



Магазин кроссовок “Sneaker Land”

Сағын Жалғас
Болат Абылай

План



01 × Проблема

02 × Решение

03 × Рынок

04 × Бизнес модель

Проблема



Наша компания решает проблему
доступности и качества кроссовок
Целевая аудитория – люди от 16 до 25 лет



4 СРЕДНИЕ ЦЕНЫ И ОЦЕНКИ ПО БРЕНДАМ

24 бренда беговых кроссовок распределены на диаграмме в соответствии с усредненными ценами и оценками бегунов.



×





Стадия проекта

Объем продаж может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Рост объемов продаж рентабельных товаров приводит к увеличению прибыли. Если же ситуация складывается наоборот (товары убыточны) то при увеличении объема реализации происходит уменьшение величины прибыли.

85 пар по 20\$



продали по 40\$



Gain-1700\$



Предложения е для инвестора



Экспорт продукции✕



Бизнес модель ✕

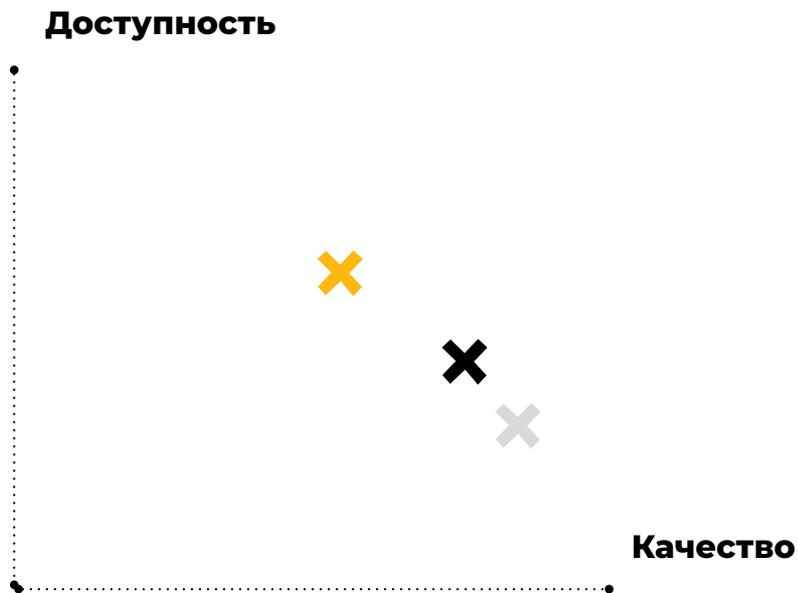


Поиск партнеров

Оптовая закупка

Розничная продажа

Конкуренты^x



“CLUB100_NEWS”

Большой ассортимент
различных товаров

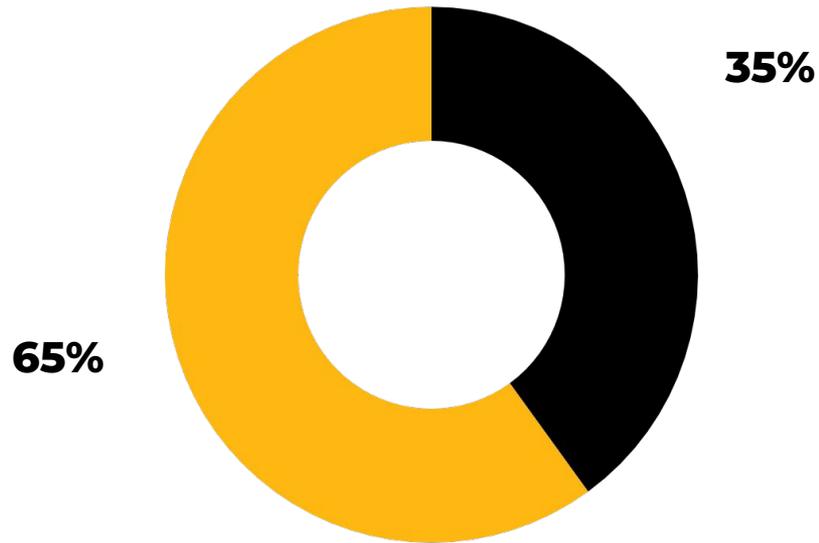
“1serhyo.sneakers”

