



# Магазин кроссовок “Sneaker Land”

Сағын Жалғас  
Болат Абылай

---

# План



**01** × Проблема

**02** × Решение

**03** × Рынок

**04** × Бизнес модель

# Проблема

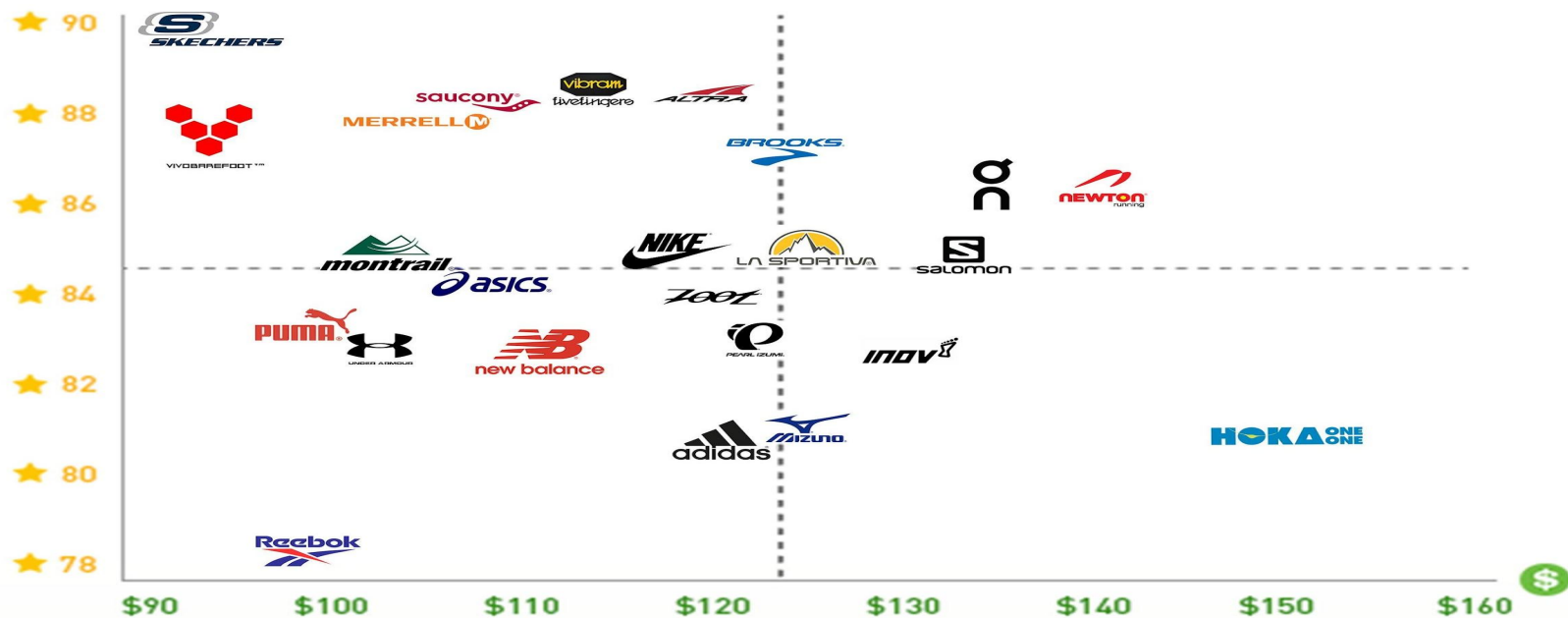


Наша компания решает проблему  
доступности и качества кроссовок  
Целевая аудитория – люди от 16 до 25 лет



