

Second life



#E6E2D7



#E8DCCF



#D6C4B2



#A98C73

Суть бизнес идеи



Суть бизнес-идеи заключается в открытии социального магазина в городе Барнаул «Second Life». Магазин будет принимать б/у вещи и продавать их по доступным ценам нуждающимся. Среди клиентов магазина - многодетные семьи, семьи, которые взяли ипотеку, сельские жители, одинокие мамы и отцы, пожилые люди, малообеспеченные семьи. Весь ассортимент магазина продается по минимально возможным ценам.



Решаемые проблемы:

- Помощь малообеспеченным
- Ликвидация нищеты



Коды ОКВЕД

Раздел:

ОКВЭД 2022 | РАЗДЕЛ
G. Торговля оптовая и
розничная; ремонт
автотранспортных
средств и
мотоциклов

Подкласс:

47.7 — Торговля
розничная прочими
товарами в
специализированных
магазинах

Класс:

ОКВЭД 47 |
Торговля
розничная, кроме
торговли
автотранспортны
ми средствами и



Группа:

47.71 — Торговля розничная
одеждой в специализированных
магазинах

47.79 — Торговля розничная
бывшими в употреблении
товарами в магазинах



Подгруппа:

47.71.1 — Торговля
розничная мужской, женской
и детской одеждой в
специализированных
магазинах

47.79.3 — Торговля розничная
прочими бывшими в
употреблении товарами



Тенденции отрасли




1. еще больше способов безналичной оплаты
2. дистанционная презентация товаров
3. оптимизация расходов.





PEST-Анализ


POLITICAL FACTORS

 Изменения в таможенном законодательстве, вероятность повышения пошлин, таможенных сборов

Государственное регулирование
выдача/отзыв банковской
лицензии и др. законодательных
разрешений

Реализация транспортной
стратегии РФ на период до 2030
года (налоги) 

 Повышение расходов на
затаможку-растаможку,
увеличение сроков заключения
договоров с иностранными
поставщиками
Ввод новых/вывод
существующих услуг и товаров

Увеличение грузопотока и
ужесточение конкуренции на
рынке грузовых перевозок 

PEST-Анализ

ECONOMIC FACTORS



Рост инфляции

*Нестабильность курсов
основных валют*

*Изменение ставки
рефинансирования*



*Повышение цен на зарубежные
товары*

*Уход с рынка мелких розничных
продавцов;*

*Изменение ставок по
привлекательным депозитам
населения и юридических лиц*



PEST-Анализ

SOCIAL FACTORS



Увеличение рождаемости

Изменение в уровне и стиле жизни:

*Снижение доходов населения
(снижение уровня жизни)*

*Рост уровня жизни (увеличение
доходов населения)*



*Повышение спроса на товары для
новорожденных, беременных*

*Изменения структуры спроса –
переход на более экономичную
продукцию, снижение
покупательской способности*

