

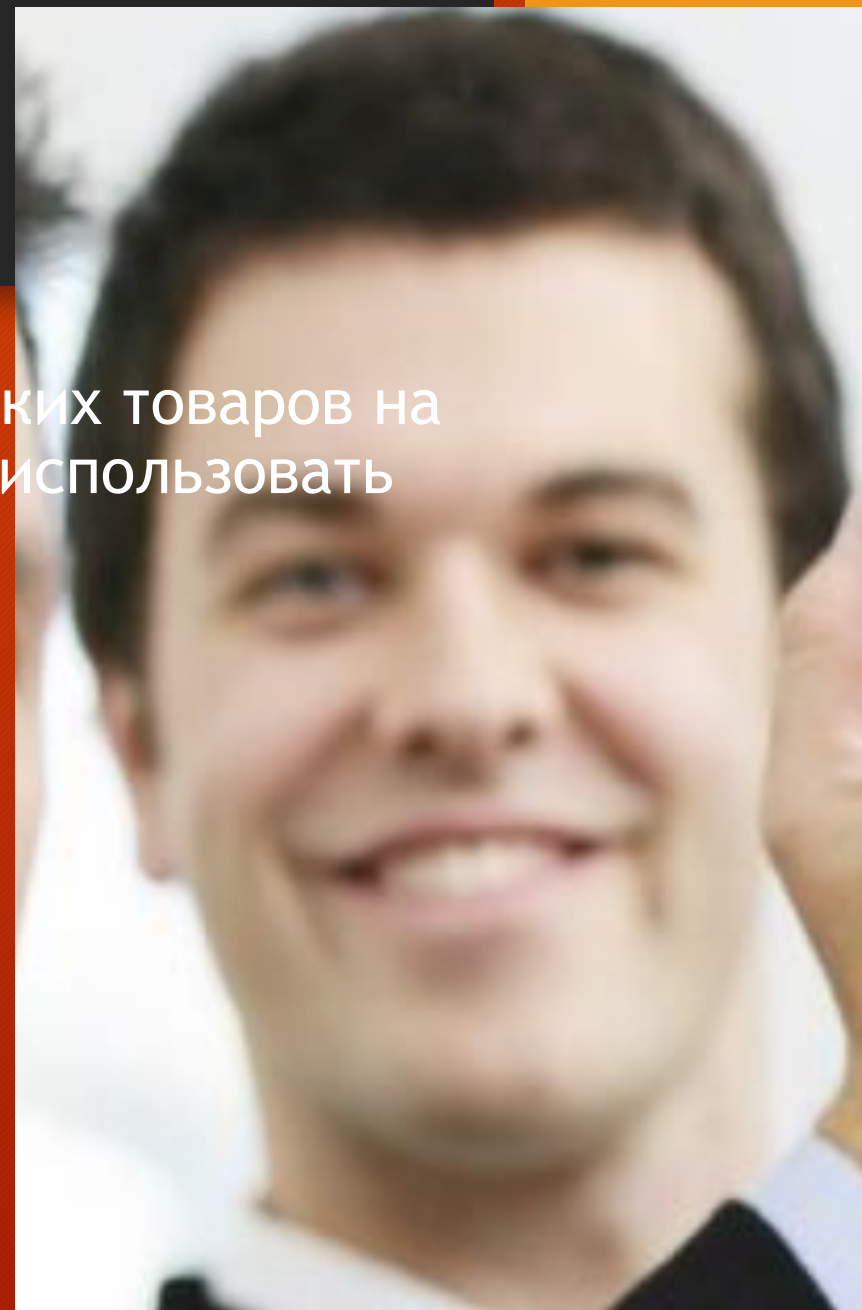
Фирма РимидалВ



Работу подготовили:  
Новиков Илья, Автомонов Никита, Нейман Семён, Шлапацкий Владимир

# Предпринимательская идея

- Мы собираемся заниматься перепродажей китайских товаров на российском рынке. В качестве товаров мы хотим использовать разные футболки с принтом и прочие сувениры.



# Анализ рынка

- Нашими основными потребителями будут подростки. Их предполагаемый уровень дохода будет зависеть от уровня дохода их родителей (средний). Мы будем следить за новыми трендами и тенденциями.



# Анализ конкурентов

- На нашем рынке будет очень много конкурентов. Мы понимаем, что на данном рынке очень важна скорость доставок и попадание в тренды. У многих наших конкурентов этого нет, это их недостаток. Их преимущество в постоянных клиентах и известности на рынке.



# Продвижение товара

- Мы будем покупать товар у китайских производителей или заказывать определённый продукт. Наша фирма будет рекламироваться в популярных группах ВК, и на известных Youtube каналах.



# Явные издержки фирмы (1 год)

- Плата за товар производителю.
- 400 руб. \*12000 шт.
- Плата за доставку (от производителя до клиента)
- 60руб/кг\*5 00\*12+30руб/кг\*500\*12
- Сервис услуг (наш сайт, оплата за хост и т.д.)
- 100 000 рублей
- Реклама
- 1 000 000 рублей

Итого: 4 800 000 + 570 000 + 100 000 + 1 000 000 = 6470000рублей.

# Неявные издержки (1 год)

- Недополученные доходы от работы в McDonald's:
- 180 000 руб. \* 4 чел. = 720 000 рублей
- Недополученные карманные деньги от родителей:
- 50 000 руб. \* 4 чел. = 200 000 рублей
- Недополученный процент по вкладу:
- $8\,000\,000 * 0.08 = 640\,000$
- Итого: 1 560 000 рублей.

# Объём производства и цена товара

- Объём производства: 12000 штук.
- Цена товара: 1099 рублей.
- Предполагаемая выручка:  $1099 * 12000 = 13\,188\,000$  рублей.
- Предполагаемая прибыль:  $13\,188\,000 - 6\,470\,000 = 6\,718\,000$  рублей.
- Экономическая прибыль:  $6\,718\,000 - 1\,560\,000 = 5\,158\,000$



# Вывод

- Чтобы мы обрели успех, нам нужно максимально вложиться в рекламу. Мы знаем, что наше преимущество в скорости доставки и в заднем плане этой презентации.

