



# Команда “Великолепная 7” Выбор и анализ бизнес НИШ.





# Ниша: Доставка обедов.

Результаты тестирования и мнение

экспертов:

- Объявление с нашим предложением было размещено на площадке авито. За неделю был 31 просмотр и ни одного звонка. Мы прозвонили 3 компании которые занимаются доставкой обедов и изучили их условия. В основном минимальный заказ с бесплатной доставкой начинался от 10 порций. Средний чек от 120-170р. Также были опрошены 10 по-

четверг мы пообщались с экспертом Айдаром Нафировичем Булатовым. Он сказал, что в большинстве случаев люди не хотят приносить на работу еду из дома, 4 сказали, они посадили на ближайшие кафе рядом с их работой.

лучше  
**Итог**  
двигаться в другом направлении.

Учитывая мнения эксперта, результаты тестирования ниши, опроса потенциальных клиентов мы решили выбрать другую нишу.



# Ниша: Открытие фотостудии.

## Услуги:

- Фото на память (семейное фото, фото с друзьями и т.д)
- Индивидуальная фотосессия
- Услуги выездного фотографа на различные мероприятия (свадьбы, вечеринки, дни рождения и т.д)
- Услуги видео оператора





# Ниша: Открытие

## Фотостудии

**Экспертов:** мы поместили объявление на бесплатный ресурс avito.ru. За три дня к нам не поступило ни одного звонка. Но количество посещений достигло до 40 человек. В течении недели мы проводили опрос среди экспертов в области фотографии, и тех кто пробовал себя в роли предпринимателя данной отрасли. Нам удалось узнать мнение пятерых экспертов. Так же мы опросили 10 потенциальных клиентов, и предложили им наш спектр услуг. Но к сожалению мало кто заинтересовался. Поскольку в наше время почти каждый имеет свой фотоаппарат и мало кто нуждается в услугах фотографа.

### **Ксения Тальфельд. Фотограф в Санкт-Петербурге**

Сделайте уникальный продукт. Тогда можно открывать предприятие когда угодно и где угодно. Выездная фотостудия, например. Привозите фоны, свет прямо на мероприятие. Это делается на благотворительных вечерах, акциях различных. Но на рынок это никто, насколько я понимаю, не выводил. Или недостаточно хорошо пиарил. Представьте, вы привозите не просто баннер на свадьбу, а весь необходимый свет, профессионального фотографа и видеографа и сменные фоны. Или на детский утренник. Не просто репортажная съемка, а полноценная съемка и портретов, и групп. У нас слишком много хороших фотостудий. Сможете ли вы составить им конкуренцию? И за счёт чего? Цены маленькие - прибыли не будет. Цены большие - пойдут к конкурентам. Желаю удачи :)





## Ниша: Открытие

### Фотостудии

экспертов:

**Дмитрий Собокарь. Свадебный фотограф.**

Фотостудия, если она не расположена в столице, заведомо малоприбыльное дело. На моем опыте организация двух фотостудий. Личное мнение-это больше хобби, чем заработок. В фотографии необходимо найти свою нишу (фэшн, Фуд, Веддинг фотограф) и усиленно ее развивать.

**Адель Болцун. Фотограф.**

Все зависит от того какой у вас бюджет. Если он большой - то сможете сделать конкурентное предложение рынку и забрать его часть себе. Если бюджет маленький - даже не суйтесь. Как то так.

- А как по вашему можно конкурировать на данном рынке с минимальным бюджетом?

Только если вы сам фотограф который много снимает. Когда у вас будет своя студия и не нужно будет тратить деньги на аренду других студий + можно сдавать в аренду другим фотографам - тогда вы сможете что-то зарабатывать. Если делать же именно студию как бизнес то бюджет от 800 000 что-то можно пытаться, вообще же миллиона 3-4 нормально.





## Ниша: Открытие

**Фотостудии** и мнения

**Владимир Иваш. Свадебный фотограф**

Если вы в этом сами не работаете и у вас нет опыта, то сомневаюсь, что получится. Нужно знать все тонкости и нюансы. Много будет труда, движений и мало результата и отдачи. Как по мне.

**Галия Бердникова. Блогер, фотограф**

Фотостудия как фотостудия и все - никогда не было актуальным и выгодным в регионах. Изучите рынок, посмотрите графики занятости фотостудий. И посчитайте потенциальные доходы и расходы. После того, как посчитаете. Вычтите из доходов ещё процентов 20. Вот относительно реальная сумма.

**Дальше** решать вам.

Мнение экспертов заставило нас задуматься «Стоит ли вообще заниматься фотоделом?» Это был ценный опыт. Мы поняли, что данное направление является не совсем актуальным в связи с большой конкуренцией. Чтобы выйти на данный рынок, мы уже в самом начале должны иметь профессиональные способности в фотоискусстве, чтобы на полной мере конкурировать с соперниками. Диана Галиева, одна из опрошенных клиентов предложила свои идеи по нашему бизнесу. Я бы добавила проведение специальных акций. Например в канун нового года, проводить специальные фотосессии около елки, или на снежном фоне. Всего из 10 опрошенных клиентов, нашими услугами заинтересовались 2 человека.





## Ниша: Туризм “Всё

своё”  
Результаты тестирования и мнение экспертов:

### Услуги:

-Проведение банкетов, вечеринок, встреч, семейного отдыха в загородном доме.

Данная услуга была предложена потенциальными клиентами, большинство отнеслось к этой идее с энтузиазмом. Опрос в группе Подслушано Казань, показал что 60% процентов людей хотели бы что такой туризм был больше развит. Основную конкуренцию составляют те кто сдаёт загородные дома с множеством включённых услуг.



