

ШКОЛА ПРОЕКТНОГО
ОБУЧЕНИЯ
НОВГУ

ЗАЩИТА

Бизнес-проект саше- мастерской в Великом Новгороде

Название

Fragrance

команды

Сергеева Т. Л.

Наставник

Предприниматель

Трек

ский ²

Члены команды и их функции:

1. Кирилл Терентьев – Аналитик
2. Сергей Ключко – Исследователь
3. Дарья Терлеева – Исполнитель
4. Егор Полещук – Спикер
5. Зохидов Эхсон – Реализатор
6. Азизов Довудджон – Душа компании
7. Зайниддинов Фатхулло – Завершитель
8. Исроилов Руслан – Генератор идей

КАКУЮ ПРОБЛЕМУ РЕШАЕТ ПРОЕКТ?

Отсутствие широкого спектра возможностей для проведения досуга молодежи в Новгородской Области, а также психологическая разгрузка.

КАКОЕ РЕШЕНИЕ?

Мастер-класс по флорентийскому Саше, на котором вы сможете с интересом и с пользой провести досуг и получить психологическую разгрузку.

АНАЛОГИ И КОНКУРЕНТЫ

Студия творчества
"Ручная Работа" | Мастер-
классы

Мастер-классы различного
характера на большое
количество тем.

Средняя цена 1900 рублей

Гончарная школа |
Колокол | Великий
Новгород

Керамические изделия от
кружек до панно.

Средняя цена 4000 рублей

КОКУРЕНТНЫЕ ПРЕИУЩЕСТВА

Оригинальность

Цена

Акции

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

МЫ ДАРИМ ЭМОЦИИ

Досуг – положительные эмоции, которые человек получает при участии в мастер-классе.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

ЦЕЛЬ

Выйти на рынок в ближайшие 6 месяцев и начать получать доход в размере от 80 000 рублей в месяц от проведения мастер-классов.

КАНАЛЫ СБЫТА

Прямой канал сбыта через

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Молодые люди в возрасте от 16 до 24, которые хотят интересно и с пользой провести досуг, получить положительные эмоции.

РЕКЛАМНЫЕ КАНАЛЫ

Таргетированная реклама
Социальные сети
Сарафанное радио
Реклама в Новгу

ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ/ ПУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

1. Реклама в интернете/Соц. Сетях
2. Сайт/Соц. Сети
3. Форма
4. Приглашение
5. Мастер-Класс
6. Упаковка Саше
7. После мастер-класса клиент может стать частью нашего сообщества

РЕСУРСЫ

1. Площадка
2. Сырье и материалы
3. Работники
4. Финансовые ресурсы
5. Информационные ресурсы

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Реклама – привлечение и сохранение клиентов.

Реализация – разработка и создание новых мастер-классов.

Продажа – проведение мастер-классов.

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК

СТАРТ

Расходы на материалы	14 675
Расходы на оборудование	20 522
Расходы на упаковку	1 300
Услуги рекламы	10 000
Расходы на персонал	16 800
Прочие расходы	10 000
Старт	73 297

СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК

МАСТЕР-КЛАСС

Кокосовый воск	1 328
Упаковка	130
Отдушка	826
Краситель	241
Доп.материалы	100
ИТОГО	3 558

ДОХОДЫ (МАСТЕР-КЛАСС)

■ Групповые встречи примерно по 10 человек в ДНК. Билет на мастер-класс стоит 900 рублей.