*Увеличение покупательской
способности потребителей*



PEST-Анализ

TECHNOLOGICAL FACTORS

 Развитие средств
автоматизации

Разработка новых приложений

Рост числа интернет
пользователей, развитие
инновационных технологий

Оптимизация работы
розничной сети

Повышение оперативности
подбора и оформления
продукции

Переход предпринимателей
на интернет площадки,
развитие средств продажи



Потенциальные клиенты



*Семьи с детьми и
многодетные
семьи*

Пенсионеры

Люди

*испытывающие
финансовые
трудности*



Конкуренты





*Крем - Красноармейский просп.,
45, Барнаул*



*Charity Market-Социалистический просп., 59,
Барнаул*



*Alter Ego - просп. Ленина, 112,
Барнаул*

Поставщики

SecondPro

Аутлет

*Центр Склад
Секонд*

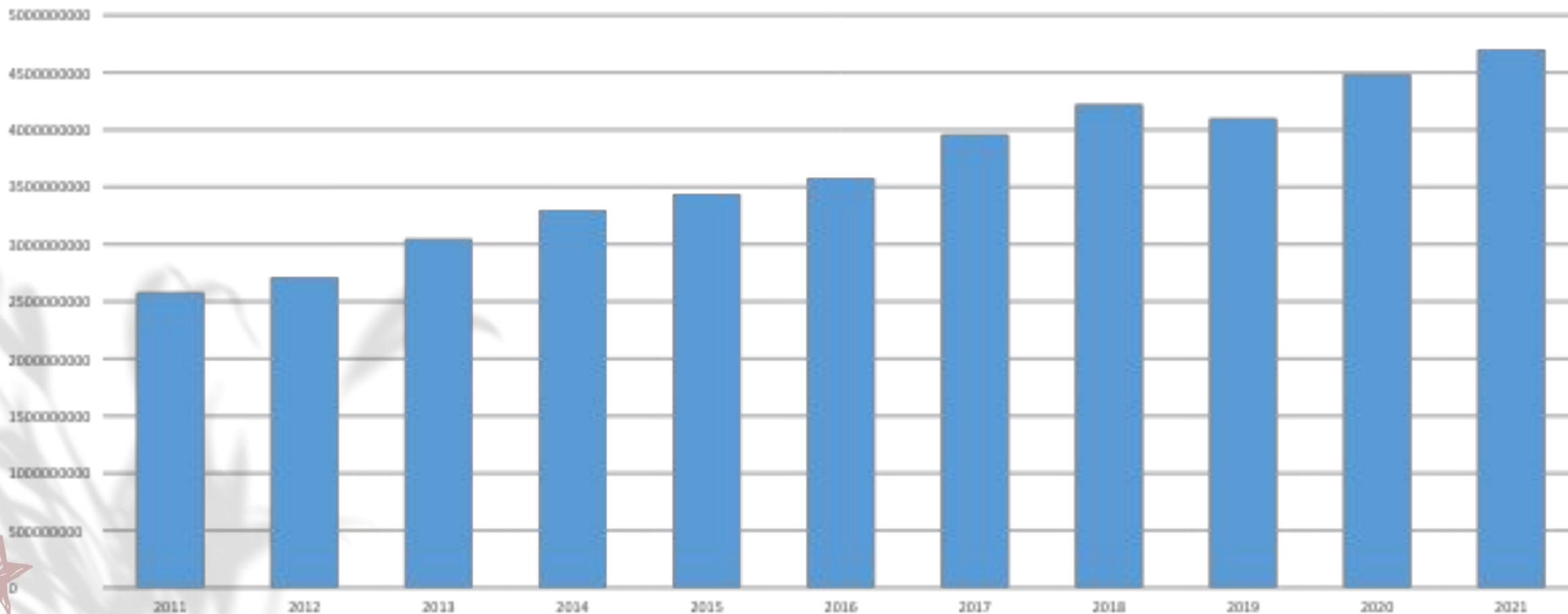
Second_Opt



Оборот отрасли



Оборот (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) малых предприятий (включая микропредприятия) Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами (тыс. руб)

