

# 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*

*Повышение цен на зарубежные товары*



*Нестабильность курсов  
основных валют*

*Уход с рынка мелких розничных продавцов;*

*Изменение ставки  
рефинансирования*

*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*

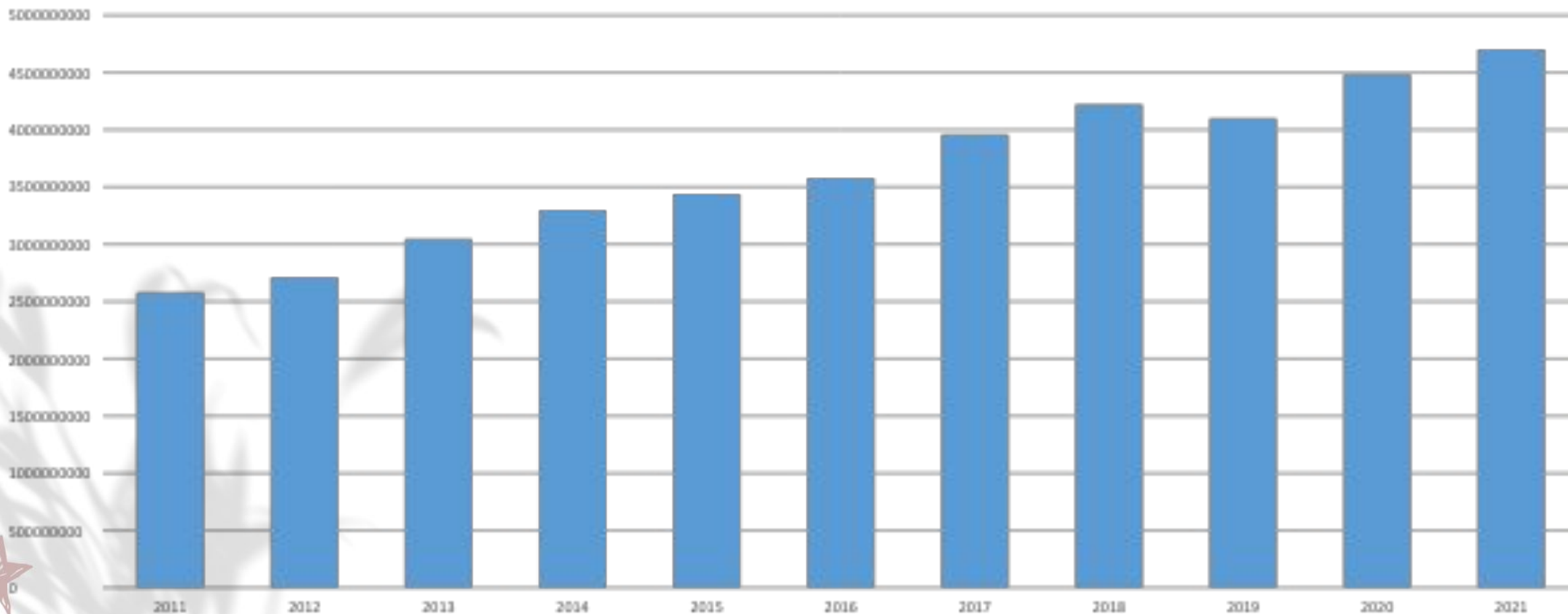




# Оборот отрасли



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

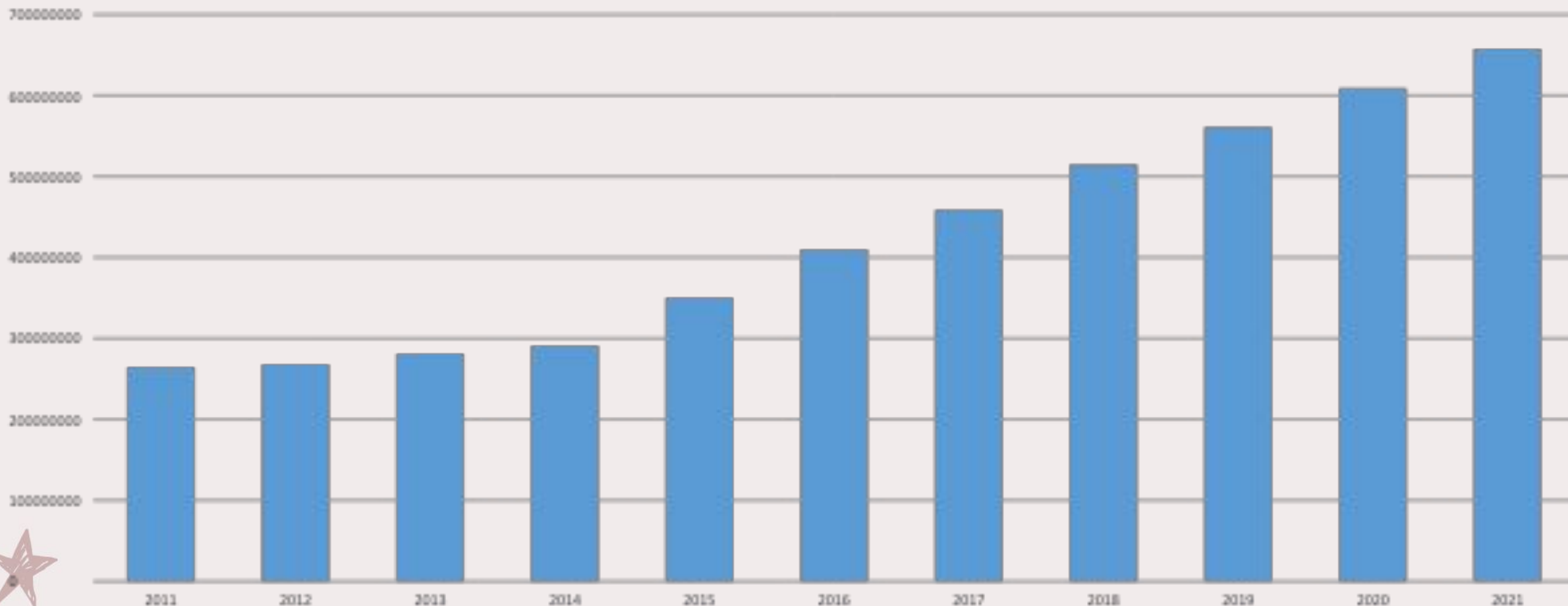