Оригинальная продукция

“Sneakertownkz”

Огромное количество
клиентской базы

Объем и темп развития ^x

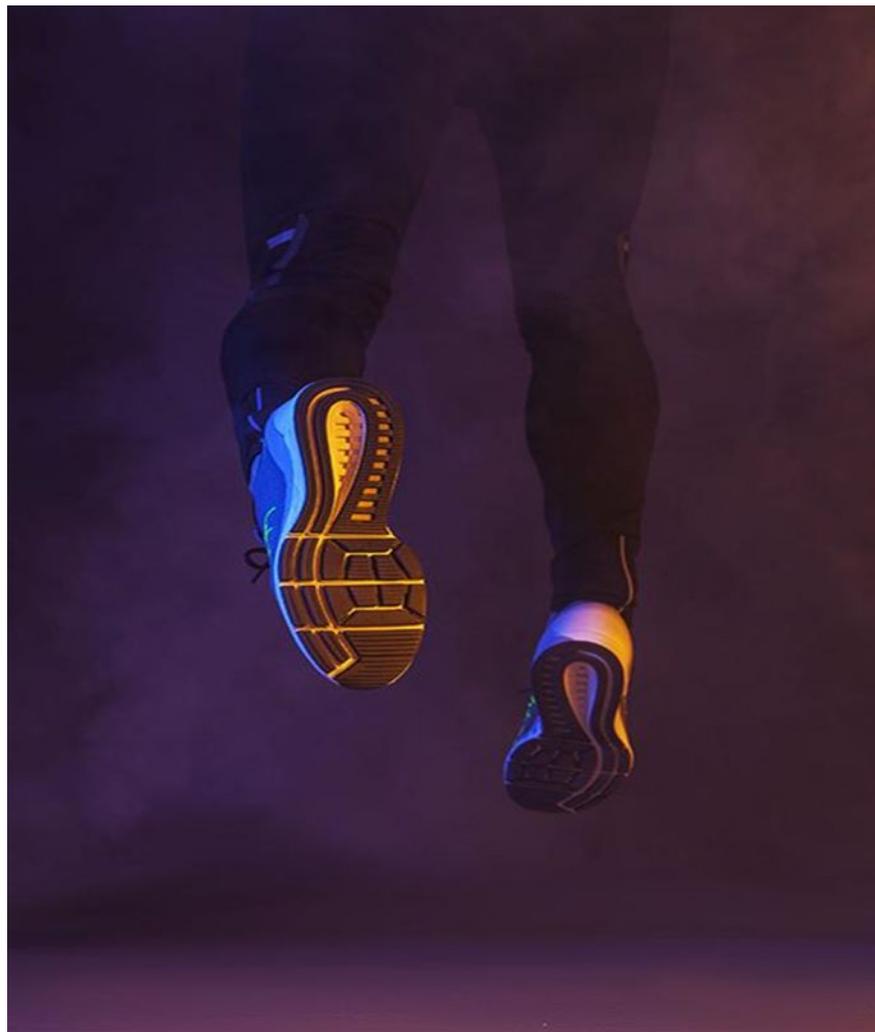


■ **Прибыль**

Despite being red, Mars is a cold place

■ **Затраты**

Venus has a beautiful name but it's really hot



Риски

01

Проиграть конкуренцию крупным компаниям

02

Стартовый капитал

03

Уход ключевых сотрудников



Спасибо за внимание!

Сағын Жалғас
Болат Абылай

Sneaker-land@mail.ru

+77087700900

+77083830850