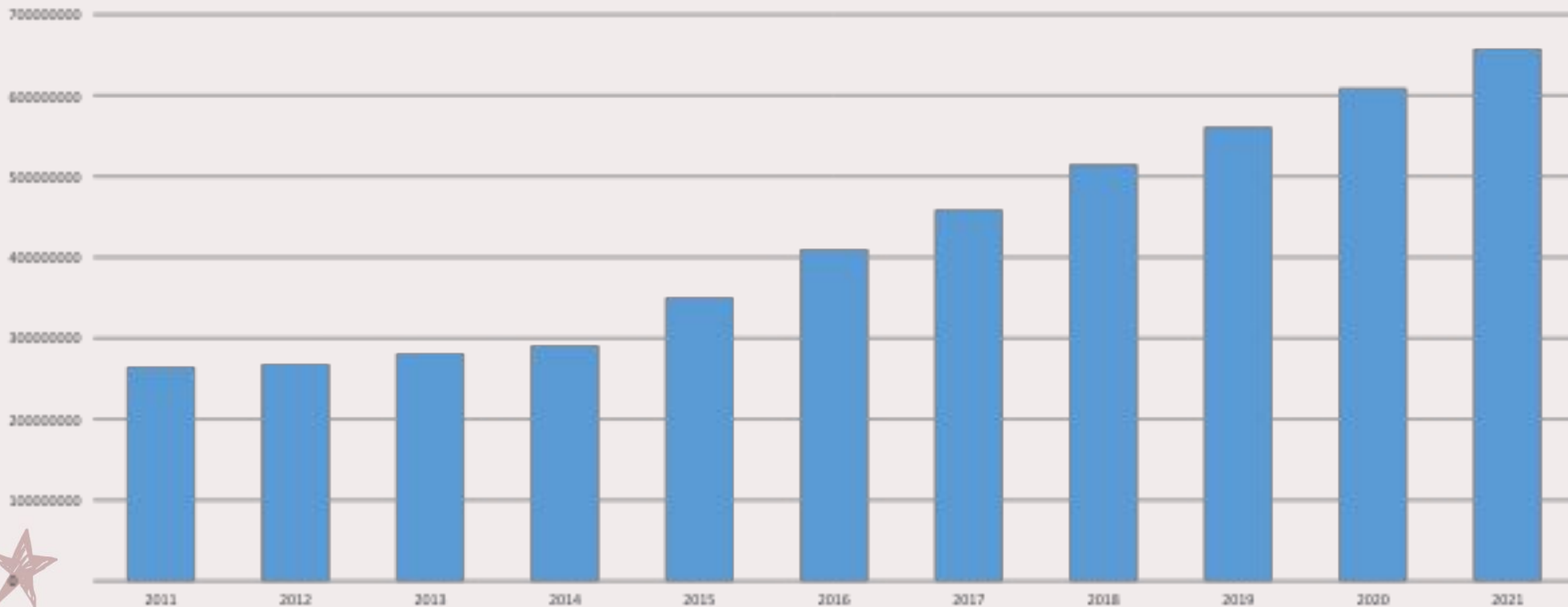




Оборот отрасли по Алтайскому краю

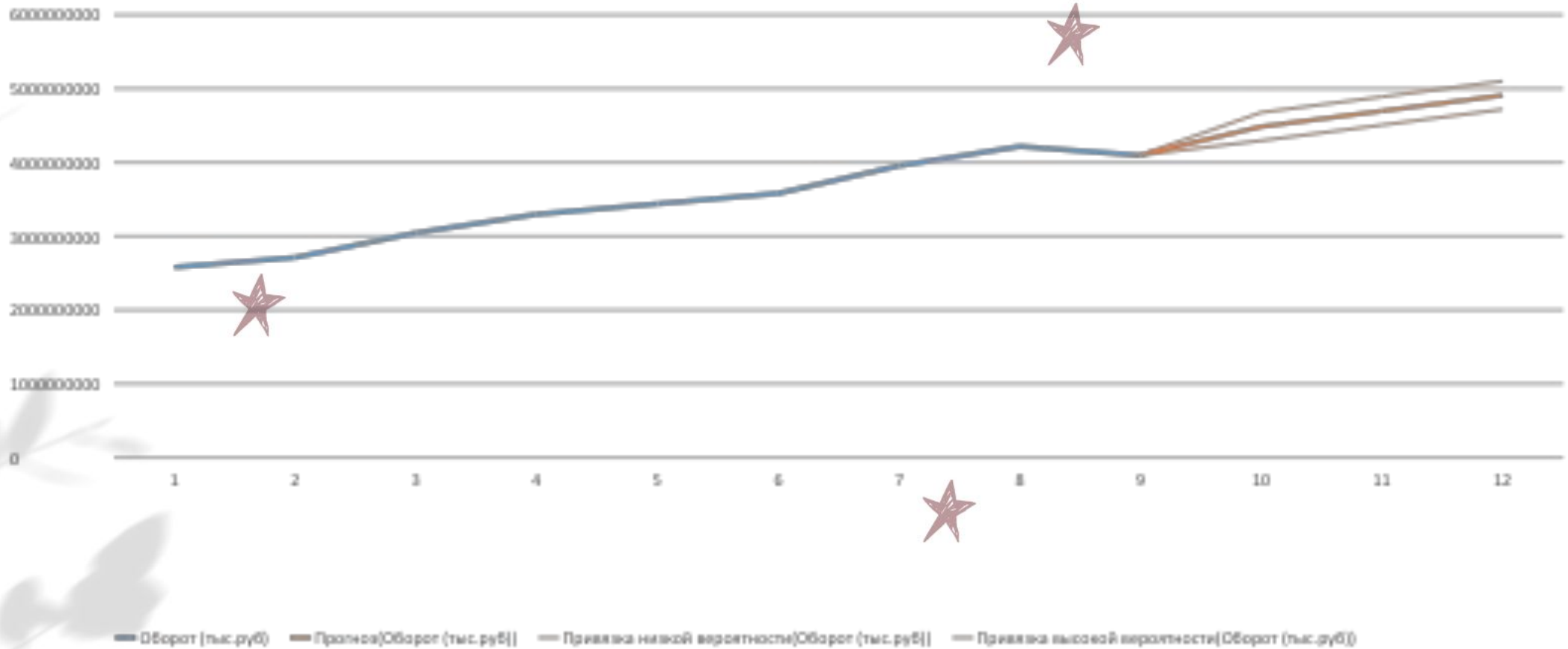


Оборот (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) малых предприятий (включая микропредприятия)
Алтайский край (тыс руб)