# Оборот отрасли по Алтайскому краю

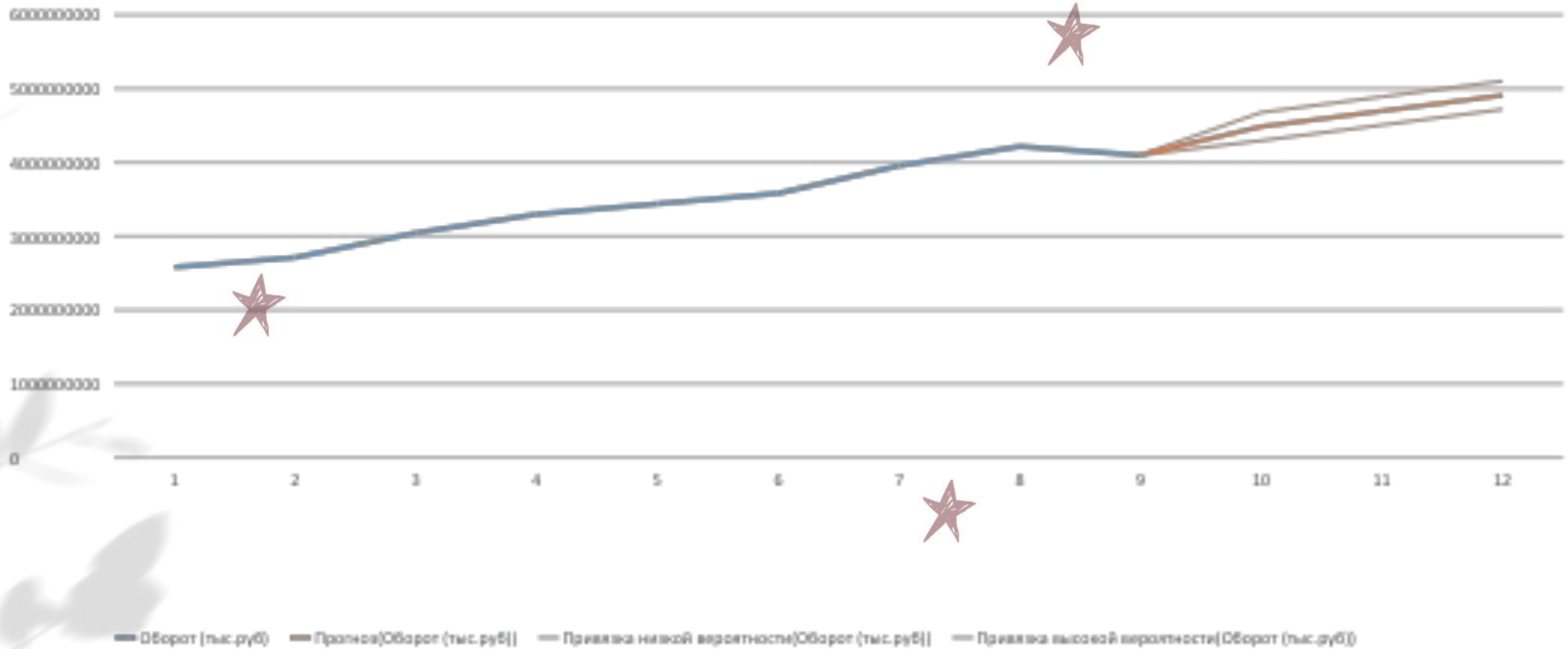


Оборот (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) малых предприятий (включая микропредприятия)  
Алтайский край (тыс руб)





