность смены поставщика.
Итого	Средний	4,2 средний уровень конкуренции	

Анализ конкурентной среды

- Nano Кислород
- Meduza кафе
- Фреш Бар
- ИП Кислород63



SWOT- анализ «NANOКислород»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Уникальность предложения. Мобильность установки. Кислородные коктейли планируется продавать в вейдинговом автомате, в виде машины. Машину можно перемещать</p> <p>Максимальная полезность для организма. Низкая цена. Круглосуточный доступ, Самообслуживание. Низкая цена. Полезен при коронавирусной инфекции и в качестве профилактики.</p>	<p>Малая известность.</p> <p>Ограничения со стороны Санпединстанции</p> <p>Узкая сфера применения продукта.</p> <p>Отсутствие опыта работы на рынке продукта.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Продажа франшизы</p>	<p>Обязательная сертификация, лицензирование. Снижение доходов населения. Изменения тренда здорового образа жизни.</p>

Стратегия маркетинга

Товар/рынок	Старый товар	Новый товар
Старый рынок	Проникновение на рынок	Развитие товара
Новый рынок	Развитие рынка	Диверсификация



Производитель



Потребитель

Рекламная модель AIDA

**Кислородные
КОКТЕЙЛИ**
Вкусная польза!

O₂+
фруктовый сок
виноградный
яблочный
вишневый

450 мл
30 руб.

наполняет энергией и здоровьем
укрепляет иммунитет
восстанавливает силы
дарит коже сияние и свежесть
улучшает пищеварение
увеличивает работоспособность при высоких нагрузках
помогает работе сердца
поднимает жизненный тонус

Пей кислород! Дыши по-новому!
Перед применением посоветуйтесь с врачом

A = внимание: установка ведингового автомобиля, продвижение группы в соц. сетях и красочный баннер, раздача флаеров.

I = интерес: Заголовок: «Полезное бывает вкусным», «Можно даже взрослым», УТП: Насыщен кислородом, повышает иммунитет, выводит токсины, снимает стресс, дает заряд энергии.

D = желание: быть здоровым, насладиться вкусом, вспомнить вкус детства

A = действие: «купи прямо здесь и сейчас»

Модель Остервальдера

ПАРТНЕРЫ Поставщики сырья для кислородных коктейлей «Орты» «OxydrinK»? поставщики одноразовой посуды «СамараПласт», аренда тюнингových автомобилей «АВТОреспект» Производители автомата кислородного концентрата «Канкорд» Корпоративная связь (МТС) Интернет провайдер (ДОМ.ру), поставщики коммунальный услуг (Самараэнерго, горводоканал, Самарагаз), Типография (печать визиток, флаеров) «НЕТПринт», Размещение рекламы «Директ реклама»	ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОКВЭД 47.99.2 Установка и обслуживание вединговых автомобилей, изготовление кислородных коктейлей РЕСУРСЫ: Материальные ресурсы (Помещение, стол, стулья, шкаф, компьютер, принтер, кислородный концентрат, ретро-автомобиль, сырье, одноразовая посуда) Персонал (учредитель, менеджеры, операторы – водители, механик, кладовщик) Финансы (государственная поддержка малого бизнеса 250000 заемные средства 180 000 банк ВТБ)	ПРОДУКТ Кислородные коктейли , ассортиментный перечень более 20 вкусов	ЦЕННОСТИ: Полезный качественный продукт в массовом доступе КАНАЛЫ СВЯЗИ Непосредственно с клиентом, установка ведингового автомобиля, сотовая связь Интернет, социальные группы (Vk, Instagram), сайт «NanoКислород», общение в мессенджерах WhatsApp, Viber. Электронная почта.	СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ B2C родителей детей от 3 до 18 лет, Мужчины, женщины от 18 до 60 лет. B2G Заведующие детских учреждений, лечебно-профилактических заведений
РАСХОДЫ: аренда автомобиля, покупка автомата кислородного концентрата, закупка сырья, ингредиентов, покупка офисной мебели, закупка компьютерной техники, ФОТ - зарплата сотрудникам и отчисление в ПФР, ФСС, налоговые вычеты, сотовая связь, интернет, GSM, амортизация, реклама.			ДОХОДЫ: Выручка от продажи кислородных коктейлей, государственное со финансирование.	

Доклад окончен, спасибо за внимание!!!!

