

MSU ARMY

Маркетплейс военной формы в МГУ

Описание идеи

Идея нашего проекта заключается в создании уникального маркетплейса, где одни люди смогут продать свою ненужную военную форму, а другие смогут купить ее дешевле, чем в магазине.

Какую проблему целевой аудитории мы решаем

Наша целевая аудитория это студенты мужского пола 3-5 курсов.

Как мы знаем студенты – это люди, которым постоянно не хватает денег и времени.

Что ж, мы решаем сразу обе проблемы. Теперь выпускники военной кафедры смогут продать ненужную им форму, а новобранцы приобрести б/у форму в разы дешевле, чем в военторгах. Также теперь не нужно искать днями покупателя и продавца, ведь всех их собирает наш маркетплейс, экономя тем самым драгоценное время.

Наше конкурентное преимущество, стратегии по Портеру

Главное наше конкурентное преимущество в уникальности идеи. До нас такого не делал никто, это первый и единственный маркетплейс военной формы.

Создание уникального товара или услуги подходит под конкурентную стратегию дифференциации по Портеру или стратегию дифференцированного маркетинга.

Инструменты продвижения, траты на рекламу

Так как идея довольно локальная, то и способы рекламы идеи будут тоже локальные. Можно пустить рекламу по нескольким студенческим сайтам или настроить контекстную рекламу по запросу «военная форма».

Так же хорошей идеей по моему мнению будет печать визиток и раздача их на сдаче нормативов у студентов 3 курса. Узнать дату и место сдачи не так сложно, обычно это происходит в апреле на стадионе МГУ

Контекстная реклама + 200-300 визиток обойдутся в 10 т. р.

Описание идеи

Идея нашего проекта заключается в создании уникального маркетплейса, где одни люди смогут продать свою ненужную военную форму, а другие смогут купить ее дешевле, чем в магазине.

<p>Ключевые Партнеры</p> <p>Военная кафедра МГУ</p>	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>Перепродажа военной формы</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>Экономит время. Дает возможность продать ненужную форму.</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>Приведи друга - получи скидку</p>	<p>Потребительские сегменты</p> <p>Студенты парни 3 курса</p>
<p>Поставщики выпускники военной кафедры</p>	<p>Ключевые Ресурсы</p> <p>Затраны на покупку формы на поиск поставщиков</p>	<p>Гарантии надежности сдела</p>	<p>Каналы сбыта</p> <p>Доставка по общепитанию Доставка в перерывах между парами</p>	
<p>Структура издержек</p> <p>Закупка военной формы у старшекурсников</p>		<p>Потоки поступления доходов</p> <p>Перепродажа формы с наценкой</p>		

Примерная финансовая модель, доходы и расходы

Финансовая модель очень проста, затраты нужна только на рекламу (10 т.р.) и на закупку пары образцов форм (1 б/у комплект в зависимости от состояния стоит 2000-3000 рублей)

Доходы с перепродажи формы, будет продавать с наценкой в 10%

Деньги на старт проекта возьму из собственных накоплений. 20000 рублей сможет накопить каждый.

Наработки по проекту

Да мы уже запустили инстаграм и группу в вк, запостили бесплатную рекламу в группы общежитий МГУ и барахолку МГУ

https://vk.com/msu_army

Inst: msu_army

Даже появилсь люди, готовые продать форму, но пока нет покупателей

Состав команды

Халилов Артем – геологический факультет, 3 курс.