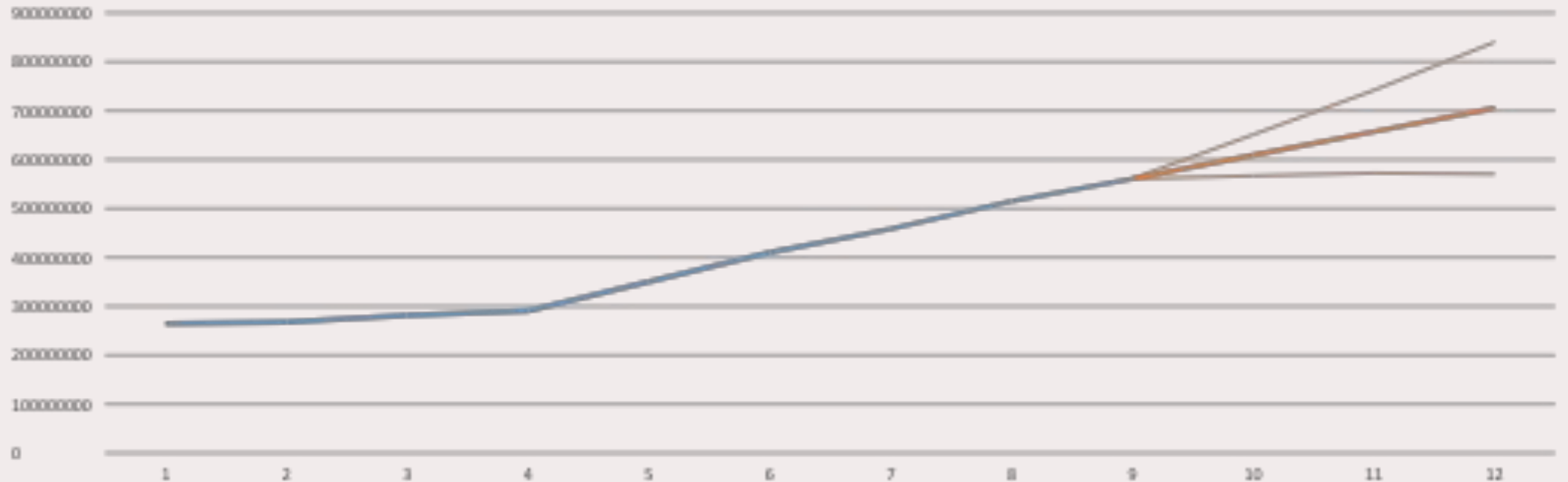
# Прогноз развития отрасли







# Прогноз развития отрасли в Алтайском крае



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

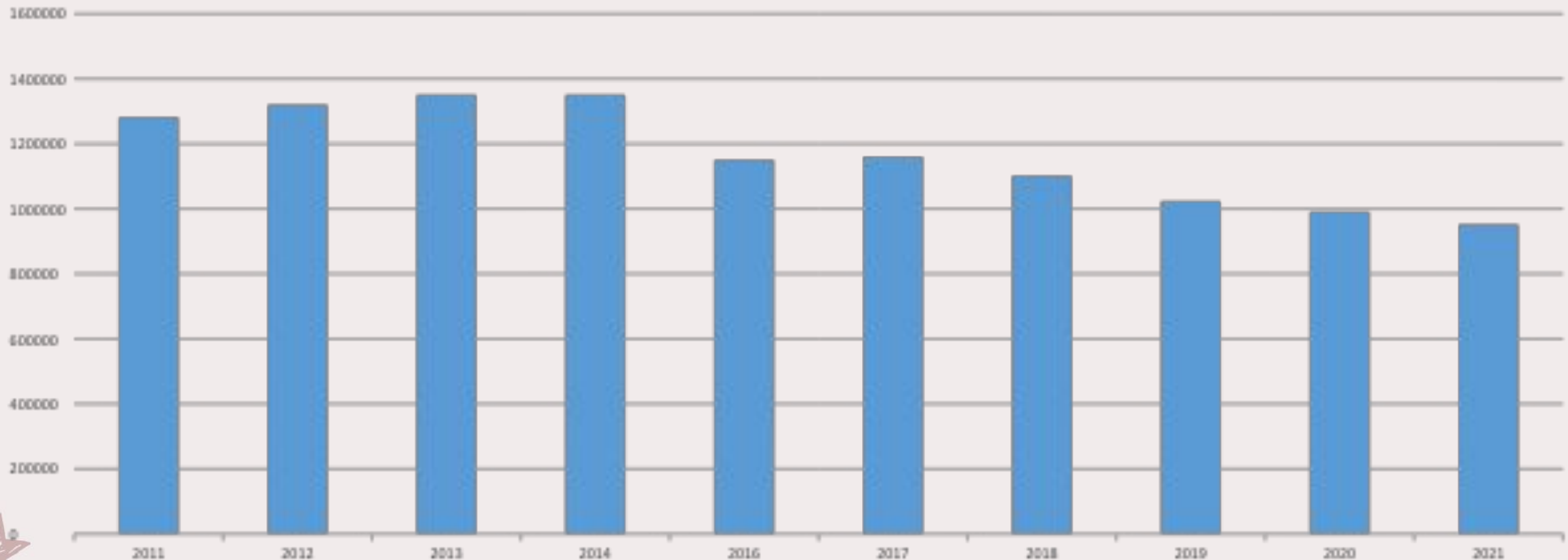




