

ТЕРМИНАЛ ДЛЯ АВТОМАТИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ ДОКУМЕНТОВ



СОСТАВ ГРУППЫ:

ТАРАСОВ АЛЕКСАНДР;
АБРАМОВА СОФЬЯ;
ИЛЬКАЕВА АЛИНА;
ПЕСТЕРЕВА ЕКАТЕРИНА;
СОЛОВЬЁВА АННА;
МАКСИМ МИХЛЯЕВ;
КАМЕНСКИХ ЕКАТЕРИНА;
ТАРТАКОВСКИЙ
ЮРИЙ.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЮ

I. Внешние факторы (окружающая среда)

■ Взаимодействие с поставщиками сырья, материалов и комплектующих:

- Поставщик: компания «Сенсорные Системы»
- Закуп материала (бумаги ,картриджей) производится на оптовых базах канцтоваров

■ Взаимодействие с потребителями продукции бизнеса:

- Клиенты: налоговые инспекции, университеты, центры государственных услуг, визовые центры, нотариальные конторы, больницы. И многие из них ещё пустуют!
- Потребители: студенты, люди, посещающие учреждения перечисленные выше



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЮ

- **Взаимодействие с конкурентами:** продукт является нововведением, косвенные конкуренты – типографии, салоны печати, канцелярии
- **Влияние научно-технического прогресса:** быстрыми темпами развивается сфера IT-технологий, банкоматы такого типа используются во всех банках в нашем городе.



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЮ

2. Внутренние факторы.

■ Сильные и слабые стороны бизнеса:

- Преимущество: уникальность продукта в рамках Пермского края, работа 24 часа в сутки
- Недостатки: необходима защита от вандалов, контроль за пополнением бумаги и картриджа

■ Экономические возможности, правильность использования и управления финансами:

деньги, которые будет приносить банкомат будут вкладываться в дальнейшее развитие данной сферы и увеличение количества банкоматов по городу.

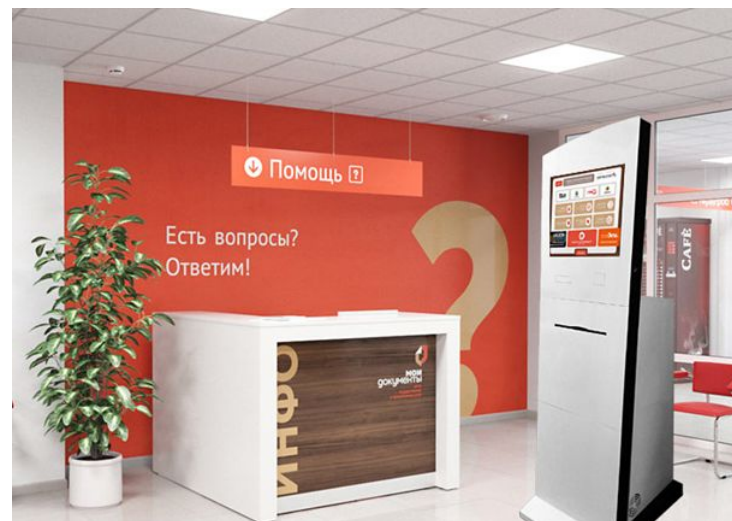


ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЮ

3. Фактор ограничения.

■ Данный банкомат рекомендуется использовать только в помещениях, что поможет избежать:

- поломки монитора
- нападения вандалов.



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЮ

4. Фактор

■ Регулирование добавления бумаги в автоматы будет производиться раз в неделю.

■ Регулирование работы автомата происходит по статье 498 Гражданского кодекса РФ, параграф 2 гл.30 ГК РФ

Закон гласит: в случаях, когда продажа товаров производится с использованием автоматов, владелец автоматов обязан довести до покупателей информацию о продавце товаров путем помещения на автомате или предоставления покупателям иным способом сведений о наименовании (фирменном наименовании) продавца, месте его нахождения, режиме работы, а также о действиях, которые необходимо совершить покупателю для получения товара.



