РП\_Усмань\_Mir.\_.kon\_Мешкова \_Ракитина

**Данные команды:**

* Ксения-закупщик, вязальщик
* Ирина-маркетолог, вязальщик
* Оксана-руководитель

**Сроки проекта:**

* Подготовительный

1. закупка материалов,
2. обучение 2 вязальщика,
3. разработка бизнес плана

* Основной этап

1. создание instagram аккаунта,
2. разработка цен на товары,
3. выкладывание фотографий товара
4. отправка товаров по почте России
5. создание тик тока

* заключительный

1. закрытие инстаграма
2. удаление тик ток аккаунта
3. оповещение о закрытии через конкурс

**Стоимость проекта:**

* Плюшевая пряжа-2000 рублей(200 рублей за штуку)
* Проволка-80 рублей
* Глазки-400 рублей(20 рублей за штуку)
* Иглы-16 рублей(8 рублей за штуку)
* Крючок 1-100 рублей
* Крючок 2 – 50 рублей
* Синтепон-382 рубля- 500 грамм
* Наклейки для подарков-180 рублей
* Коробки для отправки-2000 рублей

Итого- 5226 рублей

**Аннотация проекта:**

* Insagram магазинчик с вязанными плющевыми игрушками, как из пинтереста. Главная фишка-создание игрушек по рисункам покупателя.

**Актуальность:**

* Потребность в выборе подарков всегда беспокоила людей. Каждую игрушку мы делаем с трепетом и любовью. Дарите родным и близким незабываемые подарочки!

**Идея проекта:**

* Instagram магазин ручных изделий из плющевой пряжи. Рассчитан проект на лиц старше 3 лет. Главная фишка-создание игрушек по рисункам покупателя. Отправка осуществляется по почте России за счет покупателя.

**Описание проекта:**

* Написание бизнес плана
* Создание instagram
* Закупка материалов
* Поиск денег
* Вязка игрушек
* Создание логотипа
* Реклама
* Отправка игрушек
* Упаковка игрушек

**Миссии, цели и задачи проекта:**

* Изготовление игрушек и продажа их в инстаграм
* Совершенствование навыков
* Разработка идеи по изготовлению игрушек по рисункам
* Получение наслаждение
* Получение прибыли

**Основные целевые группы, на которые направлен проект:**

* 14-30 лет

1. 14- 1500000 человек
2. 15- 1500000 человек
3. 16- 1500000 человек
4. 17- 1490000 человек
5. 19- 1430000 человек
6. 18-30- 18500000 человек

* +- 3% нужна эта угрушка-728600 человек
* +-1% могут купить эту игрушку-4625 человек
* +-9 % мы сможем обслужить-678 мы сможем обслужить в год

**Методы и реализации проекта:**

* Ирина и Ксения - делают игрушки
* Ирина - продвигает аккаунт, занимается доставкой
* Ксения - занимается закупкой материалов и упаковкой игрушек, руководит общим процессом, составляет бух отчеты

**Анализ конкурентов:**

* На данный момент в инстаграмме 25 аккаунтов с продажей плюшевых игрушек. Можно сделать вывод, что данная отрасль в России развита не очень хорошо. НА данную целевую аудитории всего 5-10 аккаунтов. На данный момент нашей задумки не найдено.

**Анализ рисков:**

* Возможные повреждение про транспортировке
* Долгая доставка
* Нехватка времени для вязания
* Идея создание игрушек по рисунка может не прижиться

**Календарный план реализации проекта:**

* Январь

1. создание проекта
2. создание инстаграм аккаунта
3. 1 продажа
4. Закупка материалов

* Февраль

1. Развитие инстаграм аккаунта
2. Закупка материалов
3. 1 интернет продажа
4. Усиленная подготовка к предстоящим праздникам

* Март

1. Усиленная подготовка к предстоящим праздникам
2. Закупка материалов

* Апрель

1. Усиленная реклама в нистагмам
2. Начало ведения тик ток аккаунта

* Май

1. Ослабевание рабочего процесса, за счет предстоящих контрольных работ
2. Продвижение тик тока

* Июнь-август

1. Усиленная работа
2. Усиленное продвижение тик ток и нистагмам аккаунтов

**Доступные ресурсы**

**Смета расходов:**

* Пряжа-4000 рублей в месяц (за 20 мотков)
* Глаза- 600 рублей в месяц (за 30 пар)
* Синтепон-382 рубля в месяц (за 500 грамм)
* Наклейка для мини подарочков- 180 рублей в месяц
* Коробки для отправки-1700 рублей в месяц
* 4% налог
* Доставка за счет покупателя