# Численность работников в отрасли



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

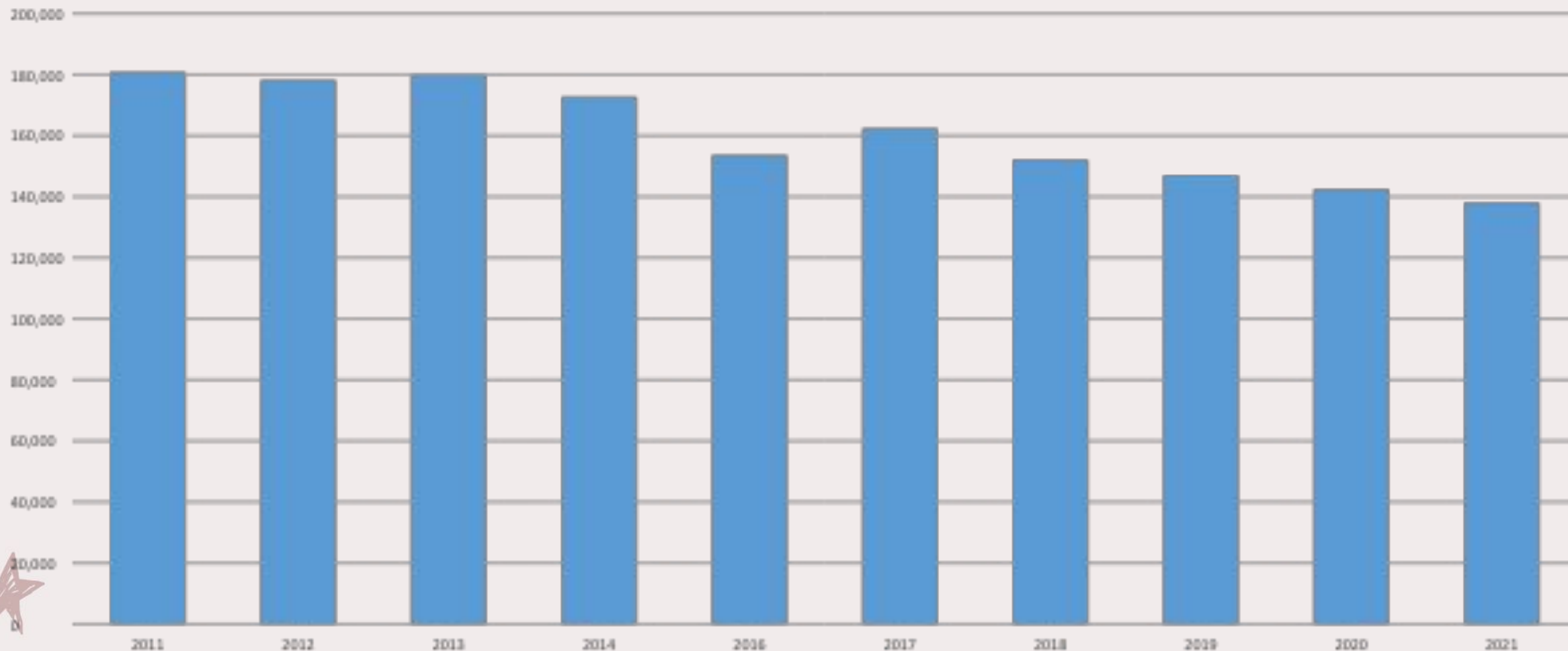




# Численность работников в отрасли по Алтайскому краю



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

