**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 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/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/мес  Система 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 покупок  Средняя 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 | |