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Конкуренты:

1. Сеть фотосалонов "5 минут"
2. Сеть печатно-канцелярских салонов ПНИПУ
3. Сеть фотосалонов "Фотобум"



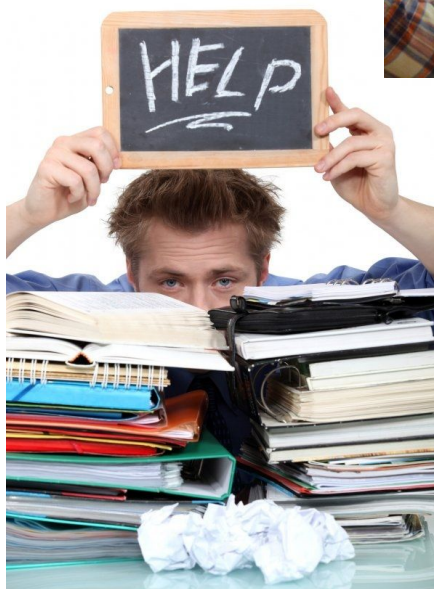
БЕНЧ-МАРКИНГ

Данный проект реализован в г. Екатеринбург и пользуется популярностью его жителей.



ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ

Студенты: именно они чаще всего сталкиваются с проблемой быстрой и доступной печати документов



Радости:

Нет необходимости покупать принтер
Экономия времени

СЛЫШИТ

Что говорят друзья: нужно закрыть сессию ,устроиться на работу ,не хватает времени и денег , нужно распечатать курсовые

Что говорит начальник: нужно быть ответственной, частые опоздания, нужно распечатать документы, приготовить отчёт, премии не будет

Что говорят влиятельные лица: образование не так важно, необходимо мыслить не как все, искать возможности

Думает и Чувствует

Что важно?

Быстрая и недорогая печать документов
Возможность отредактировать документ перед печатью

Возможность оплатить наличкой/картой

Проблемы/переживания:

Вероятность забыть/поломать/потерять флешку
Большие очереди
Нет времени

ВИДИТ

Среда: город Пермь, Образовательные учреждения (Университет), общежитие.

Окружение: одногруппники, учащиеся студенты, преподаватели, друзья, родители.

Что предлагает рынок:

канцелярские магазины с распечаткой, Сеть фотосалонов "5 минут", Сеть печатно-канцелярских салонов ПНИПУ, Сеть фотосалонов "Фотобум".



ГОВОРИТ

"В Политехе большие очереди в киоск печати, мне надо быть там всю перемену"

"Почти все Типографии открыты с 10:00-20:00, но мне он нужен и в другое время "

"Как неудобно, что надо иметь файлы на флешке. Мне нужна возможность печатать документы с

ДЕЛАЕТ

- Учится 5-6 дней в неделю
- Часто печатает работы для сдачи, особенно во время зачётной недели и сессии
- Делает всё в последний момент (написание зачётных работ)

Боль

мобильного"

1. У студентов постоянно не хватает времени, в силу своей загруженности
2. Отсутствие мест, где можно было бы распечатать документы в любое время суток, а также которое находилось бы в шаговой доступности

Достижения

Наш товар поможет сократить очереди за распечатыванием документов, а также будет работать 24 часа в сутки и находиться в шаговой доступности от студента.

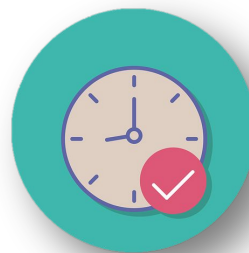
Возможность оплатить как наличными, так и безналичными деньгами.