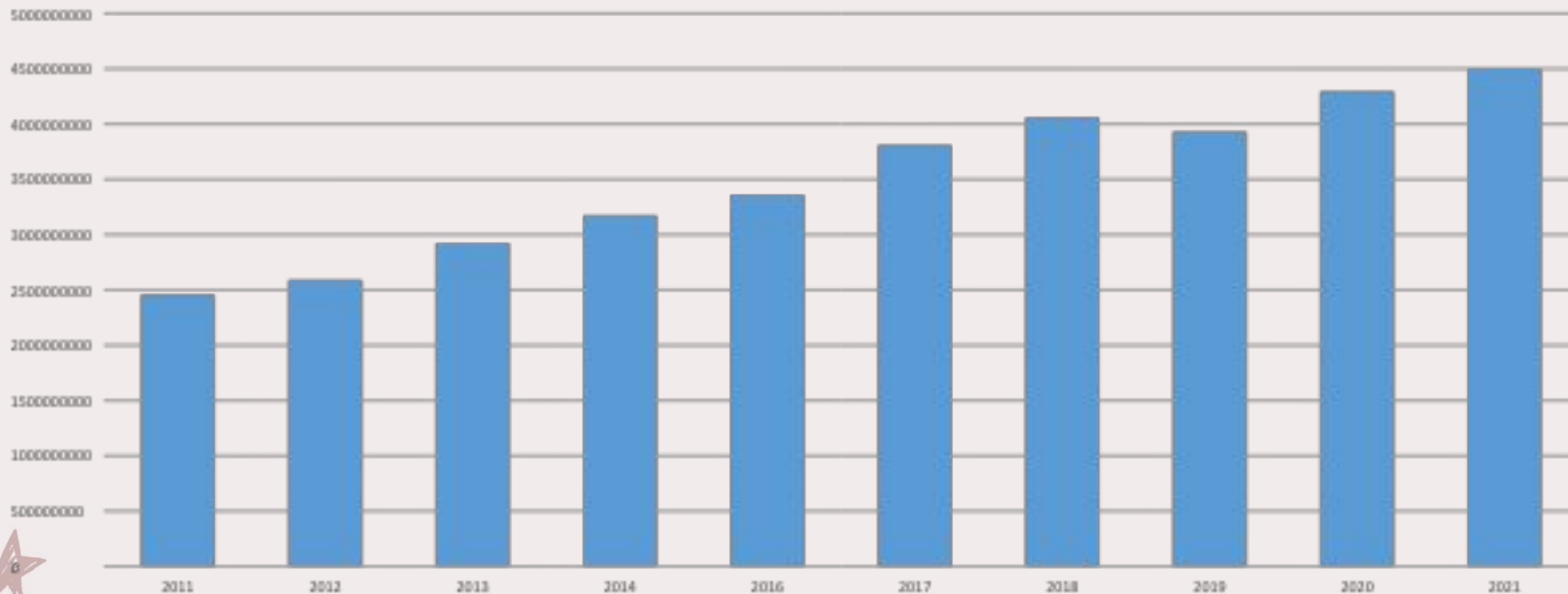




# Продано товаров в отрасли



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

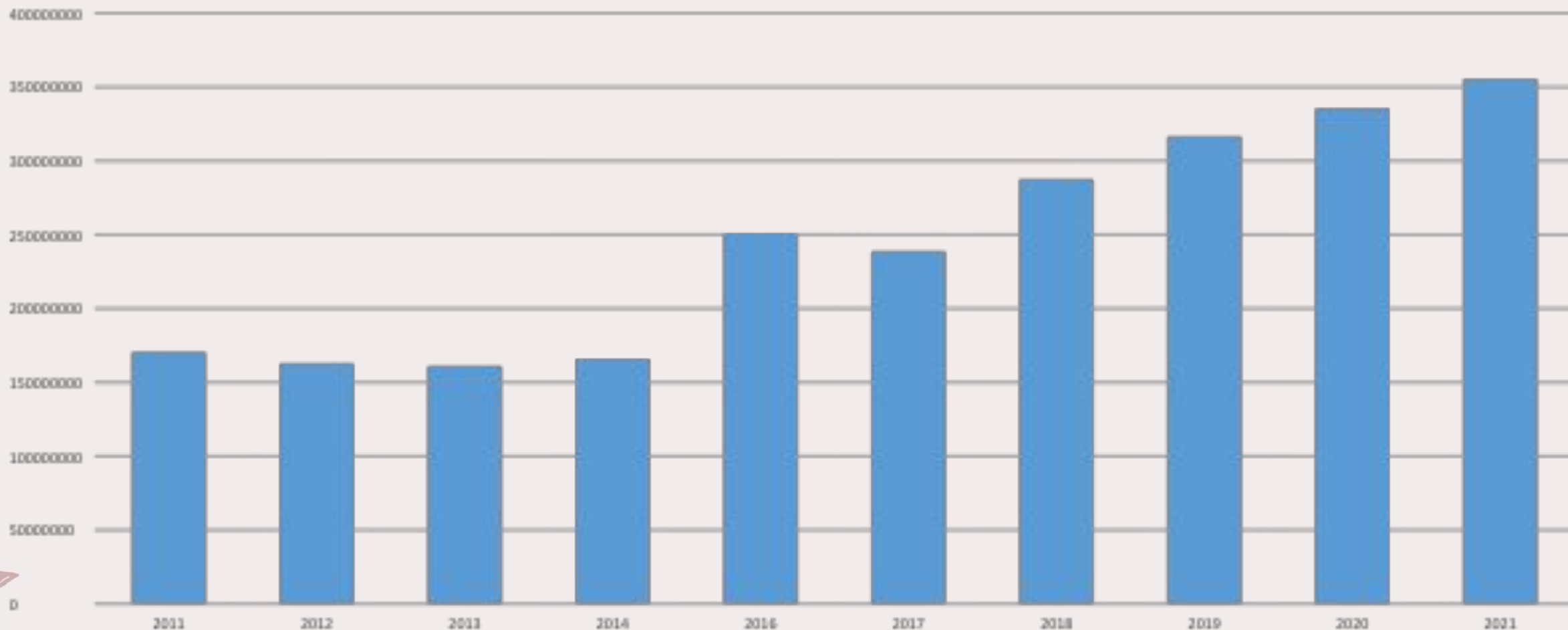




# Продано товаров в отрасли по Алтайскому краю