■ РАСХОДЫ МЕСЯЦ
62 377
ДОХОДЫ МЕСЯЦ
90 000

ДОХОДЫ – РАСХОДЫ = МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ



$$90\ 000 - 62\ 377 = 27\ 623$$

ОКУПАЕМОСТЬ 4 МЕСЯЦ

РИСКИ

Отсутствие площадки

Незаинтересованность
целевой аудитории

Не окупаемость

Выход на онлайн рынок

Проведение широкой
рекламной компании

Поиск новых канал сбыта

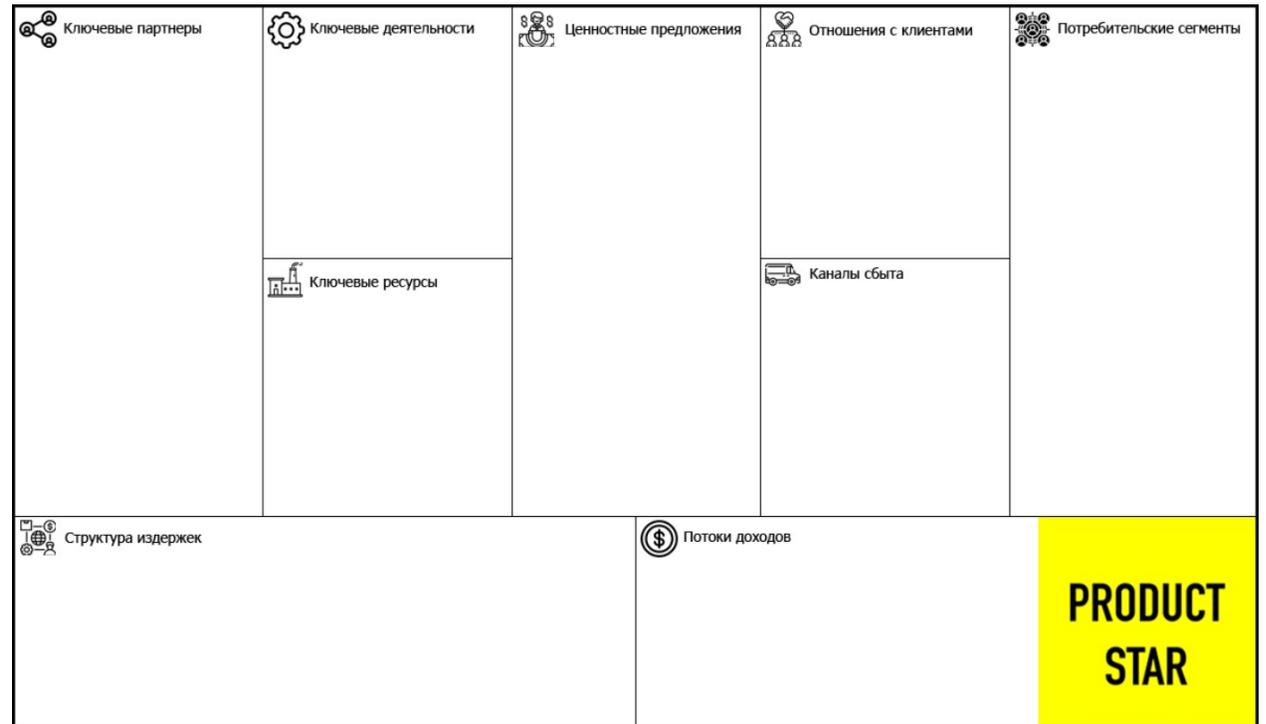
МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ



Цель – создание бизнес-модели

Бизнес-модель Остервальдора:

1. Потребительские сегменты.
2. Ценностные предложения.
3. Каналы сбыта.
4. Отношения с клиентами.
5. Поток доходов.
6. Ключевые ресурсы.
7. Ключевые виды деятельности.
8. Ключевые партнеры.
9. Структура издержек.





Ключевые партнеры ДНК Клуб Новгородских мастеров	Ключевая деятельность Реклама Реализация Продажа	Ценностное предложение Досуг Эмоции	Отношение с клиентами Автоматизированное обслуживание	Потребительские сегменты Молодые люди в возрасте от 16 до 24, которые хотят интересно и с пользой провести досуг, получить положительные эмоции.
	Ключевые ресурсы Финансовые ресурсы Информационные ресурсы Площадка Материал Трудовые ресурсы		Каналы сбыта Прямой канал сбыта	
Структура издержек Сырье и материалы Оборудование Оплата персонала Расходы на упаковку Услуги рекламы Прочие расходы		Потоки доходов Проведения мастер-классов		

Спасибо за внимание