Возможность распечатать как в цвете, так и в ч/б

ЦЕННОСТИ

▪ Ценности:

1. Время (экономия времени, доступность 24 часа в сутки)



2. Качество (высокое качество печати и возможность печатать в цвете)



3. Цена (экономия денег, т. к. терминал предполагает самообслуживание – экономия на з/п сотрудника)



▪ Упаковка:

возможность передать данные через телефон, Wi-Fi или Bluetooth



CUSTOMER DEVELOPMENT

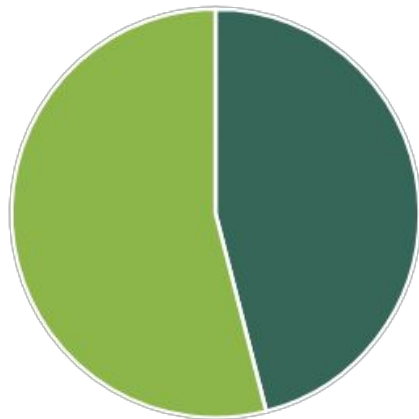
Гипотезы:

- Мы считаем, что для многих студентов было бы удобным печатать документы с помощью мобильного телефона, при наличии возможности использования флешки
- Мы предполагаем, что возможность печати 24 часа в сутки, была бы полезной для студентов
- Мы считаем, что студенты пользовались бы услугами печати вне их учебных заведений



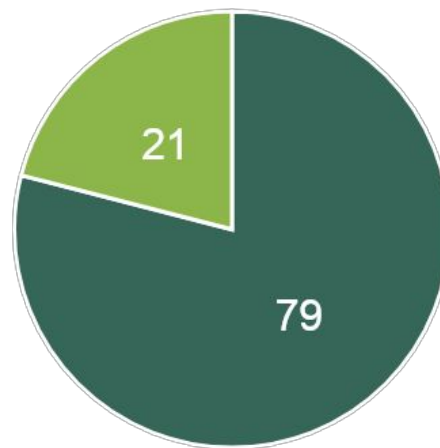
CUSTOMER DEVELOPMENT

1. Как часто вы пользуетесь услугами печати?



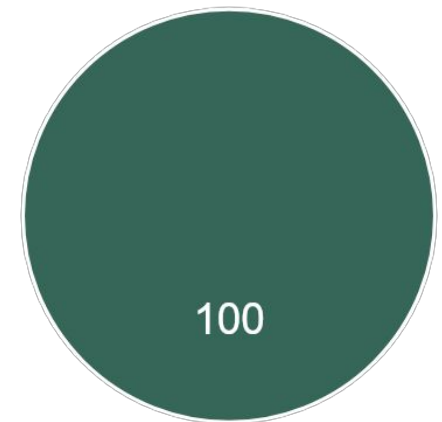
■ От 1 до 4 раз в неделю
■ Не более 1 раза в месяц

2. Приходилось ли вам нуждаться в печати рано утром/поздно вечером ?



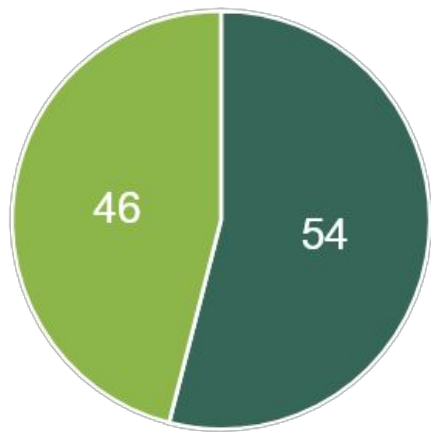
■ Нуждаются рано утром или вечером
■ Не нуждаются

3. Хотели бы вы чтобы услуга печати была круглосуточной?



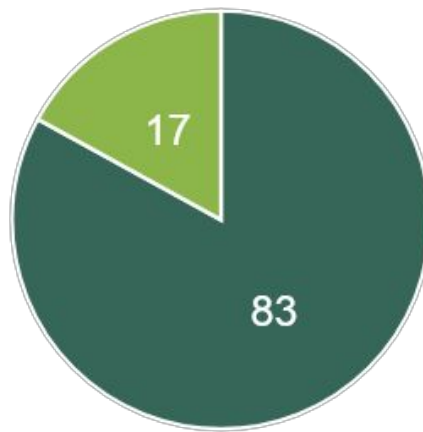
■ Да, хотел бы

4. Используете ли вы цветную печать ?



