

Команда «Doing Business»

Интернет-магазин по продаже косметики и парфюмерии



Instagram: [msu_cosmetics](https://www.instagram.com/msu_cosmetics)

VK: <https://vk.com/msucosmetics>

Состав команды

· Андрей Чупахин

аспирант факультета вычислительной математики и кибернетики
(ВМК)

· Евгения Черноскулова

I курс магистратуры факультета журналистики

· Александр Кондрашов

V курс специалитета факультета фундаментальной медицины
(ФФМ)

· Ангелина Якиро

II курс бакалавриата Юридического факультета (ЮФ)

· Артём Кипаренко

I курс магистратуры Юридического факультета (ЮФ)

· Валерия Андрусенко

I курс бакалавриата факультета государственного управления
(ФГУ)

· Полина Чистякова

III курс специалитета Психологического факультета

· Никита Скакодуб

I курс магистратуры Юридического факультета (ЮФ)

· Владимир Бачу

I курс магистратуры Юридического факультета (ЮФ)



Изначальные идеи

- 1. Начать продавать через интернет всевозможные наклейки и мелкую канцелярию
- 2. Доставка заказов из близлежащих ресторанов быстрого питания до комнаты в общежитии
- 3. Готовить ребят к поступлению в мгу путем занятий по математике (эта идея также была реализована)
- 4. Устроить сервис по готовке домашней еде для живущих в общежитии (многие студенты сильно скучают по тому что готовила мама)
- 5. Продать на аукционе коллекцию марок советского периода , стать посредником в продаже коллекций
- 6. Печать докладов и рефератов и фотографирование для документов
- 7. Выпустить методичку с информацией о МГУ (секции и кружки) и различные схемы как сэкономить деньги заодно и реклама от партнеров
- 8. Стать посредниками в перепродаже учебников и прочих штук для учебы (учебники или техника)
- 9. Организовывать квесты для студентов на территории МГУ
- 10. Написание рефератов и курсовых студентам младших курсов
- 11. Создать интернет-магазин для реализации косметики и парфюмерии



Точки продаж



Косметика МГУ

edit status message

Information

Мы предлагаем оригинальную парфюмерию и косметику по доступным ценам.

Chanel, Dior, Dolce Gabbana, Kenzo, Helena Rubenstein, Estee Lauder.

Обращаем Ваше внимание, что некоторые товары являются тестерами. See more

https://www.instagram.com/msu_cosmetics

11 November 2020

Open Closes at 20:00

микрорайон Ленинские Горы, 1, Москва

🛒 购物篮

Products 14

Estee Lauder Liquid Lips 1,599 ₺ 1,999 ₺	Helena Rubinstein Illumina... 1,599 ₺ 1,999 ₺	Helena Rubinstein Magic C... 1,599 ₺ 1,999 ₺

Show all products >

What's new?

Following

Write message

Messages

Store

Statistics

Comments

Members

Notifications

Community web page

Recommend

Enable notifications

Share with friends

More

Add story

5 friends following

Followers 16

Alexander	Angelina	Andrey
Sanya	Artyom	Alexa

Группа VK: <https://vk.com/msucosmetics>

Instagram

msu_cosmetics

5 публикаций 9 подписчиков 0 подписок

Парфюмерия и косметика по низким ценам
Пишите в Direct идентификатор товаров
Самовывоз по адресу:
г. Москва, ул. Ленинские горы, д.1
Есть доставка

Подписан(-а) angelina.13.07

ПУБЛИКАЦИИ

Информация Блог Вакансии Помощь API Конфиденциальность Условия Популярные аккаунты Хэштеги Места

Русский © Instagram от Facebook, 2020

Instagram: [msu_cosmetics](https://www.instagram.com/msu_cosmetics)

Инструменты продвижения



✓ Рекламная компания:

- Реклама среди участников МФК во время сессий
- Реклама в VK, продвижение постов группы, бюджет – 4000 р. (тематика – подарки и сувениры, парфюмерия и косметика)

✓ Личные продажи:

- Рассказ об интернет магазине друзьям и знакомым
- Использование комьюнити МГУ как ЦА в том числе и для продвижения нашего магазина

✓ Кросс-маркетинг:

- Взаимная реклама сообществ среди слушателей МФК



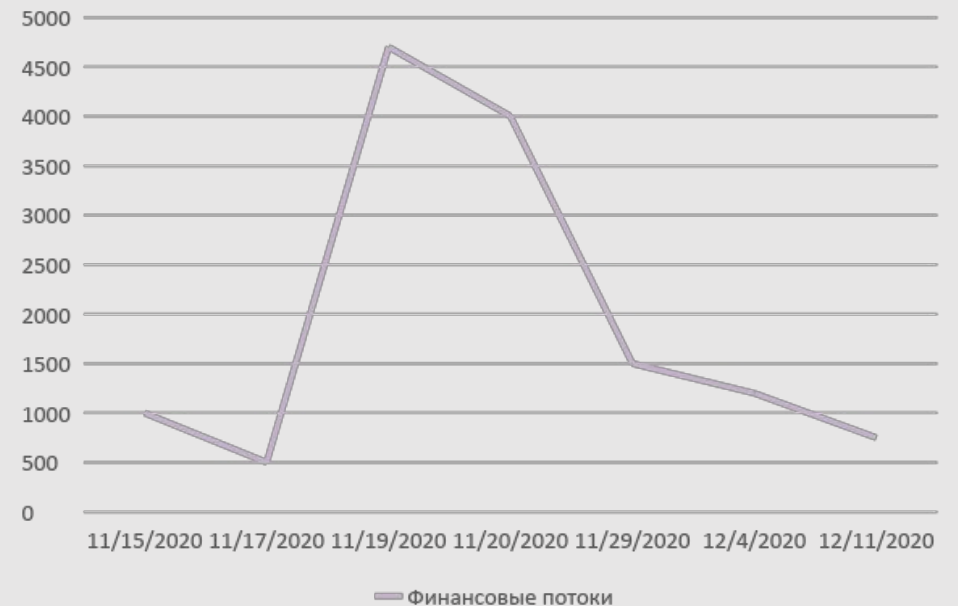
Финансовые потоки



Основные финансовые потоки заключались в получении денежных средств от покупателей. Начиная с 15.11.2020 года удалось продать 10 товаров на общую сумму 13 650 рублей.

Пик спроса происходил в период «Черной пятницы» (19.11.2020 года – продажи на сумму 4 700 рублей, 20.11.2020 года – продажи на сумму 4 000 рублей).

Итого: при общем доходе в размере 13 650 рублей, себестоимости перепроданного товара в общей сумме 6 500 рублей, чистая прибыль составила 7 150 рублей.



Наглядное изображение финансовых потоков в виде графика

Финансовая модель



	ноя	дек	янв	фев	мар	апр	май	июнь
Деньги в начале периода	20000	24000	28000	32000	36000	40000	44000	48000
ДОХОДЫ	26000	30000	34000	38000	42000	46000	50000	54000
Продажа товаров	26000	30000	34000	38000	42000	46000	50000	54000
Иные	0	0	0	0	0	0	0	0
РАСХОДЫ	30000	34000	38000	42000	42000	42000	42000	42000
Закупка продукта	22000	26000	30000	34000	34000	34000	34000	34000
Реклама и продвижение	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Участник команды	-	-	-	-	-	-	-	-
Маркетолог	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
ФИНАНСИРОВАНИЕ								
Собственные средства	15000	19000	23000	27000	31000	35000	39000	43000
Инвестирование	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
ИТОГО	4000	4000	4000	4000	0	4000	8000	12000
(операционная прибыль)								

□ Указана на сайте URL: <https://vk.link/msucosmetics>.

Данная финансовая модель носит прогностический характер исходя из того объема товаров и прочих ресурсов, что мы имели на этапе начала проекта. В действительности все было согласно слайду «финансовые потоки»

Выводы



Процесс становления, проработки и реализации проекта, несомненно, принес нам много нового опыта. Мы научились:

- ✓ Командной работе и взаимодействию
- ✓ Прокачали свои soft и hard skills в области предпринимательства
- ✓ Организации совместной работы
- ✓ Анализу рынка и спроса
- ✓ Выявлению потребностей потребителей
- ✓ Позиционированию и презентации продукта
- ✓ Составлению финансовой модели
- ✓ Анализу доходов и расходов
- ✓ Продвижению в социальных сетях

Каждый из нас извлек для себя что-то своё, что в дальнейшем поможет каждому из нас в профессиональной деятельности и при разработке будущих проектов.



Спасибо! <3