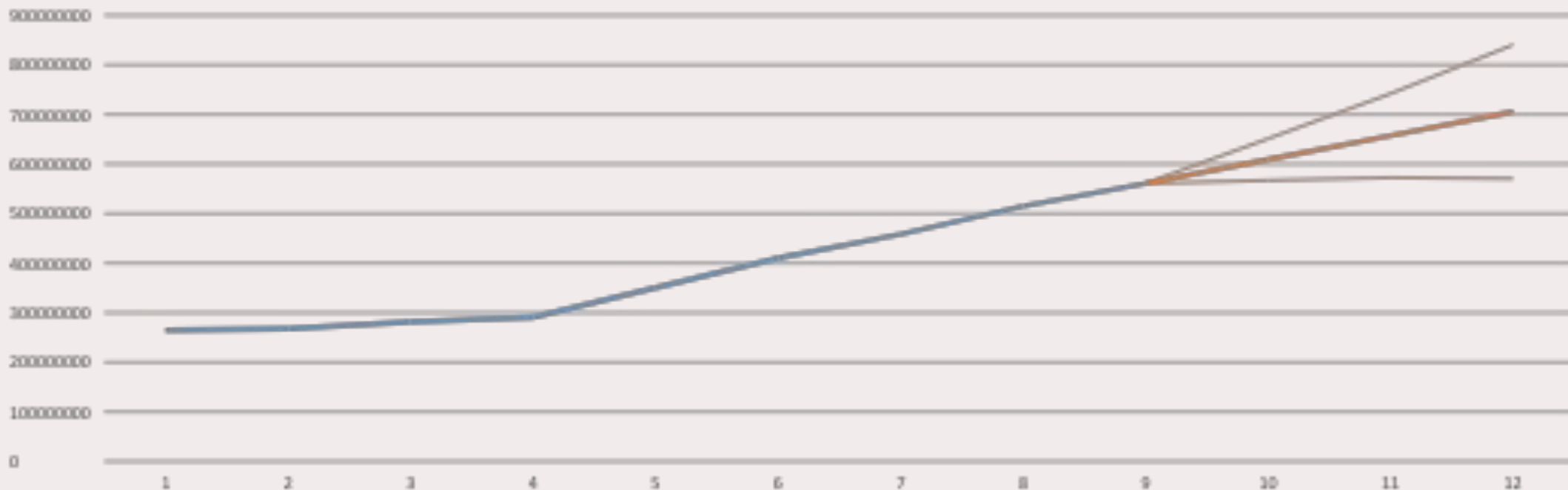


Прогноз развития отрасли





Прогноз развития отрасли в Алтайском крае



— Оборот (тыс.руб) — Прогноз(Оборот (тыс.руб)) — Привязка низкой вероятности(Оборот (тыс.руб)) — Привязка высокой вероятности(Оборот (тыс.руб))

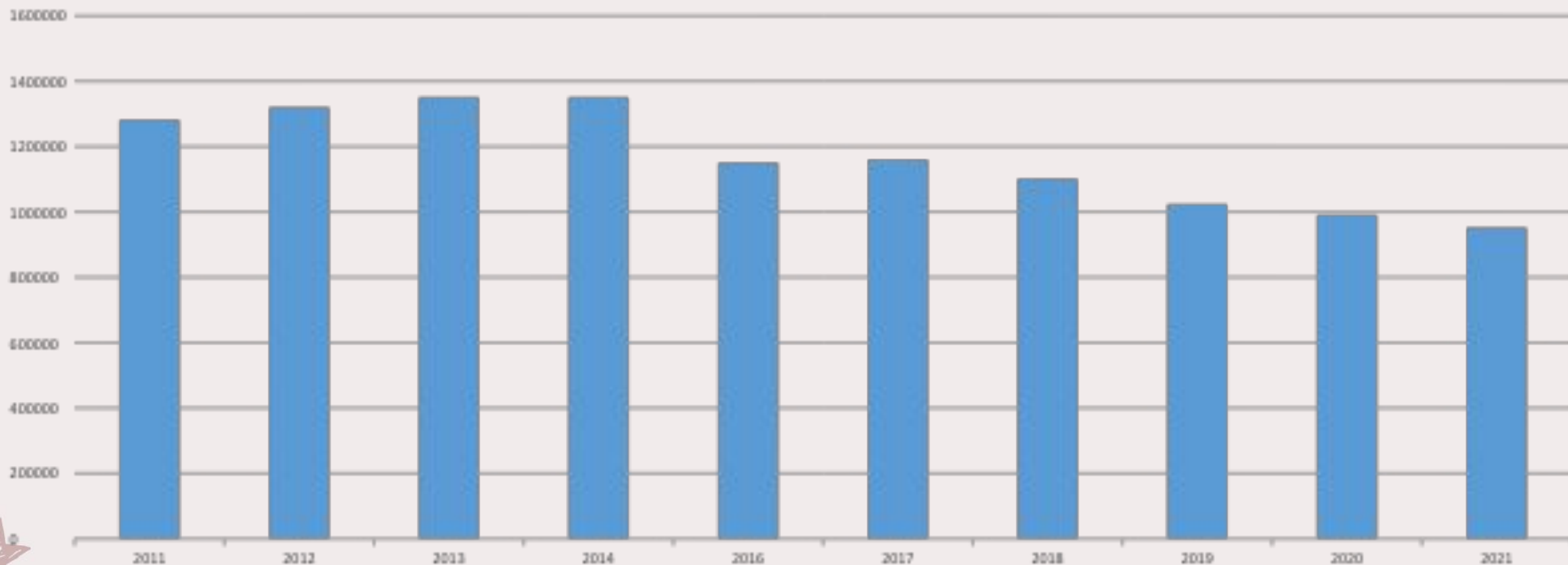




Численность работников в отрасли



Средняя численность работников малых предприятий (включая микропредприятия);
Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами (человек)