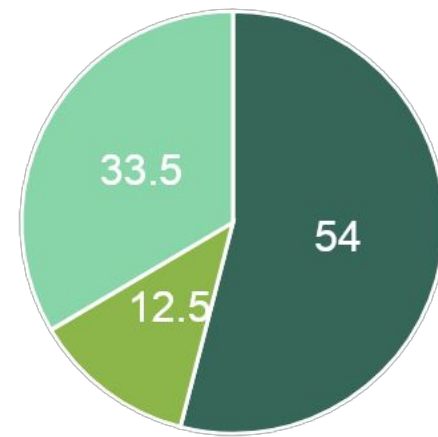
■ Да ■ Нет

5. Приходилось ли вам стоять в очереди за печатью из-за медленной работы сотрудника?



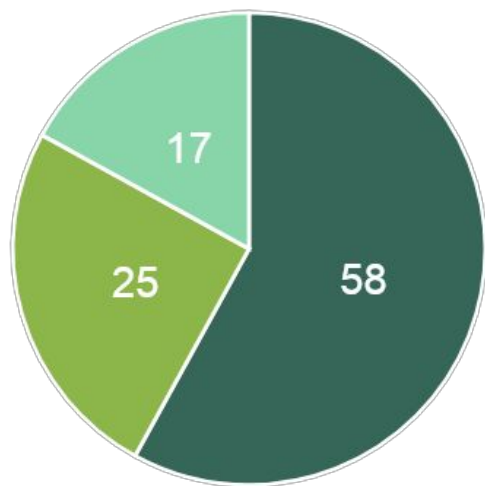
■ Регулярно стоят в очереди ■ Нет

6. С какого носителя вам было бы удобно распечатать документы? (флешка, телефон)



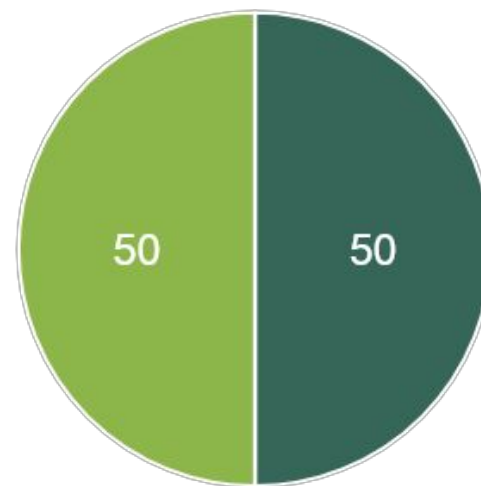
■ Флешка ■ Телефон ■ И то, и то

7. Расскажите, где, помимо дома, вы печатаете документы?



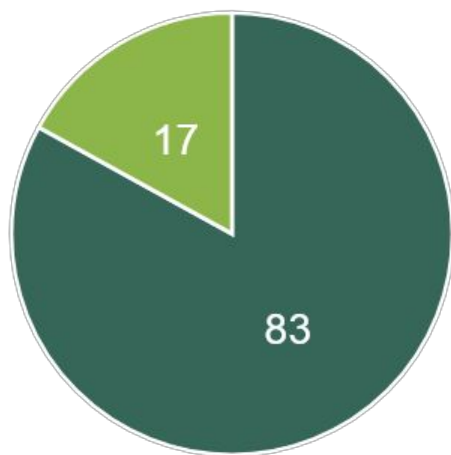
■ В университете ■ На работе ■ В магазине

8. Слышали ли вы о терминале для печати?



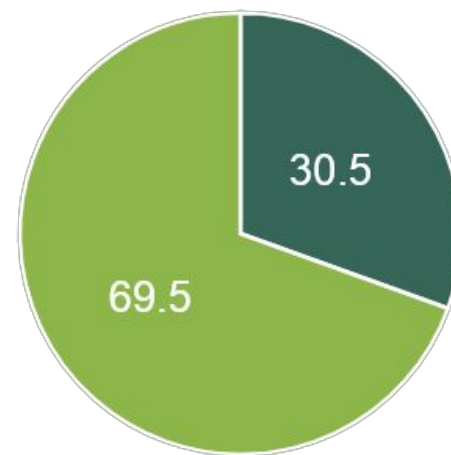
■ Да ■ Нет

9. Пользовались бы вы им если его установили в вашем образовательном учреждении?