## 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 ✕

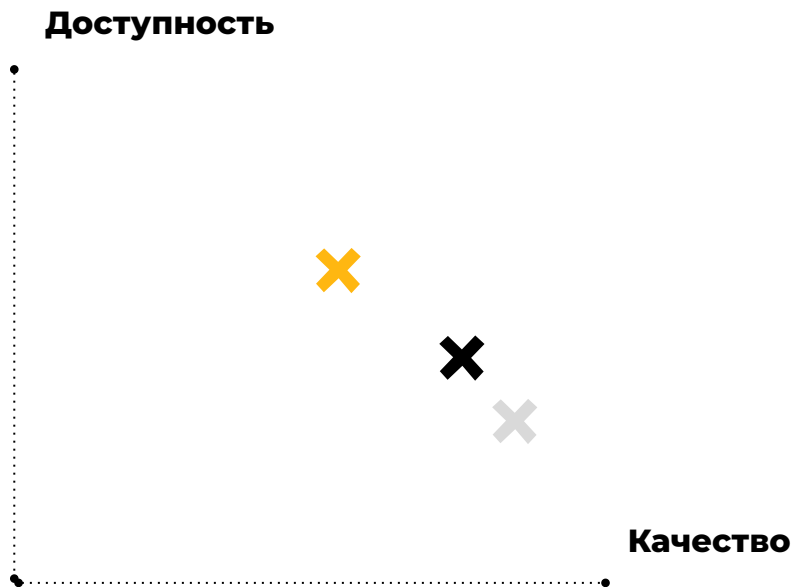


**Поиск партнеров**

**Оптовая закупка**

**Розничная продажа**

# Конкурененты<sup>x</sup>



## ✕ “CLUB100\_NEWS”

Большой ассортимент  
различных товаров

## ✕ “Iserhyo.sneakers”

Оригинальная продукция

## ✕ “Sneakertownkz”

Огромное количество  
клиентской базы

# Объем и темп развития <sup>x</sup>

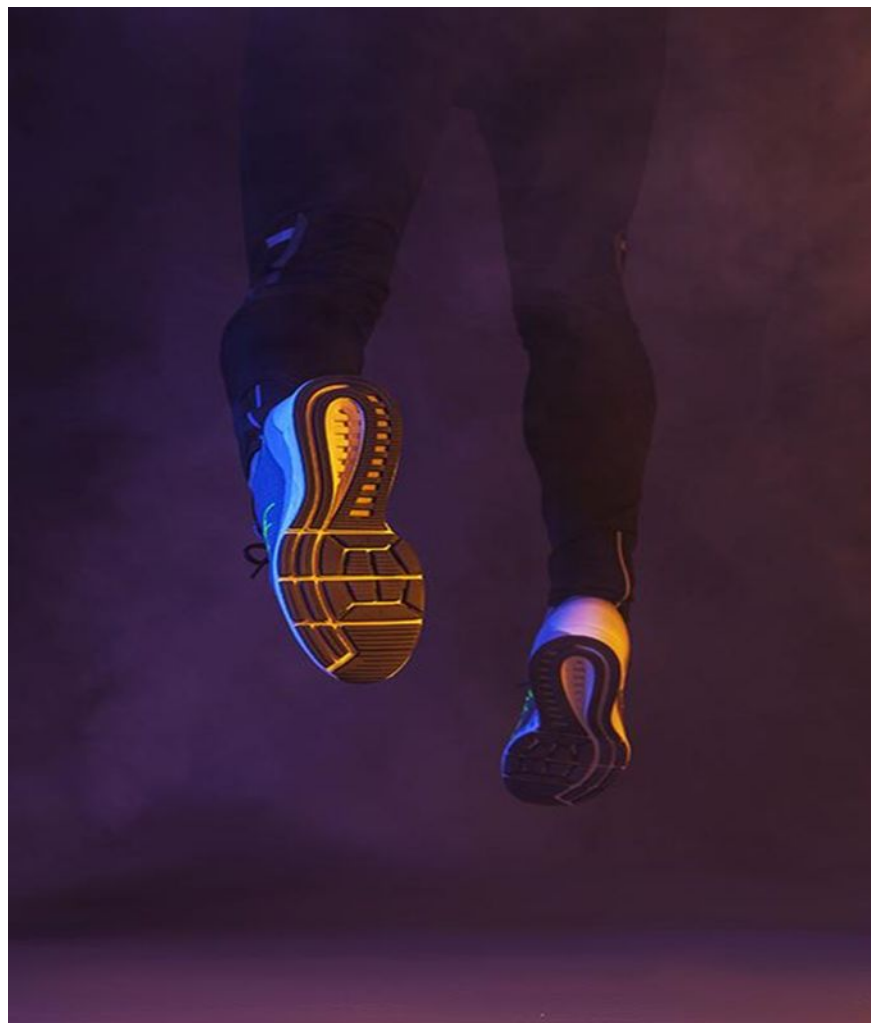


## ■ **Прибыль**

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](mailto:Sneaker-land@mail.ru)

+77087700900

+77083830850