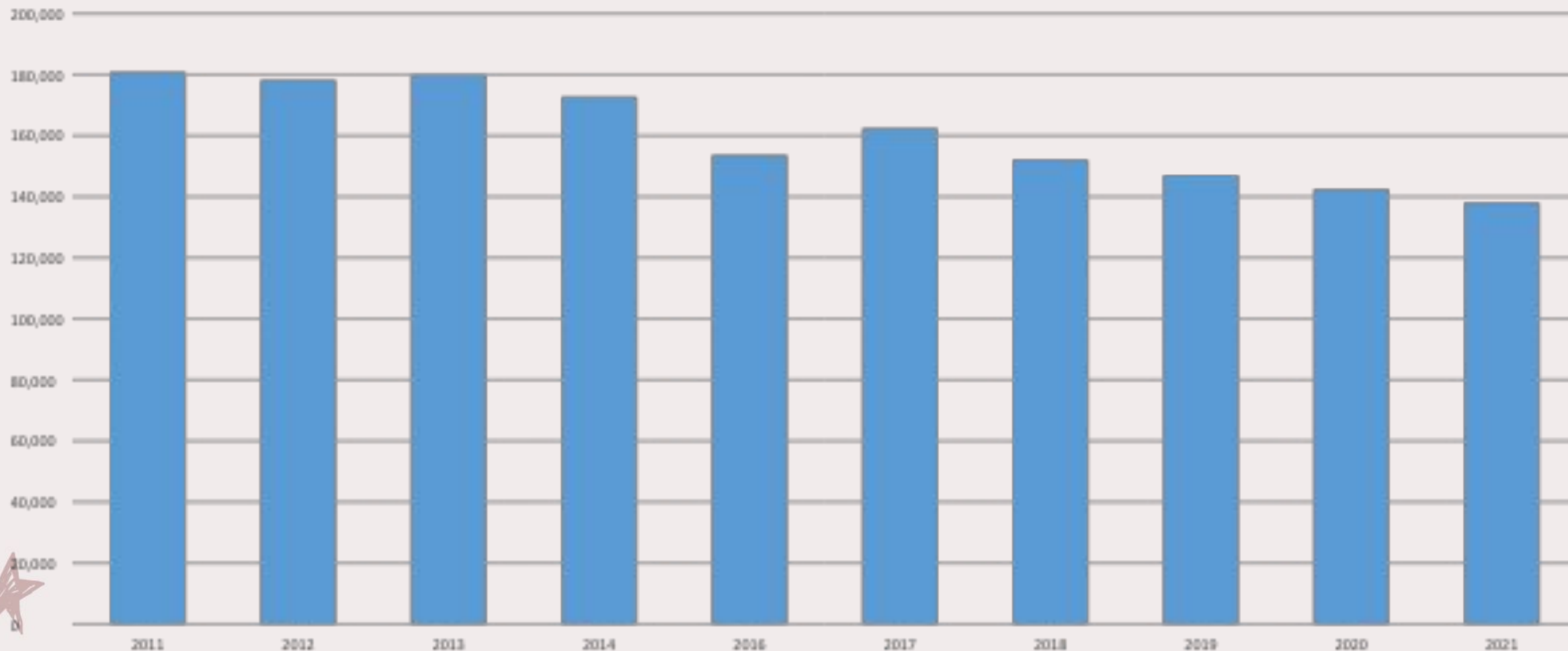




Численность работников в отрасли по Алтайскому краю



Средняя численность работников малых предприятий (включая микропредприятия)
Алтайский край (человек)

