



## Проблема

Большинство людей склонны покупать дорогую, возможно даже **НЕКАЧЕСТВЕННУЮ** обувь в брендированных магазинах. Отдавать большие деньги и получать по итогу продукт, качество которого, не соответствует цене.



# Что же с ЭТИМ делать?

## Решение

Создание в Волгограде магазина обуви, который будет предлагать кроссовки, имеющие определенную ценность, и эта ценность соответствует их качеству.







Наш продукт:

Кроссовки наилучшего  
качества. Реплика 1:1





# Почему именно мы?

• Уникальное торговое предложение:

- А) Комплект шнурков в подарок
- Б) Доставка прямо до дома БЕСПЛАТНО
- В) Система БОНУСОВ

- Цены ниже, чем у конкурентов
- Наличие полного ассортимента
- Качественная обувь



# Наши конкуренты

Список всех наиболее известных магазинов в Волгограде

@falco\_shop\_volgograd

@scarpe.vg

@volgosnkrs







## РАСХОДЫ:

У поставщиков первого  
ряда кроссовки можно  
купить за 700-900 руб. за  
пару.

20 пар - цена 14 000-18 000  
руб.



## РАЗМЕРНЫЙ РЯД:

женская обувь 35-1, 36-2,  
37-2, 38-2, 39-2, 40-1.

мужская обувь 40-1, 41-2,  
42-2, 43-2, 44-2, 45-1.



## ПОСТАВЩИКИ:

ТЯК САДОВОД  
Возможность купить от 5  
до 7 различных моделей





PEDALI VLG

# Расходы/ доходы

Вложения: **100 000 руб**

Логистика из Москвы стоит 1000 руб.

Avito – пакет турбо-продажи 219 руб. за 7 дней.

Расходы на Avito/неделя – 1095 – 1533 руб.

- Цена при реализации от 2500 руб. за пару
- Маржа в среднем с пары чистая выручка равна 1381 руб.





# Цели

- Получить чистую прибыль 60 000 руб. в конце первого месяца работы.
- К концу второго месяца выйти на 6-8 продаж в день.
- Получить чистую прибыль 180 000 руб. в конце второго месяца работы.
- Через 6 мес. создать оффлайн точку в городе.

# Задачи

- Ведение бухгалтерии
- Еженедельная отчетность
- Создание магазина на Avito
- Создание странички в Instagram
- Проведение рекламной компании
- Ежедневная продажа минимум 2-3 пар кроссовок

