

Авторские открытки МГУ



Команда
"Молодой,
успешный,
злой"

Разработка идеи

Долго и болезненно – окончательно
решили, идею бизнеса 22 октября



ЕЩЕ НЬЮТОН ГОВОРИЛ,
ЧТО СВЕТ МОЖЕТ
ЧУВСТВОВАТЬ
ГРАВИТАЦИОННЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ. НО ОН, К
СОЖАЛЕНИЮ, НЕ СТАЛ
ЭТО ВСЕ
РАССЧИТЫВАТЬ. ОН
БЫЛ ЗАНЯТ ДРУГИМИ
ДЕЛАМИ: ЗНАЕТЕ, ОН
ОТРУБАЛ ГОЛОВЫ
ФАЛЬШИВОМОНЕТЧИК
АМ, У НЕГО БЫЛИ
БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ
ЗАДАЧИ

ХИМФАК, ПОСТНОВ К.А.,
СОВРЕМЕННОЕ ЕСТЕСТВОЗНАНИЕ



Наша команда

Этап 2

работала через ASANA

Исакова Полина	Роман Романов	Дмитрий Толстень	Константин Каракуюмчян
P-EL Соц. Фак. <u>Навыки</u> – Фотография Дизайн Создание опросов <u>Задача</u> – координация, создание точек продаж	AeL Факультет Политологии <u>Навыки</u> – Репетиторство <u>Задача</u> – расчёт бюджета	PAei Фффхи <u>Задача</u> – поиск цитат	<u>Задача</u> – Работа с типографиями
		Кирилл Аксёнов	Снегерёв Даниил
		paEi Факультет Географии <u>Навыки</u> – презентации, иллюстрации <u>Задача</u> – создание открыток	PaE Философский факультет, реклама и связи с общественностью <u>Навыки</u> – 3D моделирование Репетиторство <u>Задача</u> – ведение рекламы

Стратегия

Фокус на сегменте

Преподаватели и
студенты МГУ



Ценностное предложение

Из рук студентов и преподавателей "лучшего в мире" университета.

Сохраним лучшие моменты вашей молодости

Триггеры

- Эксклюзив от МГУ
- Актуальные поздравления любому событию
- Регулярные розыгрыши аккаунтах

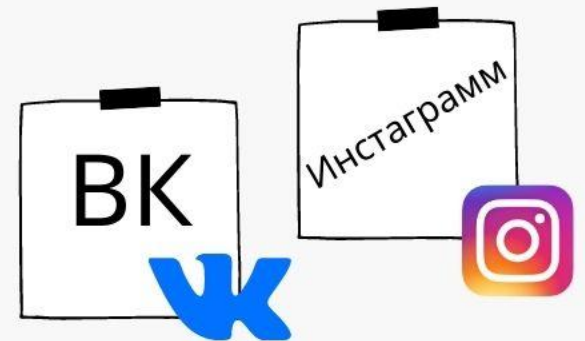
К

В

Call-to-action

Уникальные открытки
Незабываемые цитаты
От лучшего в мире

Точки продаж



Финансовая модель

Главный плюс – не нужна аренда помещения

	январь.21	февраль.21	март.21	апрель.21	май.21	июнь.21	июль.21	август.21	сентябрь.21	октябрь.21	ноябрь.21	декабрь.21	Итого
Деньги на начало периода	10 000	14 032	21 909	25 676	35 024	53 233	74 978	89 294	114 712	156 456	223 244	326 020	500 272
Доходы	5 600	7 500	8 300	10 100	10 000	7 500	8 900	5 400	6 900	8 400	7 400	6 300	92 300
Продажа открыток	5 600	7 500	8 300	10 100	10 000	7 500	8 900	5 400	6 900	8 400	7 400	6 300	92 300
Количество произведенных	100	110	120	130	140	160	180	200	100	100	100	100	
Стоимость 1 открытки (руб)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Количество проданных открыток	56	75	83	101	100	75	89	54	69	84	74	63	
Расходы	-14 068	-13 655	-26 442	-26 428	-26 815	-38 988	-69 562	-69 276	-79 868	-98 068	-127 868	-158 068	-749 106
На производство открыток	1 868	2 055	2 242	2 428	2 615	2 988	3 362	3 076	1 868	1 868	1 868	1 868	28 106
На рекламу через ВК (1500 п.)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 400
Реклама за месяц	6 200	5 600	6 200	6 000	6 200	6 000	6 200	6 200	6 000	6 200	6 000	6 200	73 000
Зарплаты участников (1 ч.)	1 000	1 000	3 000	3 000	3 000	5 000	10 000	10 000	12 000	15 000	20 000	25 000	108 000
Количество участников	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
ЗП коллективу	6 000	6 000	18 000	18 000	18 000	30 000	60 000	60 000	72 000	90 000	120 000	150 000	648 000
Финансирование	2 500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 500
Собственные средства	2 500												2 500
Инвестиции													0
Итого оборот за период	4 032	7 877	3 767	9 348	18 209	21 745	14 316	25 418	41 744	66 788	102 776	174 252	490 272
Сальдо на конец периода	14 032	21 909	25 676	35 024	53 233	74 978	89 294	114 712	156 456	223 244	326 020	500 272	1 634 850

Выводы



Мы научились:

- Организовывать командную деятельность
- Создавать финансовые модели
- Создавать продающие презентации
- Разрабатывать инновационные идеи