

# 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](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<br>1,599 ₺ 1,999 ₺ | Helena Rubinstein Illumina...<br>1,599 ₺ 1,999 ₺ | Helena Rubinstein Magic C...<br>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



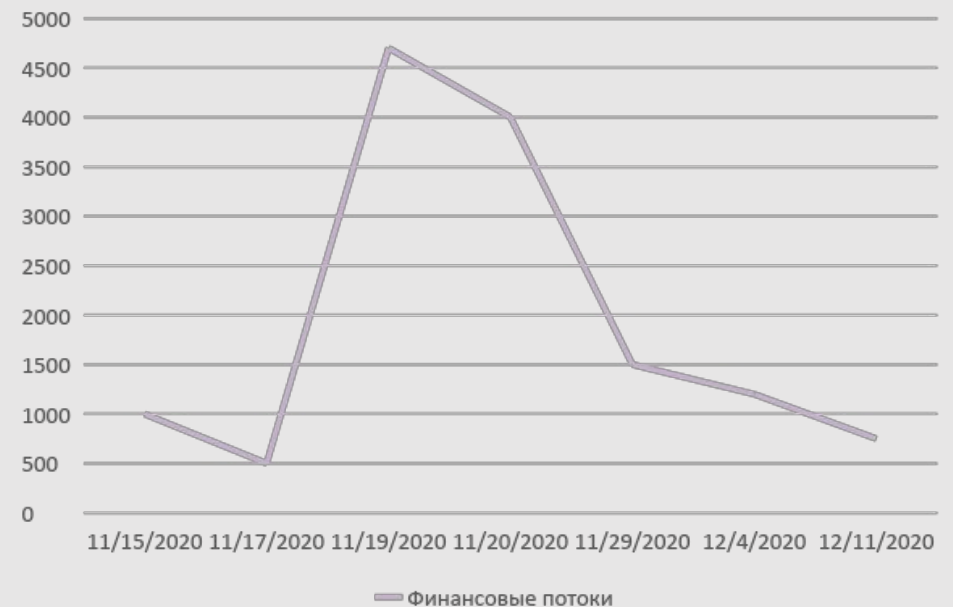
# Финансовые потоки



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 |
| <b>ДОХОДЫ</b>           | 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     |
| <b>РАСХОДЫ</b>          | 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  |
| <b>ФИНАНСИРОВАНИЕ</b>   |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Собственные средства    | 15000 | 19000 | 23000 | 27000 | 31000 | 35000 | 39000 | 43000 |
| Инвестирование          | 5000  | 5000  | 5000  | 5000  | 5000  | 5000  | 5000  | 5000  |
| <b>ИТОГО</b>            | 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**

