

# Потребительские сегменты

## ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ

- ✦ Молодые девушки до 30 лет



# Ценностное предложение

## ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы делаем проект «магазин-шоурум одежды», который создаёт модную одежду по приемлемой цене, помогающий для девушек и женщин одеваться модно и красиво, решать такую проблему, как «а что мне надеть?», «а где мне найти такую-то вещь?», при помощи нашей одежды, которые мы заказываем у определённых поставщиков

# Взаимоотношения с клиентом

---

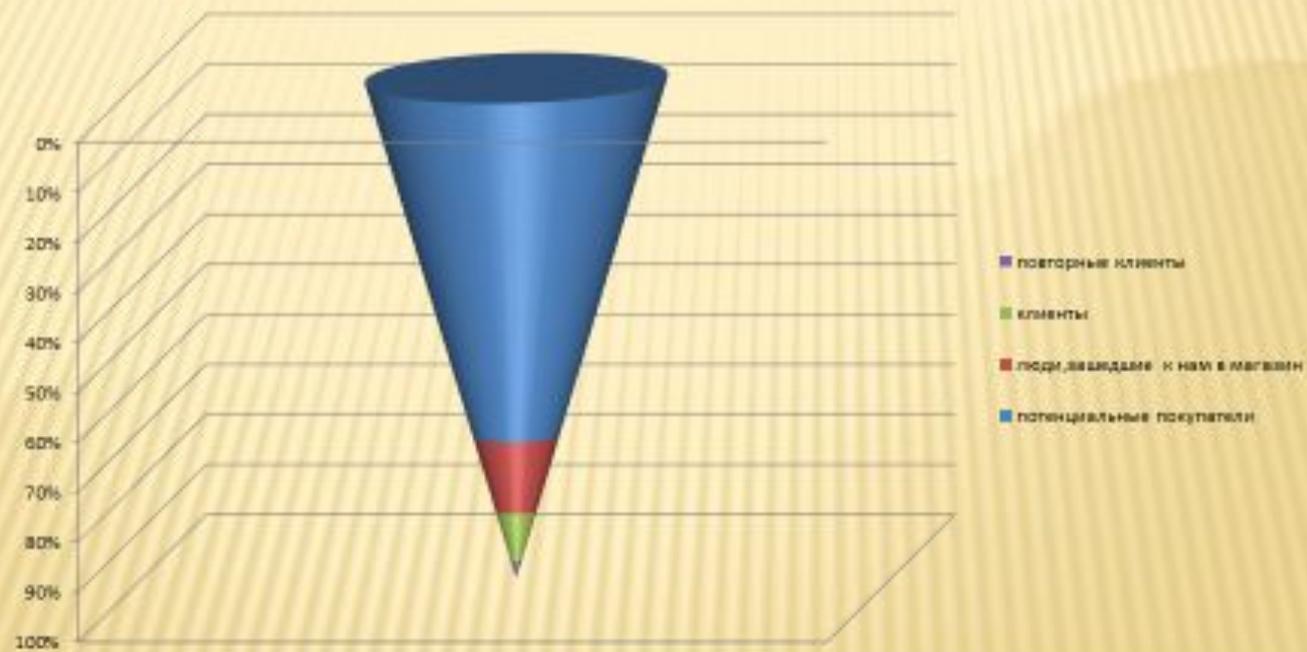
- Доверие наших клиентов нашему магазину
- Обратная связь (отзывы в соц сетях)
- Общение при подборе «лука» нашим клиентам

# Потоки поступления доходов

---

- Покупка одежды, аксессуаров
- Доставка
- Реклама

# ВОРОНКА ПРОДАЖ



	A	B	C	D
1	Секции	Значения Воронка		Конверсия
2	потенциальные покупатели	500		
3	люди, зашедшие к нам в магазин	100		21%
4	клиенты	70		67%
5	повторные клиенты	25		36%

# Ключевые ресурсы

---

- Аккаунт в инстаграме
- Группа в вк

# Ключевые виды деятельности

---

- Производство одежды и аксессуаров в стиле барби
- Составление готовых «луков»

# Ключевые партнеры

---

- Поставщики, которые будут обеспечивать нас необходимыми товарами
- Фотостудии, фотографы
- Ателье

# Структура издержек

---

Структура расходов:

- Зп сотрудников
- Аренда помещения
- Расходы на ткани и на различные аксессуары
- Реклама
- Продвижение в интернете

# Шаблон бизнес модели

<p><b>Потребительские сегменты:</b> Молодые девушки до 30 лет</p>	<p><b>Ценностное предложение:</b> Мы делаем проект «магазин-шоурум одежды», который создаёт модную одежду, помогающий для девушек и женщин одеваться модно и красиво, решать такую проблему, как «а что мне надеть?», «а где мне найти такую-то вещь?», при помощи нашей одежды.</p>	<p><b>Взаимоотношение с клиентом:</b> -Доверие наших клиентов нашему магазину -Обратная связь (отзывы в соц сетях) -Общение при подборе «лука» нашим клиентам</p>	<p><b>Потоки поступления доходов:</b> -Покупка одежды, аксессуаров -Доставка -Реклама</p>
<p><b>Воронка продаж:</b></p>	<p><b>Ключевые ресурсы:</b> -аккаунт в инстаграме -группа в вк</p>	<p><b>Структура издержек:</b> -3п сотрудников -Аренда помещения -Расходы на ткани и на различные аксессуары -Реклама -Продвижение в интернете</p>	<p><b>Ключевые виды деятельности:</b> -Производство одежды и аксессуаров в стиле барби -Составление готовых «луков»</p>
<p><b>Структура издержек:</b> Структура расходов: 3п сотрудников Аренда помещения Расходы на ткани и на различные аксессуары Реклама Продвижение в интернете</p>			

# Единицы продукции по которым ведется планирование

Мы будем в основном производить платья, футболки, топы, костюмы. А среди аксессуаров: очки, сережки.



# Назначение цен по каждому виду продукции

---

- Верхняя одежда – от 999 руб
- Платья – от 700 руб
- Футболки – от 400 руб
- Белье – от 400 руб
- Обувь – от 990 руб
- Аксессуары – от 400 руб

# План продаж

	месяц					всего
	апрель	май	июнь	июль	август	
объем продаж, штук	45	55	80	85	55	320
цена реализации, руб	1 000	1000	1700	1800	1000	
выручка, руб	45000	55000	136000	153000	55000	444000

## 4. Планирование выручки с учетом сезонности

---

- Наш товар будет более актуален в летнее время