

КВЛСРОФ

Проектная работа выполнена:
Герзанич Ксенией, Желудевой Елизаветой,
Грибовой Еленой, Земсковой Ангелиной.

Актуальность.

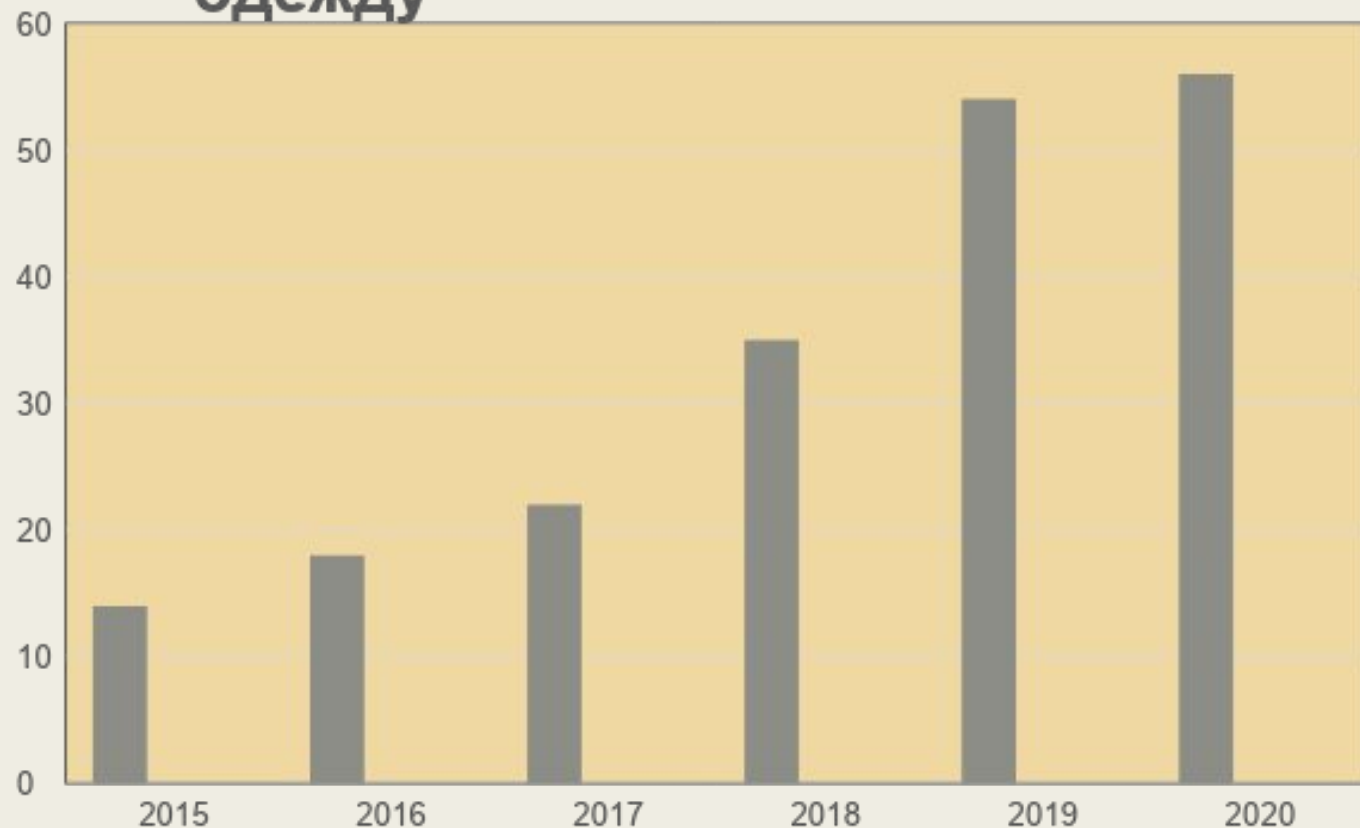
- Идея открытия магазина одежды очень привлекательна для представителей малого бизнеса. Одежда- один из наиболее популярных товаров массового потребления на данный момент. Неудивительно, что во многих ТЦ преобладают именно магазины с одеждой.
- Дизайнеры и другие инфлюенсеры ориентируются на молодежь, стараясь реализовать их спрос(особое виденье на одежду).



Проблема.

К сожалению, в данной индустрии очень большая конкуренция. В связи с этим нужно знать и уметь ориентироваться на свою аудиторию, соответствуя их ожиданиям.