Итого:12 402 рубля в месяц на расходные материалов

По плану на 2-3 месяца

30 игрушек в месяц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | маленькие | большие |
| Кол-во в наличии | 10 | 11 |
| Кол-во кастом | 6 | 4 |
| Кол-во собственный дизайн | 2 | 2 |
| Цена в наличии | 499 | 1205 |
| Цена кастом | 594 | 1405 |
| Цена собственный дизайн | 749 | 1850 |

Доход без налога-32657 рублей в месяц

Доход с налогом(4%)-31350,72 рублей

Прибыль-18948,72 рублей

**Ожидаемые результаты:**

* Доходы полностью покрывают расходы
* Большое количество клиентов
* Получение наслаждения от процесса
* Поднятие цены на игрушки
* создание нового тренда
* бренд стал узнаваем

**Методы оценки:**

* Количество клиентов в месяц превышает 35
* На изготовление игрушки уходит меньше времени
* Идея с созданием игрушек по рисунку завирусилась в интернете

**Портфолио участников:**

* Мешкова Ксения

|  |  |
| --- | --- |
| стихотворения | * 1 место в областном экологическом форуме * 1 место в районном конкурсе чтецов: И мы сохраним тебя, русская речь, великое русское слово * Диплом за победу в районном этапе всероссийского конкурса юных чтецов «Живая классика» * Диплом 1 степени в региональном этапе Всероссийского литературно-художественного творчества «Шедевры из чернильницы» |
| спорт | * Награждена золотым знаком отличия Всероссийского физкультурно - спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО) 3 ступени * Окончила полный курс искусства хореографии МБУДО ДШИ г. Усмани |
| рисование | * Диплом 1 степень за победу в Российском конкурсе детского изобразительного творчества «Мой Пушкин» * Диплом лауреат 2 степени в районном конкурсе художественны работ «Мой край родной, тобой любуюсь! |
| Учеба | * 2 степень в 1 международной олимпиаде «Мега-талант» по математике\ * Победитель муниципального этапа всероссийской олимпиады школьников по математике\*2 * Победитель муниципального этапа всероссийской олимпиады школьников по математике |
| фотография | * Окончила полный курс МБУДО ДШИ г. Усмани по специальности искусство ФОТОГРАФИИ |
| хобби | * Вязание * Плетение фенечек * живопись |

* Ракитина Ирина:

Грамоты по школе

1место :Международный конкурс по математике ( 2015 г), международный конкурс по окружающему миру ( 2015 ) , " Мега-Талант " ( 2015 ) , Дистанционная олимпиада по математике ( 2015) , Олимпис по русскому и литературе (2016) , Олимпис по биологии и окружающему миру ( 2016) , блиц- турнир " всезнайка "( 2016) , блиц- турнир по математике ( 2016) , "Творчество А. С. Пушкина " ( 2016), Олимпис по математике( 2016) , Олимпис по информатике ( 2016), олимпиада " школьное многоборье " ( 2017), Онлайн олимпиада Учи. Ру ( 2017)

2 место : конкурс " Энтелект- Экспресс "( 2014-2015) , конкурс " Мир безопасности "( 2016) , викторина " я помню! Я горжусь! " ( 2017)

3 место :Олимпиада по окружающему миру ( 2016) , школьная эстафета " быстрее, выше, сильнее " .

Похвальные грамоты :

Наша планета ( 2014) , школьная выставка " Новогодние сюрпризы " , Учи. Ру " Умножения "

Учи. Ру по математике ( 2017), Учи. Ру по математике (2017), Учи. Ру Онлайн- олимпиада (2017)

Доп. Занятия:

1 место :Звёздный мир творчества (2018) ,конкурс сценического исскуства ( 2018)

3 место : Соревнования по Шахматам ,

Похвальная грамота : турнир по шахматам в честь ВОВ, Международный-конкурс шоу

Остальное :

2 место : разукрасим всю планету (2018)

**календарный план запуска проекта (Диаграмма Ганта)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1.01-10.01 | | 11.01-20.01 | 21.03-31.03 | | 01.02-10.02 | | 11.02-20.02 | 21.02-28.02 | 1.03-10.03 | | 11.03-20.03 | 21.03-30.03 |
| Разработка бизнес плана |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| Закупка материалов |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| Реклама в соц. сетях |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| Изготовление игрушек |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| 1 продажа  В офлайн |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| Распределение обязанностей |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| Ведение соц. сетей |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |  |
| 1 продажа в онлайн |  |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |
| Распределение денежных средств |  |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |
| Регистрация, как самозанятые |  |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |
| Отправка игрушек по почте |  |  | |  |  | |  | |  |  |  | |  |