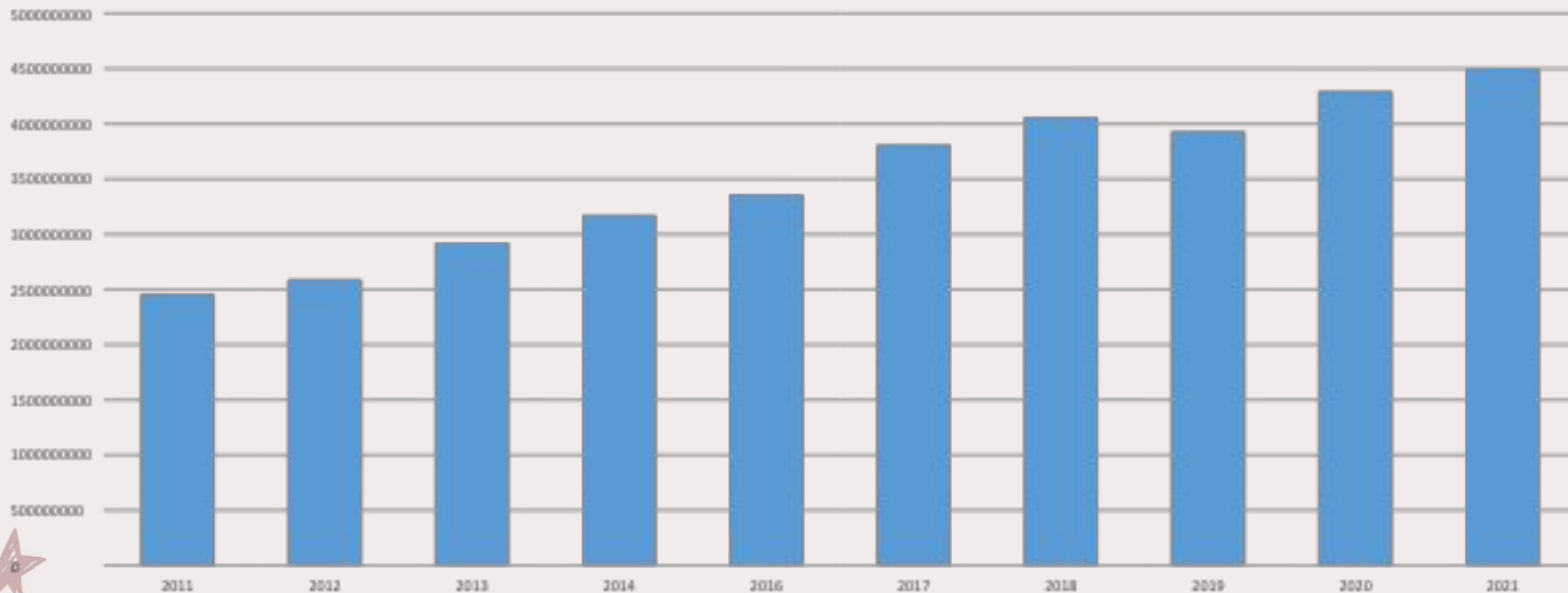




Продано товаров в отрасли



Продано товаров собственного производства малыми предприятиями (включая микропредприятия)
Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами (тыс руб)

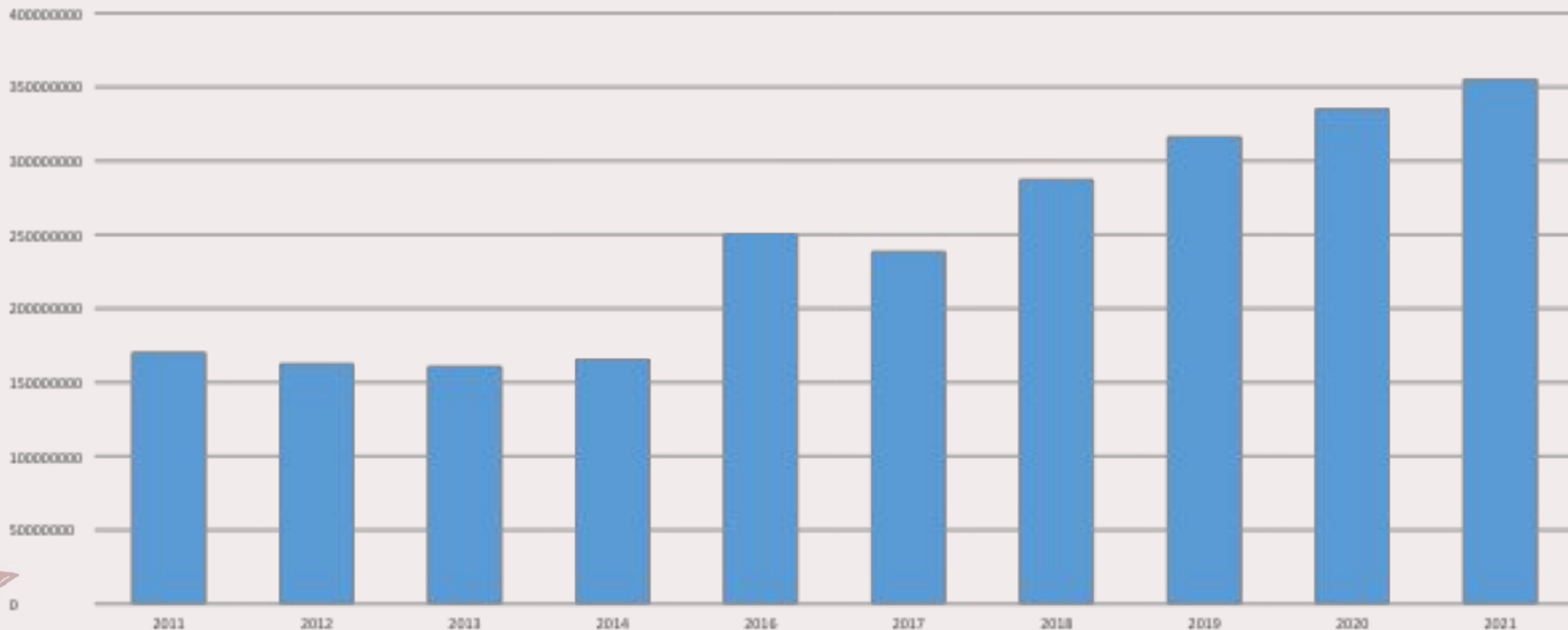




Продано товаров в отрасли по Алтайскому краю



Продано товаров несобственного производства малыми предприятиями (включая микропредприятия)
Алтайский край (тыс руб)



