

Проект

На тему: «Разработка хоккейного бара по модели «Canvas».



Выполнил: Борзова Е. А.
Проверил: Сухенко Н. В.

SMART-анализ

Specific.

- Развитие хоккейного бара с получением прибыли 700 000 рублей в год.

Measurable.

- 1. Проходимость посетителей – не менее 70 человек в день.
- 2. Выручка – не менее 35000 рублей в день.
- 3. Постоянные партнеры – не менее 3 в год.
- 4. Подписчики группы ВКонтакте - не менее 600 человек за год.



SMART-анализ

Achievable.

- 1. Открыть хоккейный бар.
- 2. Запустить рекламу.
- 3. Найти партнеров.
- 4. Осуществление стабильной работы заведения.



SMART-анализ

Relevant.

- Что нужно для создания хоккейного бара?
- Что нужно для запуска рекламы?
- Что нужно для привлечения партнеров?
- Что нужно для стабильной работы бара?



SMART-анализ

Time – related

- Создание хоккейного бара – примерно 6 месяцев.
- Запуск рекламы – 2 месяца.
- Поиск и договор с партнерами – 2 месяца.
- Налаживание стабильной работы бара – 3 месяца.



Целевая аудитория

- Сегмент «А» - фанаты;
- Сегмент «Б» - молодые люди;
- Сегмент «В» - дополнительная ЦА;
- Сегмент «Г» - поставщики.



Ключевые ценности

- вкусная еда и качественный алкоголь;
- высокая клиентоориентированность;
- высококачественная трансляция матчей



Каналы коммуникации.

- Официальный сайт / социальные сети.
- Реклама.
- «Сарафанное радио»



Сбыт и потоки доходов

- Сбыт – территория хоккейного бара.
- Потоки доходов:
 1. основные заказы;
 2. бизнес-ланчи;
 3. продажа атрибутики.



Основные статьи расходов

1. Постоянные.

2. Переменные.



Ресурсы

- Трудовые ресурсы.
- Финансовые ресурсы.
- Капитал.
- Информационные ресурсы.



Партнеры

- ХК «Торпедо».
- Завод «HEINEKEN».
- Оператор сотовой связи МТС.



Спасибо за внимание!