**Бизнес-модель Александра Остервальда:**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид деятельности | Трудовой вид деятельности направлен на создание непосредственного товара. |
| Ключевые партнеры | болгеры |
| Ключевые виды деятельности | Для поддержания ценности нашего проекта мы будем постоянно совершенствоваться и выкладывать новые посты. По необходимости будем выкладывать процесс создания игрушки. Наша компания не может существовать без труда. Каждую игрушку надо делать самостоятельно, подбирая материалы, схемы и т.д.. для регулярного повышения качества мы будем работать почти каждый день, что бы завоевать место на рынке |
| Ценностные предложения | На Российском рынке мало вязальщиков игрушек. Но сами изделия выглядят очень эстетично и породному. Ценность нашего проекта - в том, что мы не делаем игрушки для малышей. Мы делаем игрушки как из пинтереста. но при этом есть необычная, неизвестная задумка, которая может стать новым трендом. Теперь у вас не будет проблем с выбором подарка. Наш продукт состоит из любви и заботе о клиентах. В коробку мы положим маленький презент. Ждем вас в нашем магазинчике счастья! |
| Взаимоотношение с клиентами | Наши клиенты будут получать вежливое и доброе отношение. Под нашу сферу это хорошо подходит. По факту у нас будет совместное создание проекта. Клиент говорит, что надо сделать, мы делаем, что сказал клиент. С грубыми клиентами мы будем все также выежливы. ведь каждый клиент-это наше солнышко |
| Потребительские сегменты | Люди 14- 30 лет. С этой возрастной группой легко связаться в инстаграм. Чаще всего игрушки будут продаваться под праздники. Наиболее важными для нас являются клиенты, способные рассказать о магазинчике. Это люди выбирающие подарки для кого то родного или близкого. Товар можно обсудить в комментариях под постом или в директе. |
| Ключевые ресурсы | Ключевые ресурсы в нашем проекте-расходные материалы хорошее взаимодействие с персоналом. Для поддержки взаимодействия с нашими клиентами, мы будем выкладывать регулярные посты. Интеллектуальны знания будут накапливаться со временем |
| Каналы сбыта | Взаимодействие с клиентами будет через инстаграм. Клиент может написать в директ или под постом. С ним будут обсуждать выбранную игрушку и цену доставки, обращая внимание на возможные изменения и предложения клиента. По готовности игрушки (если той не будет в наличии) мы обязательно снимем окончательный результат. Если клиент захочет собственный дизайн, то мы поинтересуемся, можно ли будет выкладывать процесс и результат работы, проинформируем о стоимости и времени изготовления игрушки. Доставка осуществляется по почте России. После получения товара клиент сможет оценить выполненную работу по 10 бальной шкале для совершенствования нашей работы. |
| Структура издержек | Для создания игрушек самое главное з-закупка материалов. Это и является самой дорогой частью. Наибольшие затрат требует непосредственное изготовление. На этот этап требуется много сил, времени, материалов терпения, но для человека, любящего свое дело - это не беда |
| Потоки поступления доходов | Клиенты будут готовы платить за оригинальный подарок, сделанный с любовью. Оплата будет производиться по карте потому, что это очень удобный способ оплаты. Прибыль составляет о39% от дохода |

**Основные бизнес процессы:**

* Закупка материалов
* Создание игрушек
* Подготовка изделия к продаже
* Маркетинг
* Отправка игрушки
* Распределение денежных средств

**Риски для критических стадий:**

|  |  |
| --- | --- |
| Потребность в финансовых ресурсах | Потребность в финансовых ресурсах высока так, как регулярно покупаются материалы для производства товаров. |
| Потребность в материальных услугах | Потребность в материальных ресурсах крайне высока так, как товар собственного производства с нуля. |
| Потребность в информационных ресурсах | Потребность в информационных ресурсах высока из-за специфики+ товара |
| Потребность в трудовых ресурсах | Потребности в трудовых ресурсах нет, так как рабочие больше не нужны из-за ограниченного капитала и достаточного количества работников. |

|  |  |
| --- | --- |
| Негативный вариант развития бизнеса | Позитивный вариант развития бизнеса |
| * Некорректная работа почты России * Снижение спроса * Дефицит времени из-за учебы и секций * Заболевание сотрудников * Поступление не качественного материала для изготовления игрушек * конкуренция | * создание нового тренда * большая прибыль от товара * востребованность на рынке * дешёвые и качественные расходные материалы * сокращение срока изготовления * корректная работа почты России * получение наслаждения от процесса |