### Итог:

Данная идея требует наличие дома расположенного в местности с красивой природой и удобным расположением. Так как у команды нету такого дома и это требует больших вложений

мы решили не выбирать данную нишу.

# Ниша: Тренинги, мастер классы, коуч-

**Результаты** тестирования и мнение

**экспертов:** о проведении мастер классов было размещено в сети на сайте Avito, где за два дня было 56 просмотров. Однако, не поступило ни одного телефонного звонка.

Тематика размещенного на площадке Avito мастер класса для родителей «Пишем книгу о своем ребенке». Данная идея впечатлила и показала опрошенных (48 человек).

Сложность заключается в том, что люди не верят в свои силы и способность писать книги. Также она требует длительной работы – до достижения ребенком совершеннолетнего возраста.

Плюсы: люди, которые решатся писать данную книгу, становятся клиентами на много лет: мастер классы, индивидуальная консультация, коуч-сессии. Также они могут заинтересовывать данной идеей своих друзей и знакомых.







# Ниша: Тренинги, мастер классы, коуч-

## Результаты тестирования и мнение

Эксперты	Экспертные компетенции	Наличие компетенций
	Коммуникабельность	+
	Умение генерировать новые идеи	+
	Опыт проведения мероприятий	+
	Опыт продаж	+
	Наличие помещения	-
	Наличие мебели	-
	Опыт проведения тренингов и семинаров, мастер-классов	+

## Мнение экспертов

Была опрошена группа коучей и тренеров, где я обучаюсь (Международный Эриксоновский Университет), от которых получены следующие рекомендации:

На данные мероприятия эффективно привлекать клиентов через социальные сети: свой сайт, с помощью привлечения подписчиков в группах соц.сети. Так же было предложено посетить дошкольные развивающие учреждения и представить идею родителям детей. Коуч и тренер Гульнур Ильязова рекомендовала начинать со знакомых и что на первом этапе будет эффективно «сарафанное радио».



## Ниша: Тренинги, мастер классы, коуч-

**Результаты** тестирования и мнение

экспертов:

**Итог:**

После обсуждения компетенций и выбора ниш с командой, мы пришли к общему мнению, что при открытии ресторанного бизнеса, фотостудии, либо сенсорной комнаты, мы можем включать как дополнительные услуги: мастер классы, тренинги и коуч-сессии для наших клиентов.

## Ниша: Сенсорная

### Результаты тестирования и мнение комната.

Сенсорная комната – это организованная особым образом окружающая среда, состоящая из множества различного рода стимуляторов, которые призваны воздействовать на различные человеческие органы.

Пребывание в сенсорной комнате способствует:

- улучшению эмоционального состояния
- снижению беспокойства и агрессивности
- снятию нервного возбуждения и тревожности
- нормализации сна
- активизации мозговой деятельности
- ускорению восстановительных процессов после заболеваний

Услуги:

- групповые и индивидуальные занятия с детьми и взрослыми
- свободное посещение детьми и взрослыми
- продажа выпечки и чая
- организация свиданий и дней рождений
- организация встреч друзей
- организация и проведение «свиданий вслепую»
- организация и проведение мастер-классов
- организация и проведение тренингов



# Ниша: Сенсорная

Результаты тестирования и мнение  
**комната.**

экспертов:

Необходимые компетенции:	Наличие компетенций у команды
Коммуникабельность	+
Умение генерировать новые идеи	+
Опыт проведения мероприятий	+
Опыт продаж	+
Наличие помещения	-
Наличие оборудования для сенсорной комнаты	-
Опыт проведения тренингов и семинаров, мастер-классов	+





## Ниша: Сенсорная

Результаты тестирования и мнение  
экспертов:

### Мнение эксперта.

Как таковых экспертов в этой сфере мы не нашли, т.к. данная идея нова для Казани. В нашем городе есть сенсорная комната в детском саду Ново-Савиновского района и в центре раннего развития детей «Мой счастливый малыш» («Бэхетле бала») (но данные комнаты используются не в том формате, который хотим предложить мы). Связавшись с Риммой Замалиевой (администратор и преподаватель в развивающем детском центре «Мой счастливый малыш» - «Бэхетле бала» на базе педагогического колледжа) мы узнали ее мнение по данной бизнес-идее и попросили поделиться своим опытом. Спрос у них есть, но данную комнату они используют как ознакомительная часть и в основном для обучения студентов. Детям нравится сухой бассейн и пузырьковые колоны, взрослым нравится вся комната. Хорошо, если в этой комнате будет возможность совместной работы с психологом. Были случаи, когда дети и взрослые там засыпали. После беседы с Риммой Замалиевой, мы убедились, что идея хорошая, но новая для нашего города, если говорить о том формате, который хотим предложить ее мы.

Опрос потенциальных потребителей в группе [vk.com/velikolepnaja8](https://vk.com/velikolepnaja8) показал 100% желание посетить данную комнату, выявлена средняя цена, которую потенциальные клиенты готовы заплатить – это 300 рублей. Так же потенциальными клиентами были выдвинуты встречные идеи для дополнительных услуг в сенсорной комнате.



## Ниша: Сенсорная

Результаты тестирования и мнение  
экспертов:  
комната.  
ИТОГ:

На основе компетенций каждого члена команды было найдено 150 направлений (бизнес-идей), 6 из которых показали нам наиболее интересными из всех.

Каждому члену команды было дано задание протестировать бизнес-идею (мнения эксперта, потенциальных покупателей), в конце недели мы собрали все отчеты и пришли к выводу, что нам близки и интересны две идеи – это сенсорная комната и лаундж-кафе. Возможно, эти две идеи можно объединить в одну

Пока взрослые отдыхают в лаундж-кафе, их дети занимаются в сенсорной комнате.

