**Бизнес-модель**

Фамилия и инициалы конкурсанта

**Абрамов Александр**

**ГБОУ СОШ №1273**

 Название проекта

 (фирменное наименование, бренд и т.п.)

**Интернет-магазин канцелярских товаров
«КАНЦ-КУРЬЕР»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 8. **Партнёры**-Магазин канцелярских товаров;<https://optom1.ru>;-Магазин канцелярских товаров <https://anytos.ru>;- ГБОУ СОШ №1273;- курьерская служба доставки по городу- провайдер сайта(разработчик и сопровождение;-ПАО «Сбербанк» (аутсорсинг бух.учет и фин.расчеты)- Центр «Мой бизнес» https://mbm.mos.ru; - ДОУ, СОШ, СПО- Родители школьников-В будущем планируем сотрудничать со школами и открывать свои доставки по всей Москве | 7. **Ключевая****Основная деятельность:**- продажа канцелярских товаров внутри школы;- доставка заказанных канцелярских товаров в указанное время и место по предварительному бронированию;- формирование заказа покупателем через личный кабинет мобильного приложения;- клиентская поддержка через чат-бот.**Дополнительные услуги:**- оперативная обратная связь с покупателем, - придание индивидуального стиля канцелярским товарам – хандмей,- проведение мастер-классов онлайн;- самостоятельное бронирование и заказ товаров по средством группы Вконтакте, кооперативный сайт ( в разработке); | 2.**Ценностные предложения****Уникальность:**- доставка товаров внутри школы;-скорость доставки;- оперативность обратной связи с покупателем;-низкий ценовой диапазон реализуемых товаров-индивидуальный подход к каждому клиенту**Ключевые факторы успеха:**У меня имеется сертификат о прохождении курсов по художественно-оформительским работам -Разработана гибкая система скидок постоянным клиентам (карта лояльности);-Разработаны подарочные сертификаты; -Скорость доставки (не более 5 минут);-низкая торговая наценка;-низкий уровень конкуренции внутри образовательного учреждения;-повышенный спрос у покупателей;**Прямые конкуренты:**- Магазин канцелярских товаров: Леонардо, Компус, Читай-город.**Основные преимущества конкурентов-это**:- сформированная клиентская база;- широкий ассортимент товаров.**Слабые стороны конкурентов**-высокая стоимость товаров;- время совершения покупки – значительное;- территориальная удаленность;- -время интернет доставки более 1 дня. | 4.**Взаимодействие с потребителями**Знакомство с группой в социальных сетях «КАНЦ-КУРЬЕР» (https://vk.com/public211681419), сайт «КАНЦ-КУРЬЕР» (в разработке)– предварительный заказ товаров через личный кабинет – выбор способа оплаты, время и места доставки – доставка - обратная связь клиента. Совместная запись видеоклипов /видеороликов с покупателями и размещение на сайте и в группах в социальных сетях.Написание отзывов и постов посетителями.Создание совместной беседы в меседжерах для постоянных клиентов. | 1. **Потребители В2С****Покупатели:**-Родители школьников;-Родственники школьников;-Школьники 5-11 классов, имеющие личные сбережения,-Преподавательский состав;- Администрация ГБОУ СОШ №1273**Потребители:**-Учащиеся 1-4 классов;-Учащиеся 5-9 классов;-Учащиеся 10-11 классов;- Учителя и педагоги;- Административные сотрудники.**Потребители В2G:**- Дошкольные учреждения;- СОШ;- Центр дополнительного образования/центр межшкольной работы;Целевая аудитория: учащиеся, педагогический состав, административные работники ГБОУ Школа №1273 – 2600чел |
| **6.Ресурсы:****Материальные ресурсы:** первичное пополнение: - канцелярские товары – 5000 руб,- рюкзак - переноска – 2000 руб., - смартфон – 5000 руб., - гарнитура – 1000 руб.,- норма амортизации 20%, сумма амортизационных отчислений 100руб**Трудовые ресурсы** – 1 человек, ФОТ - 20000 руб./мес.[Фиксированные взносы](https://www.sravni.ru/goto.ashx?type=ExternalLink&out=https%3A%2F%2Fbase.garant.ru%2F10900200%2F25251f9c341b4b29fabf5cb7957c5992%2F) для ИП за себя в 2022 году – 3517,6руб/мес (43211руб./год) **Информационные ресурсы**:- создание собственного сайта (бесплатно);- ведение групп в социальных сетях;-Бухгалтерия для ИП (<https://sber-solutions.ru/services/buhgalteriya-ip#tarifs>) – 250руб/мес- оплата сотовой связи 250руб/мес**Финансовые ресурсы**37150руб.-банковская карта (бесплатно)**Собственные средства - 37150руб.** | 3. **Каналы продаж**- собственный сайт и группы в социальных сетях (Твич, Вконтакте, Телеграмм);- контекстная реклама в интернет;- размещение информации / слеш страницах социальных партнеров;- почтовая рассылка в ОУ (ДОУ, СОШ, СПО);- публикация видео на Твиче;- анонсирование расширение ассортиментной линейки в социальных сетях;- участие в общегородских мероприятиях;- участие в волонтёрском проекте «С любовью», «Мы вместе», «Добро.ру». |
| **9.Расходы:** - канцелярские товары – 5000 руб,- рюкзак - переноска – 2000 руб., - смартфон – 5000 руб., - гарнитура – 1000 руб.,- норма амортизации 20%, сумма амортизационных отчислений 100рубФОТ - 20000 руб./мес.[Фиксированные взносы](https://www.sravni.ru/goto.ashx?type=ExternalLink&out=https%3A%2F%2Fbase.garant.ru%2F10900200%2F25251f9c341b4b29fabf5cb7957c5992%2F) для ИП– 3517,6руб/ -Бухгалтерия для ИП - 250руб/мес- оплата сотовой связи - 250руб/мес**Итого первоначальные затраты - 37150руб.****Затраты в месяц:**- канцелярские товары – 5000 руб,- норма амортизации 20%, сумма амортизационных отчислений 100руб- ФОТ - 20000 руб./мес.- [Фиксированные взносы](https://www.sravni.ru/goto.ashx?type=ExternalLink&out=https%3A%2F%2Fbase.garant.ru%2F10900200%2F25251f9c341b4b29fabf5cb7957c5992%2F) для ИП– 3517,6руб/ -Бухгалтерия для ИП - 250руб/мес- оплата сотовой связи - 250руб/месСистема налогообложения УСН, 6% - 4500руб/мес**Итого Совокупные затраты в месяц: 36617,6руб.** | **5.Доходы:** При оптимистическом плане развития:- среднедневное количество совершения покупок 25-50;25 человек в день\*5 дней = 125 покупок в неделю (первые 2 недели работы) человек/неделя 50 человек в день\*5 дней = 250 покупок в неделю (при стабильной работе) Усредненное количество покупок первый месяц работы – 750 покупокСредняя стоимость чека 100 руб.**Выручка в месяц: 750чел\*100 руб.=75000руб** **Выручка за год составит – 75000\*12 = 900000 руб.****Чистая прибыль** 900000-37150-36617,6\*11 =460056,4 руб/год**Срок окупаемости** 37150/75000 = 0,5 месяца |