Рост спроса на дизайнерскую одежду



Цель.

- Создать свой уникальный бренд одежды, который удовлетворил бы спрос молодежной аудитории.



Задачи.

1. Найти поставщика футболок, свитшотов и тд.
2. Найти, где печатать принт.
3. Создать принт в векторной графике для дальнейшей печати(способ печати: логотип-цифровая печать; принт-шелкография).
4. Разработать бизнес модель для более глубокого анализирования аудитории и для проработки мелких деталей.



Гипотезы.

- При выполнении последнего пункта из задач, мы систематизировали наши вопросы в виде гипотез, которые раскрывали в процессе изучения дела и отвечали на свои вопросы.
- 1. Коммерческий успех не зависит от возраста.
- 2. Любимое дело может принести достойный доход.
- 3. Продукция, ориентированная на определенную аудиторию, будет более прибыльной.





Содержание интервью с владельцем магазина одежды для молодежи.



■ **Интервьюер:** Когда Вы задумались о бизнесе, связанным с одеждой?

- **Владелец:** В сентябре 2018 г занялся перепродажей одежды для молодежи.
- **И:** То есть изначально Вы уже знали для кого производите?
- **В:** Да, для футбольных фанатов и юных любителей спорта. Свитшоты, различные футболки с их тематикой. Сначала продавал со своей страницы в ВК, после создал свою группу в этой же соц. Сети.
- **И:** Сколько составлял ваш стартовый капитал?
- **В:** 10 тыс. рублей.
- **И:** Сколько понадобилось времени, чтобы набрать аудиторию?
- **В:** За первые 2 месяца мне удалось достигнуть отметки в 3 тыс подписчиков, после делал рекламу и к Новому Году их кол-во составило 15 тыс., а сейчас их 105 тысяч.
- **И:** Сколько товара удалось продать за время существования магазина?
- **В:** За 2 года работы более 15-20 тысяч заказов.

Подтверждение гипотез

- В результате проведенного интервью мы подтверждаем наши гипотезы:
- 1. Действительно, коммерческий успех не зависит от возраста (герою интервью на данный момент 16 лет)
- 2. Занятие любимым делом может принести вам достойную прибыль.
- 3. Вероятность коммерческого успеха будет более высокой при ориентировании на определенный клиентский сегмент



Название и ЛОГОТИП

Запуск бренда начинается с создания оригинального названия и подбора внешнего вида модели.



KILLCROP

КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ

Нашим клиентским сегментом является молодёжь от 14 до 30 лет. Так как мы направлены на молодёжь.



	ПУНКТ 1	ПУНКТ 2	ПУНКТ 3	ПУНКТ 4
КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ	ПОСТАВЩИКИ	ТРАНСПОРТНЫЕ КОМПАНИИ	-	-
КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ОДЕЖДОЙ	-	-	-
КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ	МАТЕРИАЛЬНЫЕ	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ	ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ	ФИНАНСОВЫЕ
ПРЕДСТАВЛЕННАЯ ЦЕННОСТЬ	КАЧЕСТВЕННАЯ ОДЕЖДА ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ	УНИКАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН	ВОЗМОЖНОСТЬ НАПЕЧАТАТЬ СВОЙ ДИЗАЙН НА НАШЕЙ ВЕЩЕ	-
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ	ГРУППЫ В СОЦ. СЕТЯХ	СМС-РАССЫЛКИ	-	-
КАНАЛЫ СБЫТА	СООБЩЕСТВА В КОНТАКТЕ	INSTAGRAM	ЗНАКОМЫЕ (ПУБЛИЧНЫЕ ЛИЧНОСТИ)	-
КЛИЕНТЫ	ПОДРОСТКИ (11-18)	ЛЮДИ, КОТОРЫЕ СЛЕДЯТ ЗА МОДОЙ И ТРЕНДАМИ	РОДИТЕЛИ МОЛОДОГО И СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА	-
СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК	ЗАКУПКА ТОВАРА	ЗАРПЛАТА КОМАНДЫ	НАЛОГИ И СБОРЫ	ПЕЧАТЬ ПРИНТОВ
ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ	ВЫРУЧКА ОТ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ	-	-	-

ИТОГИ

Мы выполнили все наши задачи:

- нашли поставщика футболок
- нашли фабрику по производству одежды (с собственными принтами)
- создали в векторной графике свои принты и логотип
- разработали бизнес-модель
- создали товар
- нашли покупателей

С п а с и б о

з а

в н и м а н и е