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*

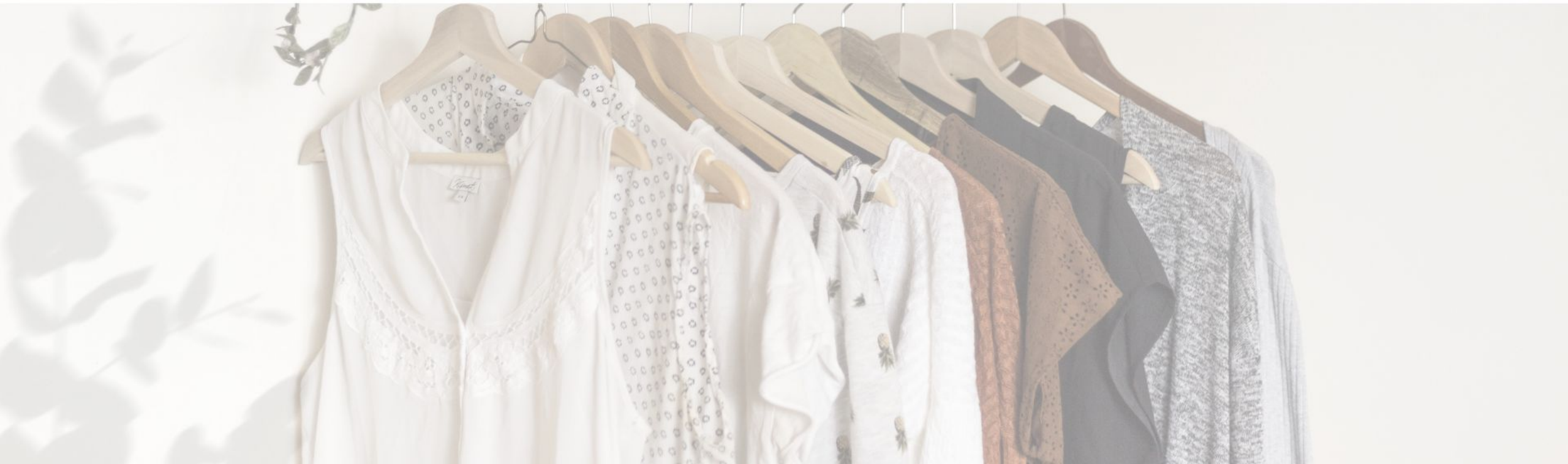
- *Отсутствие спроса на товарный ассортимент*
- *Повышение закупочной стоимости из-за повышения курса валют*
- *Рост конкуренции*

