

Бизнес проект

Выполнено учениками 7 «А»
класса

Глебом Бусаевым и Александром
Васильевым

Причина выбора такой идеи

В Российских сетях по продаже телефонов завышены цены, следовательно аудитория людей не знакомых с интернет магазинами или не доверяющих им будут покупать продукцию на авито или подобных ей платформах. Именно поэтому можно покупать телефоны в сетях подобных алиэкспрессу и продавать с наценкой чуть меньше чем в магазинах.

Статистические подсчеты

Сравнение цены на Алиэкспрессе, М Видео и gearbest

Алиэкспресс: Xiaomi mi 9 28000р, Xiaomi redmi 6A 5500р,
Honor 8x 13000р, Xiaomi mi 8 lite 12000р, Xiaomi mi A2
10500р

М Видео: Xiaomi mi 9 35000р, Xiaomi redmi 6A 7500р,
Honor 8x 18000р, Xiaomi mi 8 lite 18000р, Xiaomi mi A2
18000р

Gearbest: Xiaomi mi 9 28000р, Xiaomi redmi 6A 6250р,
Honor 8x 14500р, Xiaomi mi 8 lite 12500, Xiaomi mi A2
11000р

Доставка потребителю

Есть 2 способа доставки потребителю: либо выезд на место встречи или на дом покупателю, либо наличие пункта выдачи.

В 1 случае надо либо иметь машину, либо ездить на такси или на общественном транспорте до места встречи, следовательно понадобятся средства на бензин для автомобиля, либо деньги на проезд, либо на оплату такси.

Во 2 случае надо иметь офис либо оплачивать аренду за него.

Так аренда офиса 20м квадратных в Брянске стоит 5000р в месяц.

В то время как расходы на транспорт будут варьироваться в зависимости от кол-ва клиентов.

Также в офис можно нанять работника, который будет заниматься выдачей и платить ему зарплату в размере 15000р

Окупаемость идеи

Условно мы закупаем по 3 образца (названных в статистике) моделей и их скупают за 1 месяц, тогда, учитывая расходы мы получаем 62500р (при вычитании платы за аренду офиса и за труд работника)

Минусы и плюсы

Минусы:

- Необходимость стартового капитала
- Нет гарантии окупаемости
- Необходимость понимания желания аудитории
- Малая аудитория

Плюсы:

- Пассивный доход
- Достаточно высокий доход
- Понимание индустрии
- Необходимость продукта