

ABAU | MADE IN TATARSTAN

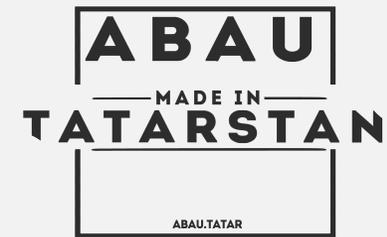


## О НАС

АВАУ – новый бренд из Татарстана. Для тех, кто не знает: АВАУ – это чисто национальное восклицание, выражающее восторг! Под этим брендом скрывается уникальная продукция, отражающая национальный колорит нашей гостеприимной республики.

Наши свитшоты – прекрасные подарки для ваших любимых, друзей, коллег. Они интересные, яркие, памятные. Всегда напомнят о доме, Отчизне, первой любви, встречах с интересными людьми. Но не только напомнят, но и согреют теплом и воспоминаниями, где бы вы не находились.

Казань – третья столица России, которая ежегодно встречает многочисленных туристов. Наши свитшоты внесли креатив в сувенирный мир подарков. Они отражают нашу гордость за цветущий Татарстан, нашу любовь к родной республике. АВАУ – made in Tatarstan!



**SWEATSHIRT “MIN YARATAM  
SINE TATARSTAN”**

*Республика Татарстан + ваше сердце = любовь навсегда!*



## SWEATSHIRT “UCHPOCHMAK”

*Учпочмак (эчпочмак) – татарское национальное блюдо,  
которое раз попробовав, невозможно забыть!*



## SWEATSHIRT “CHAK-CHAK”

*Чэк-чэк (чак-чак) – национальное татарское праздничное блюдо. Сладкое, красивое и вкусное!*



## SWEATSHIRT “GARMOON”

*Гармун (татарская гармонь) – как только она заиграет,  
ноги сами идут в пляс!*



## SWEATSHIRT “BABAY”

*Минтимер Шарипович Шаймиев – советский и российский государственный и политический деятель, первый Президент Татарстана, сыгравший огромную роль в сохранении целостности Российской Федерации в годы перестройки и внесший огромный вклад в развитие Республики Татарстан.*

*Благодаря мудрости, таланту, простоте и любви к простому народу жители Татарстана стали называть его «наш бабай», что значит старейшина рода, глава большой семьи.*



## SWEATSHIRT “KUL-SHARIF”

*Мечеть «Кул-Шариф» является одним из символов татарского народа, визитной карточкой Татарстана. Эта мечеть имеет свою историю, берущую начало с 16 века.*



# ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК И ЕГО КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

## КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД О СИТУАЦИИ НА ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РЫНКА

По критерию ориентации на конкретную целевую группу потребительский рынок подарков в России классифицируется на:

- потребительский сегмент
- рекламно-сувенирный сегмент

Рынок сувенирной продукции в России, по оценкам экспертов, является одним из самых динамично развивающихся, ежегодное увеличение в объеме по разным оценкам составляет от 15% до 30%.

## КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД ПО КЛЮЧЕВЫМ ВЫЗОВАМ

ПРОБЛЕМЫ И ВЫЗОВЫ РЫНКА

Проблемы рынка:

- засилье китайских сувениров
- отсутствие интересных предложений

Вызовы рынка:

- Предпочтения потребителей смещаются к нестандартным дизайнерским и функциональным решениям, которые необходимо удовлетворять

# ЧТО ПРИВНОСИТ НАШ ПРОЕКТ НА РЫНОК?

## МИССИЯ НАШЕГО ПРОЕКТА

Миссия АВАУ – вывод на рынок нового и креативного предложения, который изменит устоявшийся взгляд на сувенирную продукцию! АВАУ нацелен на развитие чувства патриотизма и подчеркнет вашу индивидуальность. Мы делаем ставку на высокое качество при доступной цене.

## ПРОБЛЕМЫ, РЕШАЕМЫЕ ПРОЕКТОМ

Проблема №1: >60% сувенирной продукции made in China

Решение: Наша продукция на 100% made in Tatarstan (импортозамещение)

Проблема №2: Отсутствие предложений стильной одежды, подчеркивающей национальный колорит

Решение: Наша одежда поможет выразить любовь к Республике Татарстан, не одевая национальной одежды



# БИЗНЕС МОДЕЛЬ

## Структура расходов

Затраты на производство

Затраты на маркетинг

Налоги

## Потоки доходов

Прямые продажи

Доходы с реализации

Оптовые заказы

Оптимальный заказ партии начинается от **100** свитшотов.

Затраты на производство при данной партии составят **70 000** руб. Затраты на маркетинг составят порядка **8 000** руб.