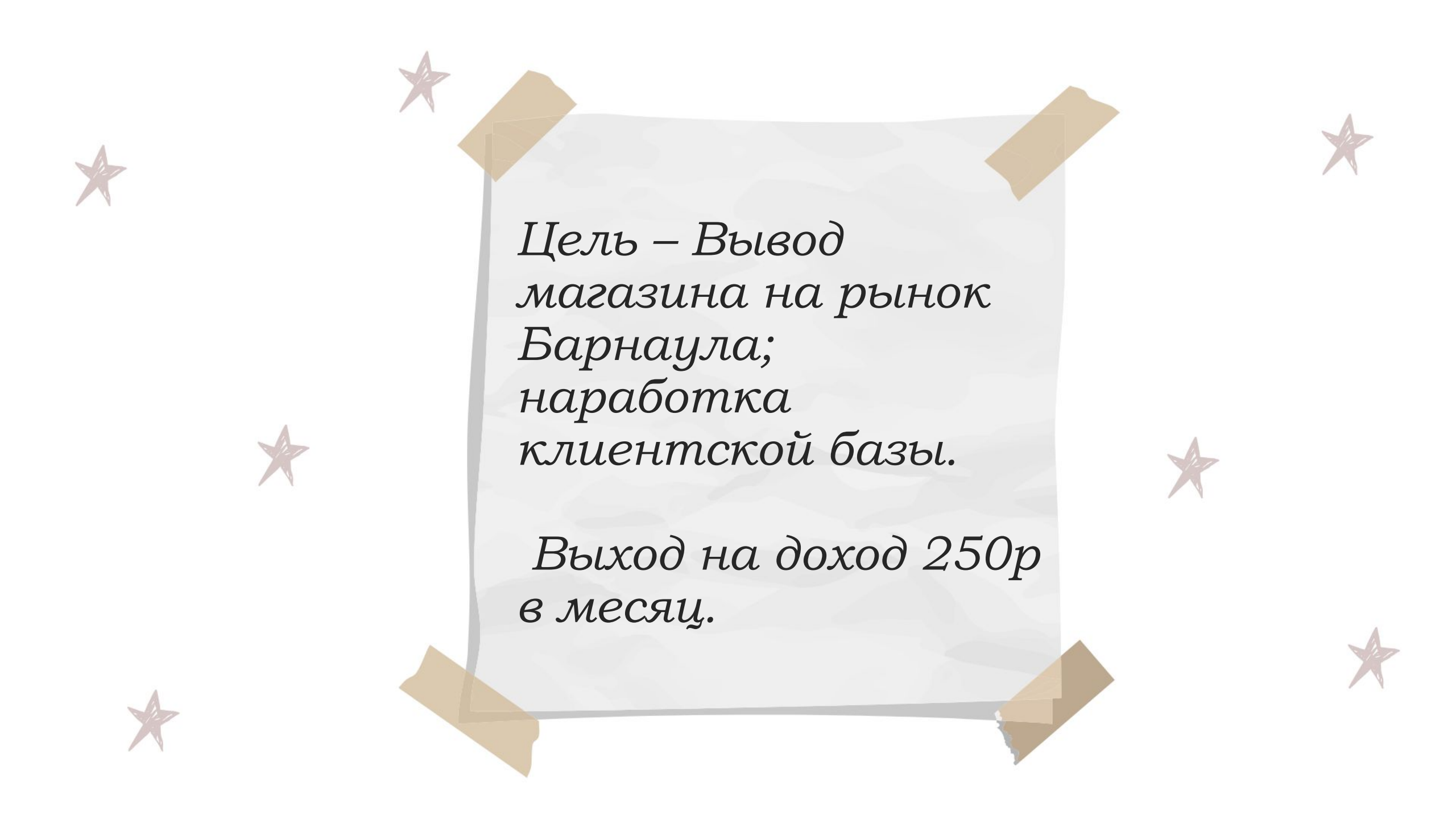






# *Маркетинговый план*





*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***