■ Да ■ Нет

10. Пользовались бы вы терминалом в супермаркете?

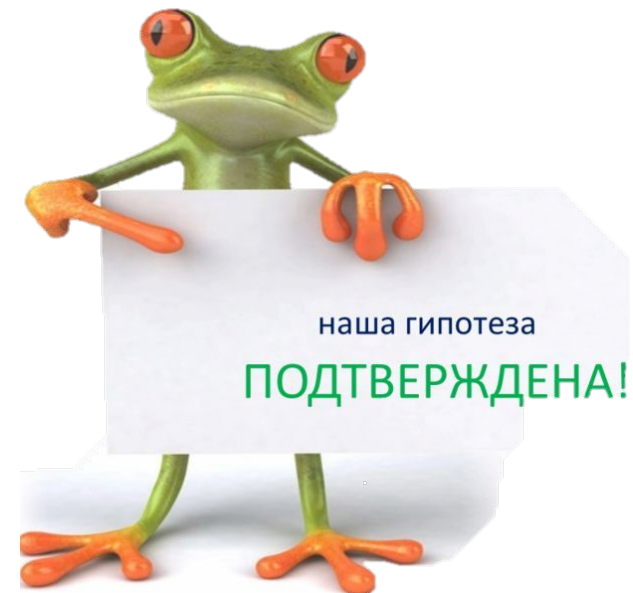


■ Да ■ Нет

CUSTOMER DEVELOPMENT

Итоги по результатам опроса:

- Гипотеза **1** и **2**, в результате опроса, **подтвердились!**
- **3** гипотеза оказалась **ошибочной** – студенты хотели бы пользоваться печатью в университете **в удобное** для них время (т.е. до 8:00 и поздно вечером), нежели ходить для этого в супермаркет



ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы делаем проект «Терминал для автоматической печати документов»,

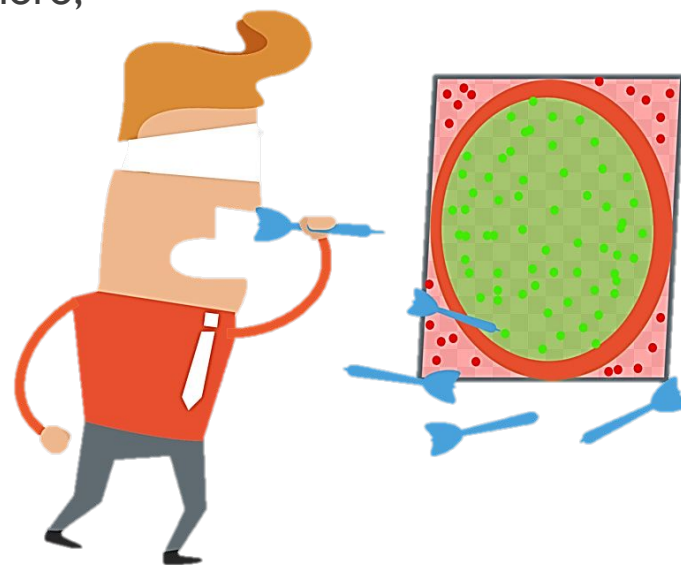
который будет доступен для использования в течение 24 часов, при наличии возможности загружать документы с мобильного;

помогающий студентам

решить проблему доступности печати

при помощи размещения данного терминала

в учебных заведениях.