Цена продажи 1 свитшота составляет **1 800** руб. при прямых продажах. При оптовой продаже **1 300** руб. за штуку (оптовая партия составляет 20 свитшотов и более). Выручка от продаж свитшота с реализации составляет **1 300** руб. за штуку.

Таким образом, прибыль варьируется от **130 000** руб. до **180 000** руб. Чистая прибыль составит от **52 000** руб. до **102 000** руб.

# КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

## ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ КОНКУРЕНТЫ НА РЫНКЕ?

Главным конкурентом на данном рынке является бренд Заманча милли киём | ТАТАРЧА CASUAL, товары которого представляют собой одежду и аксессуары с татарскими орнаментами. Данная компания позиционирует свою продукцию только для татарского народа.

Среди прочих конкурентов можно выделить Tolstoywear (линия университетской одежды), магазины сувениров и спортивной атрибутики.

## ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ НАШ ПРОЕКТ?

Одежда АВАУ предназначена не только для татарского народа, но и для всех жителей и гостей нашей республики.

**Ключевые факторы успеха:** современно/модно, оригинальный дизайн рисунков, неограниченный сегмент покупателей.

# СТАТУС ПРОЕКТА

## ЧТО УЖЕ СДЕЛАНО?

- Организовали производство, оптимизировали расходы
- Провели опрос, в результате которого выявили наиболее востребованные изображения:
  1. Эчпочмак
  2. Мин яратам сине Татарстан
  3. Бабай
- Договорились о взятии наших свитшотов на реализацию с сувенирными магазинами «ТАТАРМАСТЕР» («Туган авылым») и «Кул Шариф»
- Разыграли 3 свитшота в VK
- Провели фотосессию с Салаватом Миннихановым, Муниром Рахмаевым и Айгуль Рахимовой и подарили им наши свитшоты
- На данный момент наша прибыль составляет 29 300 руб. из которых 9 700 чистая прибыль.

## НАШИ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

- Расширить ассортимент (футболки, бейсболки, сумки, магнитики), занять свое место на рынке сувенирной посуды (занимает порядка 60% рынка потребительских сувениров)
- Создать новую линейку АВАУ PREMIUM
- Создать детскую линейку одежды АВАУ
- Создать спортивную линейку («набор спортивного болельщика» в Татарстане ограничен – отдельная серия нашей одежды со спортивной тематикой, поможет ярко и эмоционально заявить о своей любви к тому или иному клубу! Тем более ходить в хоккейном свитере каждый день вы не будете, а в стильном свитшоте с символом любимой команды – запросто!)
- Создание полноценного интернет-магазина и открытие собственной точки в ТЦ
- Выйти на рынок подарочных корпоративных сувениров (рынок представляет собой более 30% от общей доли рекламных сувениров)



# ДЛЯ ЧЕГО НАМ НУЖНЫ ИНВЕСТИЦИИ?

1) Большая партия снижает затраты на производство.

Так затраты на производство партии от **50** штук составят порядка **35 000** руб. При их реализации прибыль составит **90 000** руб. Чистая прибыль – **55 000** руб.

2) Маленький размерный ряд.

На данный момент мы не можем удовлетворить спрос на определенные комплекции тела.

3) Маленькая цветовая гамма.

Присутствует спрос на различные цвета, однако в данный момент мы имеем в своем ассортименте только серый цвет.

# ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

## НЕОБХОДИМЫЙ УРОВЕНЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Для изготовления полноценной партии в **200** экземпляров (4 цвета, размеры: XS-XL) нам необходимы инвестиции в размере **140 000** руб.

Прибыль с реализации коллекции свитшотов ABAU CLASSIC составит от **260 000** до **360 000** руб., чистая прибыль – от **120 000** руб. до **220 000** руб.

Для создания пробной партии коллекции ABAU PREMIUM необходимо **80 000** руб (50 экземпляров). Прибыль по предварительным подсчетам составит **200 000** руб., чистая прибыль - **120 000** руб.

**45 000** руб. – на разработку коллекции ABAU SPORT. Выручка от продажи пробной партии (65 штук) составит **117 000** руб., чистая прибыль составит **70 000** руб.

Маркетинг, ргомо – **30 000** руб.

Итоговые инвестиции составляют **295 000** руб.

Срок окупаемости: 15.03.2016

Ожидаемая прибыль через 12 месяцев составляет **500 000** руб. чистой прибыли в месяц.

Взамен мы предлагаем 15% компании.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**А В А U**

— MADE IN —

**ТАТАРСТАН**

**ABAU.TATAR**