SWOT - Анализ



Достоинства

- ★ *• Частое обновление ассортимента*
- Высокий уровень обслуживания покупателей благодаря эффективной работе с персоналом*
- Доступные цены*
- Качественные товары* ★



Недостатки

- ★ *• Небольшой ассортимент*
- Большой процент бракованного товара, испорченных вещей*



Возможности

- *Рост целевой аудитории*
- *Ведение новых категорий товара*

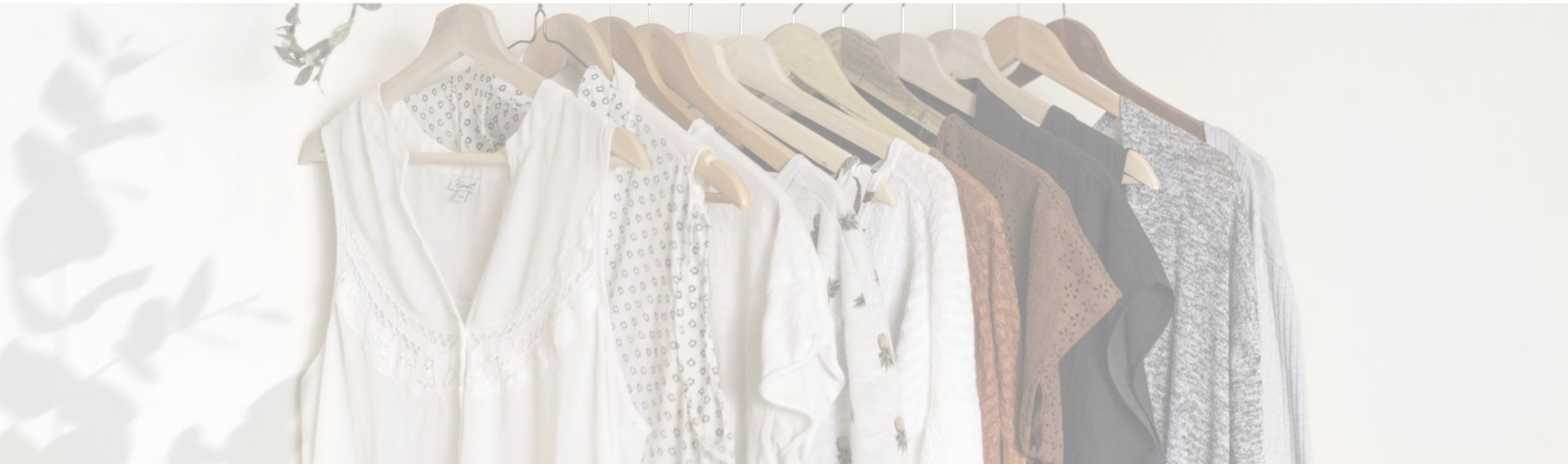
Угрозы

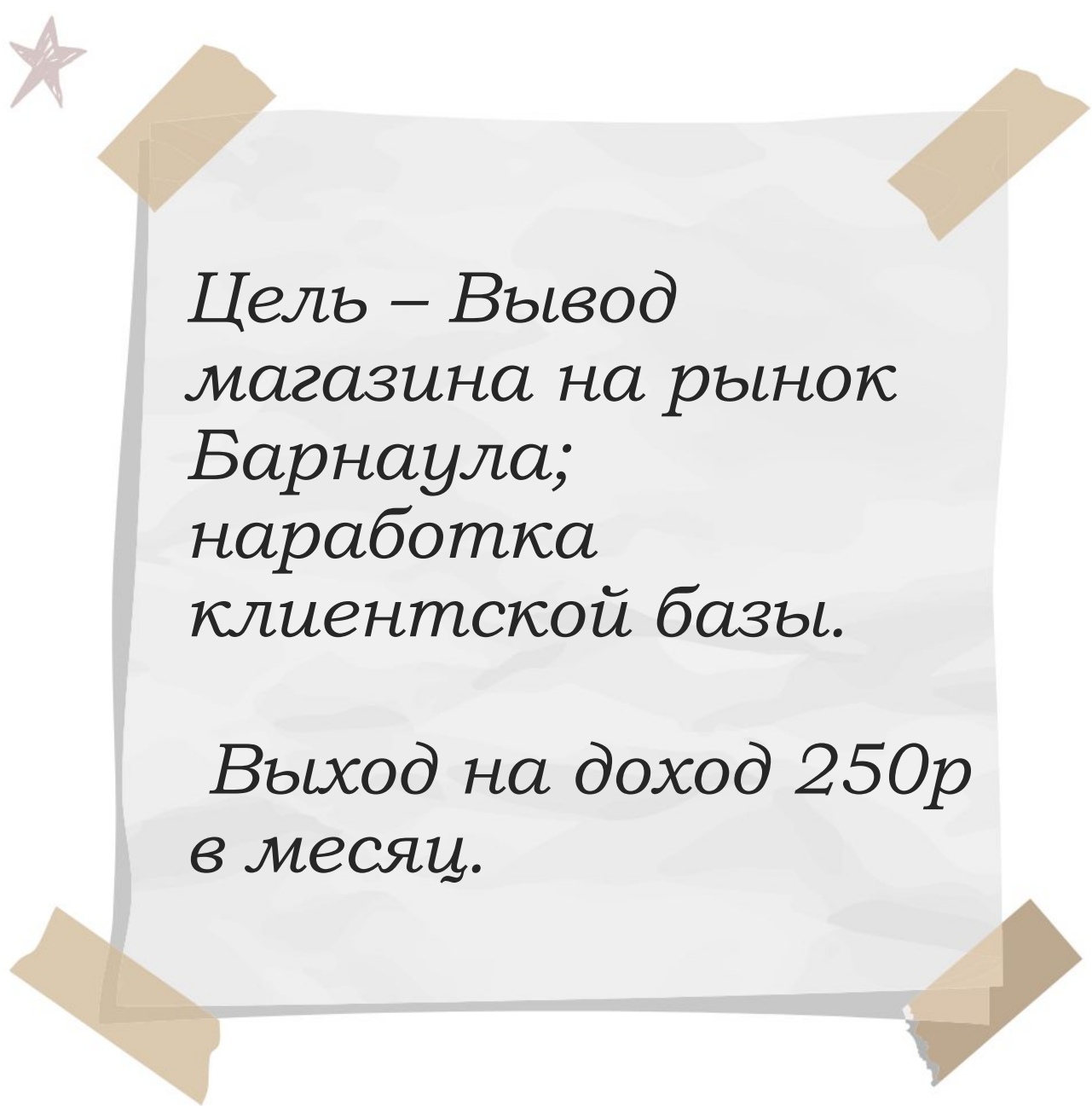
- *Отсутствие спроса на товарный ассортимент*
- *Повышение закупочной стоимости из-за повышения курса валют*
- *Рост конкуренции*