НАШ КЛИЕНТ

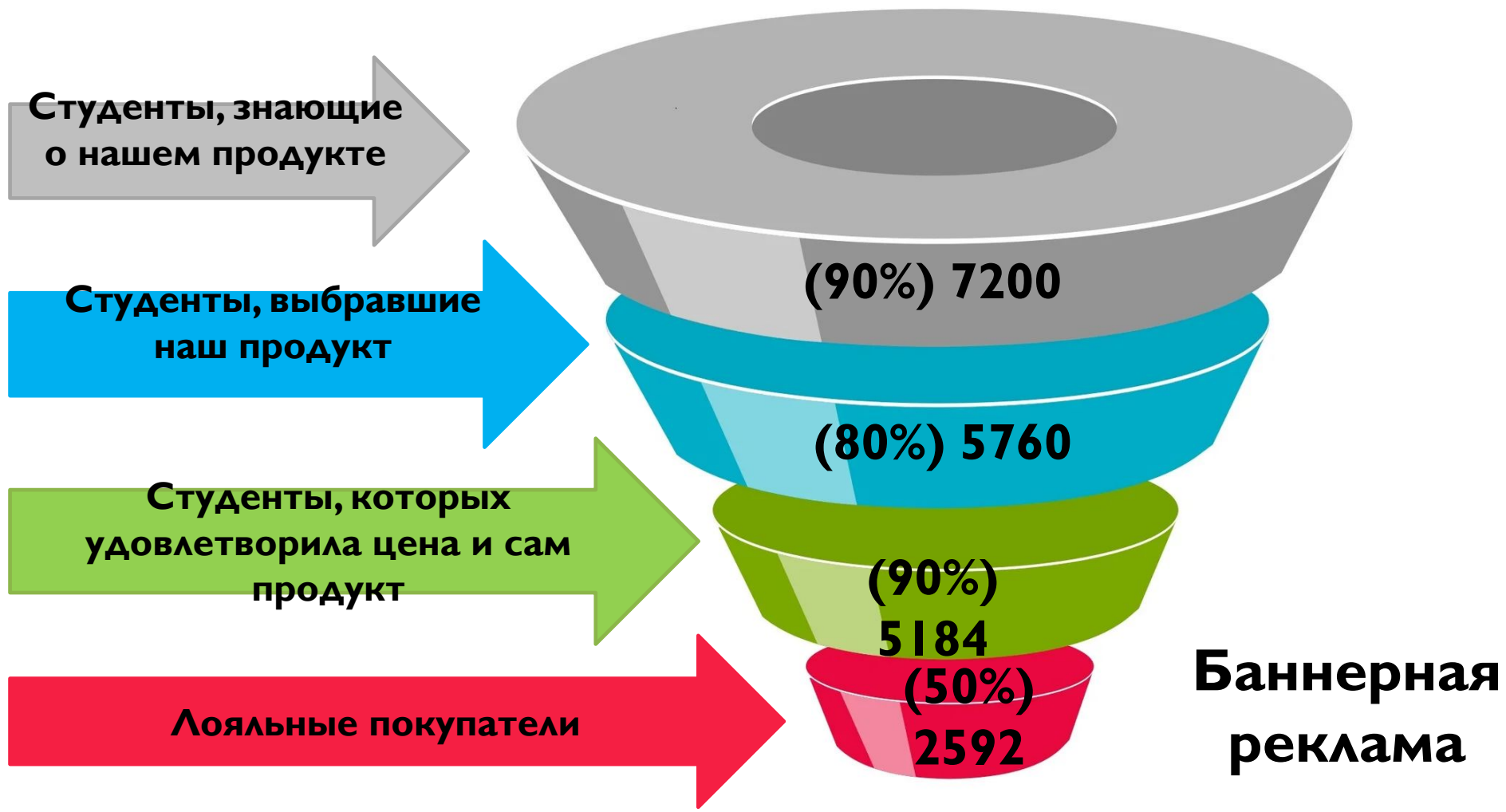
Наш клиент – Студент, который сталкивается с **Проблемой** необходимости подготовить реферат или доклад на занятия, но у него нет возможности распечатать документы дома или где-то ещё вне Универа. А также когда возникает необходимость в дополнительной обработке документа перед печатью.

Узнает о нашем продукте, за счёт баннерной рекламы и от сарафанного радио своих коллег. И выберет нас за счёт удобства и доступности нашего терминала.