**Возможные пути выхода из проекта:**

* объявление распродажи на оставшийся товар, распродажа товара
* отрывка последней игрушки
* прекращение ведения социальных сетей
* прекращение рабочего процесса

**наш клиент:**

|  |  |
| --- | --- |
| 14-20 лет | 21-30лет |
| * девушка * школьник/студент * доход от подработки/стипендии/карманные деньги * есть парень * много времени поводит в интернете * получает наслаждение от необычных вещей * не общительный * есть родители * ходит в светлых вещах * имеет домашних животных * игрушка нужна для компании или из любимого фандома * даст странное имя и посадит на место, где чаще всего проводит время | * девушка * блогер/дизайнер * много работает на публику * доход с зарплаты или монетизации * есть муж или парень * любит тратить деньги на себя * много времени проводит в интернете * любит необычные вещи * следует стилю * имеет много друзей * игрушка нужна для самовыражения * поставит на самое видное место для привлечения внимания * может заказать собственный дизайн для подарка или по собственным зарисовкам |

**Краткая характеристика целевой аудитории**

* позитивные молодые люди, ценящие ручную работу, эксклюзивные и необычные подарки. Сами не умеют, ил не хотят заниматься творчеством или хотят сэкономить деньги и время.

**Конкурентные преимущества товара**

* высокое качество товара
* необычная задумка
* доставка в любую точку страны
* вернем денежную сумму при обоснованном отказе от товара
* уникальные товары
* вежливое отношение к клиентам
* 10% от продажи идет на помощь сиротам и больным детям
* Распродажи к праздникам
* Кастомизация игрушек
* Создание игрушек по вашему дизайну

**стратегия ценообразования:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| критерий | Меленькая игрушка | Большая игрушка | |
| пряжа | 50г-100 рублей | 150г-250 рублей | |
| Наполнитель | 150г-114 рублей | 400г-305рублей | |
| Проволока | 15см-8 рублей | 70см-75 рублей | |
| глаза | 20 рублей | 20рублей | |
| Ручная работа | 150 рублей | 481 рубль | |
| Короба | 53 рубля | 70 рублей | |
| наклейка | 4 рубля | 4 рубля | |
| кастомизация | 150 рублей | 200 рублей |
| Свой дизайн | 300 рублей | 600 рублей |

Итого:449 рублей. Итого:1205 рублей

с костомизацией: 599 рублей с костомизацией:1405 рублей

свой дизайн:749 рублей свой дизайн:1850 рублей

**Рекламная тактика:**

* сарафанное радио
* просьба помощи у знакомого маркетолога
* рассылка в ВК
* создание тик тока и его ведение
* раскрутка в истаграме
* создание нового мема
* создание нового тренда

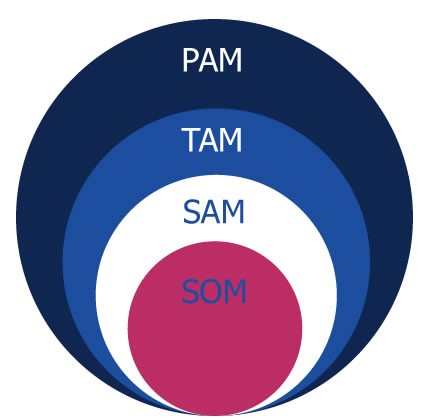
**маркетинговые инструменты**

* ВК
* ТИК ТОК
* Инстаграм
* Сарафанное радио

**Бизнес процессы:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| управляющие | Операционные | поддерживающие |
| * Оформление магазина * Маркетинг * Расчеты * Переговоры с клиентами | * Создание игрушек * Продажа игрушек * Упаковка игрушек | * закупка материалов * отправка игрушек |

**Объём рынка**



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PAM | TAM | SAM | SOM |
|  |  |  |  |

Мы работаем с клиентами по системе B2C.по задумке клиент натыкается на наш аккаунт и хочет присмотреть игрушку. Находит в постах понравившуюся, читает описание, где указана цена товара без доставки. Дальше клиент пишет в директ, где с ним обсуждаю доставку. Клиент скидывает предоплату в полном размере (за товар и доставку). После этого мы отправляем товар. В случае отказа от товара узнаем, по какой причине возвращаем деньги, за свой счет возвращаем товар.

**Цели в области маркетинга:**

* привлечение клиентов

**измеримость в области маркетинга:**

* увеличение количества клиентов

**задачи для достижения цели в области маркетинга:**

* производство необычных интересных товаров
* распространение информации об инстаграм магазинчике
* привлечение блогеров к инстаграм магазину, путём созданием для них игрушек

**способы обеспечения проекта недостоющими ресурсами:**

* попросить у родителей/дедушки