Маркетинговый план





*Цель – Вывод
магазина на рынок
Барнаула;
наработка
клиентской базы.*

*Выход на доход 250р
в месяц.*

Сегментирование рынка

1. Качество (добротность и долговечность)
2. функциональность
3. уникальность/актуальность
4. цена
5. Географическое положение

Анализ текущих и потенциальных клиентов

4 типа ключевых игроков на рынке, участвующих в процессе покупки товара:

- непосредственно сами покупатели товара
- фактические пользователи продукта
- авторитеты, способные повлиять на решение о покупке
- те, кто платит за покупку



Анализ каналов продаж, через которые производится покупка товара

** Плюсы:*

- Целенаправленность ;*
- Экономность*
- Эффективность*

** Минусы:*

- Затратность*
- Сложность управления*

Анализ причин покупки товаров на рынке



- необходимость по ситуации
- необходимость к сезону
- покупка к случаю
- захотелось



Анализ характера взаимодействия с конкурентами



причин переключения наших клиентов на товары конкурентов:

- больше размерный ряд*
- подходящие фасоны*
- большой ассортимент*



Анализ причин отказа от потребления нашего товара



- нежелание приобрести вторичную одежду*
- неприязнь к секонд-хендам*
- отсутствие актуальных моделей*
- отсутствие большого размерного ряда (наличие товара в одном экземпляре)*

NO

Цель	Вывод магазина на рынок и привлечение клиентов				
Анализ	Задачи	Срок	Ответственный	Документ	Предварительный бюджет
	Комплексный анализ рынка	30-60 дней	Отдел маркетинга	Отчёт	90000
	Анализ целевой аудитории	1-3 дня	Отдел маркетинга	Отчёт	
	Определение целевых групп		Маркетолог	Документ	
	Анализ продаж	1 день	Отдел маркетинга	Отчёт	
Инструменты достижения	Задачи	Срок	Ответственный	Документ	Предварительный бюджет
	Определение маркетинговых коммуникаций		Отдел маркетинга	Документ	
	Разработка и внедрение рекламной стратегии	30-90 дней	Отдел маркетинга	Отчёт	250000
	Разработка УТП	10 дней	Маркетолог	Документ	
	В день открытия скидка 15%	1 день	Отдел продаж, маркетолог	Отчёт	
	Система сбора контактов	Бессрочно	Отдел маркетинга	Документ	
	Разработка рекламных сообщений	3 дня	Копирайтер	Файл	
	Добавление на карты (2ГИС, Google Map)	Бессрочно	Маркетолог	Отчёт	
	Контекстная реклама	Бессрочно	Отдел маркетинга	Аналитика	30000
	Создание группы в ВК	Бессрочно	СММщик	Готовая группа	25000
Создание стратегии продвижения в социальных сетях	Бессрочно	СММщик	Документ	25000	
Прочее	Задачи	Срок	Ответственный	Документ	Предварительный бюджет
	Запасные варианты проведения мероприятий				
	Корректировки				
Бюджет					420000



Присоединяйтесь !

Как с нами связаться :



darabosarova2@gmail.com

