

Бизнес-модель «Ароматизированные НОСКИ»

Состав группы:
Шубников Александр,
Анохин Алексей,
Усачев Роман,
Колесникова Милена,
Барт Лина,
Возжаева Анна

1. Потребительские сегменты

Целевая аудитория

1. Студенты и мужчины зрелого возраста

2. Спортсмены

Четко сегментированный рынок



2.Ценностные предложения

Ценностное предложение 1

- Мы делаем проект «AromaStepForward,
- который создает абсолютно новый вид хорошо пахнущих носков, которые надолго маскируют неприятный запах
- помогающий студентам и зрелым людям мужского пола
- решить проблему неприятного запаха от постоянного ношения носков
- при помощи уникальной продукции в виде ароматизированных носков

Ценностное предложение 2

- Мы делаем проект «AromaStepForward»,
- Который создает концепцию спортивных носков, где воздух циркулирует благодаря особой формуле производства.
- Помогающий спортсменам
- Решить проблему высокой потливости и быстрого изнашивания из-за регулярных занятий спортом
- При помощи ароматизированных НОСКОВ

3. Каналы сбыта



Потенциальные покупатели: наша целевая аудитория-это студенты ,люди зрелого возраста и спортсмены. Идеальными площадками для взаимодействия с ними будут служить Instagram , социальные сети и реклама на ТВ.

Посетители: Проводим таргетинг,с целью выявить тех кто заинтересован в покупке.

Покупатели: Для того, чтобы клиент совершил покупку надо регулярно заявлять о себе, включая новостные посты где будут освещаться специальные предложения, розыгрыши и акции.

Постоянные клиенты: Необходимо удовлетворять потребности потребителя, для того чтобы он приходил совершать покупку снова и снова. Например: Высокое качество, доступная цена, большой срок использования выпускаемых носков.

4. Взаимоотношения с клиентами

1. Сервис доставки(веб-приложение)
2. Адресные рассылки о специальных предложениях и скидках(E-mail)
3. Открытые отзывы на сайте интернет магазина.(конструктивная критика)
4. Личный кабинет на сайте интернет-магазина

Типы взаимоотношений:

1. Персональная поддержка (персональное личное общение с представителем компании посредством различных средств коммуникации)
2. Самообслуживание(потребителям предоставляется возможность просто и быстро самостоятельно получить онлайн или офлайн поддержку компании)
3. Совместное создание ценностного предложения(Потребители предлагают варианты, каким они хотят видеть идеальное ценностное предложение в виде конкретного товара.

5. Потоки поступления доходов

- 1) Непосредственный доход от продаж (регулярный доход от периодических платежей)
- 2) Доход от продажи акций
- 3) Авторское вознаграждение за использование запатентованной технологии
- 4) Арендная плата за использование рекламных блоков на сайте



6. Ключевые ресурсы

- 1) Материальные: серверы для поддержания работоспособности сайта, помещение для их содержания, обслуживание
- 2) Интеллектуальные: патенты, бренд, имидж
- 3) Человеческие: сотрудники логистики, доставки, обслуживания сайта и управления компании
- 4) Финансовые: денежные средства на аренду домена, помещений, з/п сотрудников



7. Ключевые виды деятельности

- I. Платформа для реализации продукта, путём создания торговой онлайн площадки(интернет-магазин)
- II. Поддержание работоспособности и развитие функциональных возможностей своей онлайн платформы
- III. Доставка товара потребителю(через мобильное приложение или сайт интернет магазина)

8. Ключевые партнеры

1. Существенная оптимизация бизнес-процессов с целью увеличения прибыли компаний-партнеров (службы доставки-FedEx,DHL)
2. Использование ключевых ресурсов компаний-партнеров(рекламное агентства)



9. Структура издержек

1. Финансовые издержки:

- A. на аренду домена
- B. помещений
- C. з/п сотрудников
- D. стоимость сырья и материалов

2. Налоги на прибыль организации

3. Маркетинг и продажи(коммерческие расходы)



Шаблон бизнес-модели

<p><u>Ключевые партнеры:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Службы доставки2. Рекламные агентства	<p><u>Ключевые виды деятельности:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Маркетинг2. Доставка товара	<p><u>Ценностные предложения:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Избавляют от неприятного запаха на долгое время2. Служат усовершенствованным элементом спортивной экипировки любого спортсмена	<p><u>Ваши отношения с клиентом:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Личный кабинет2. Сервис доставки3. Отзывы и предложения об	<p><u>Потребительские сегменты:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Студенты и зрелые люди мужского пола.2. Спортсмены
<p><u>Структура издержек:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1.Люди2.Маркетинг3.Производство			<p><u>Потоки поступления доходов</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Арендная плата2. Доход от продажи акций3. Доход от продажи ароматизированных носков	