

Свечи и прочие прелести



Команда 14 “Перевертыши”

Дмитрий Неговский, Максим Ардамин, Софья Белкина, Екатерина Довгилева, Полина Рябикина, Кирилл Захаров, Алина Миних, Екатерина Ильина, Елена Иванова, Влад Васильев, Григорий Поздняков

Идеи

Из 10 идей мы выбрали 1 - свечи с различными запахами

1. Гайды для первокурсников и абитуриентов
2. Перепродажа канцелярии
3. Продажи в группах МГУ
4. Свечи с различными запахами - например из книг(Духи Йенифер и т.д.)
5. Продажа халатов с принтами - на химическом факультете МГУ
6. Мерч сериала игра в кальмара
7. Репетиторство
8. Фонданы и кексики
9. Гирлянды от аккумуляторов

Целевая аудитория

Основная аудитория - девушки и женщины от 16 до 50 лет, любящие создавать атмосферу уюта и/или увлекающиеся духовными практиками, самопознанием и саморазвитием.

Точка продаж

В качестве точек продаж мы рассматривали Telegram, Instagram и собственный сайт.

Наш выбор остановился на Instagram, так как:

- Эту платформу регулярно используют представители нашей целевой аудитории
- Облегченный функционал запуска рекламы
- Поиск новых клиентов и партнеров b2b
- Удобная статистика
- Получение лидов для B2C-бизнеса с коротким циклом сделки

@svechi_i_prochie_prelesti (https://www.instagram.com/svechi_i_prochie_prelesti/)

Стратегия продвижения и конкурентные преимущества

Продвигать свой продукт мы планируем на нашей точке продаж в Instagram.

Наши **триггеры**:

- уникальность
- индивидуальный подход
- качество

Call-to-action: приведешь 5 друзей - скидка 10 % заказ в директ

Возможные посредники: различные продавцы на ярмарках, инстаграм блоги о доме, уюте, книжные блогеры.

Бизнес-модель

E-commerce

1. Использование онлайн платформ для продажи товаров
2. Доход от продажи изделий (в нашем случае — свечей)
3. В реализации продукта посредники не нужны
4. Отсутствуют затраты на аренду, оборудование и регулярное обслуживание офиса

Финансовая модель

В результате работы у нас было **2 продажи**

Минимальный стартовый капитал 10 000 ₹

Чистая прибыль в месяц через год после начала проекта более 60 000 ₹

Расходы	Доходы
<ul style="list-style-type: none">● реклама● сырье● фонд оплаты труда● оборудование	<ul style="list-style-type: none">● доходы с продаж

*Финансовая модель в приложении

Итоги курса и дальнейшие планы

В результате работы мы разработали идею, бизнес-модель и финансовую модель, провели анализ целевой аудитории и создали точку продаж.

Наши мнения о предпринимательской деятельности в будущем разделились: кто-то продолжит развиваться в этой сфере, а некоторые поняли, что предпринимательство не для них

Состав команды

1. Дмитрий Неговский - геологический факультет, 3 курс, negovskiid@mail.ru
2. Максим Ардамин - физический факультет, 2 курс, maxval.aa@gmail.com
3. Екатерина Довгилева - юридический факультет, 2 курс, dovigileva.e@yandex.ru
4. Полина Рябикина - факультет фундаментальной медицины, 2 курс, polina_ryabikina@mail.ru
5. Софья Белкина - факультет журналистики, 2 курс, belkina_sonya@inbox.ru
6. Кирилл Захаров
7. Алина Миних - факультет фундаментальной медицины, 2 курс, aaminih@mail.ru
8. Екатерина Ильина - химический факультет, 2 курс, ilinaekaterina2002@gmail.com
9. Елена Иванова
10. Влад Васильев, юридический факультет, 1 курс магистратуры, vlad.vasilevdm@gmail.com
11. Григорий Поздняков