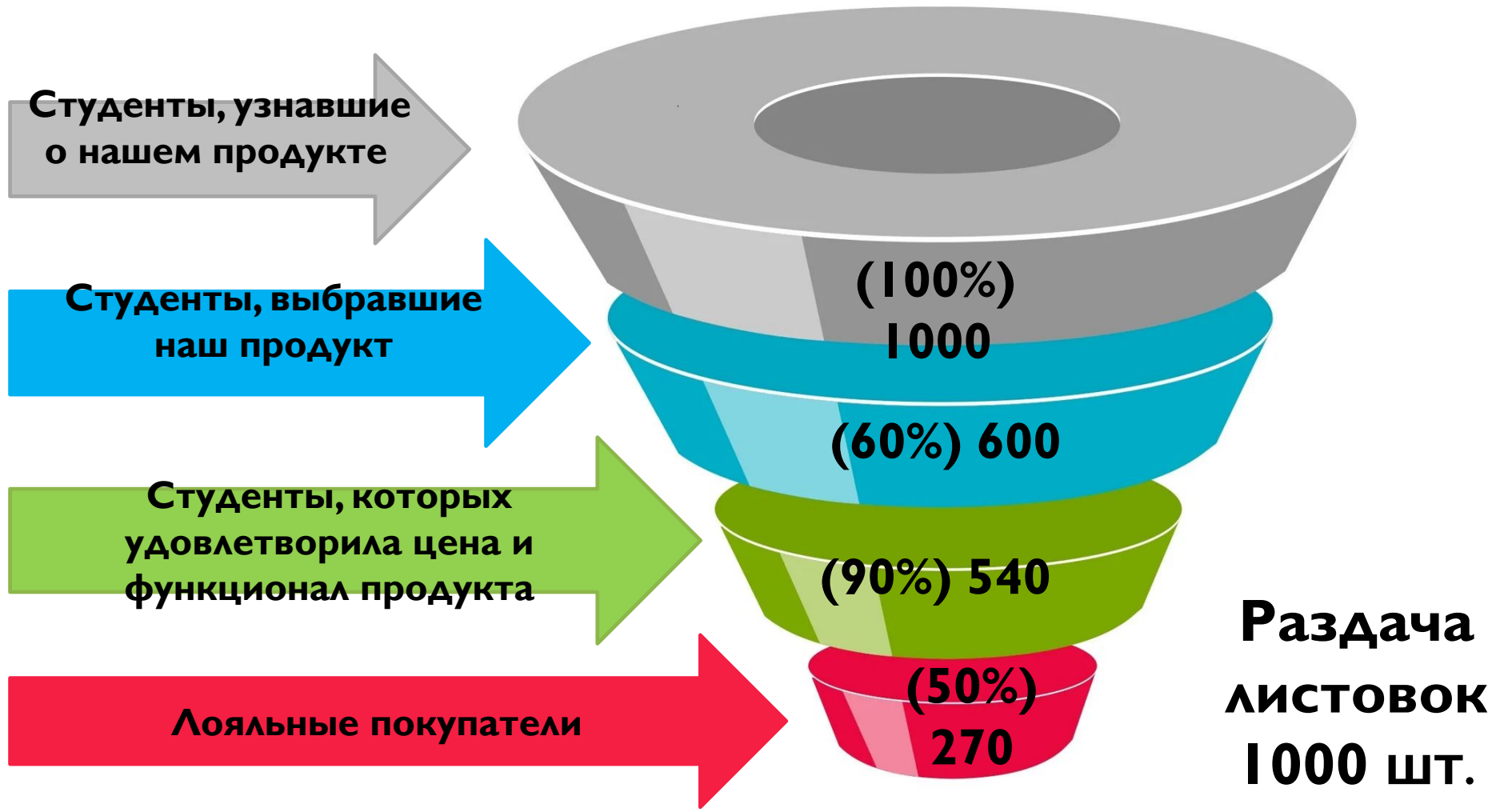
Взаимодействует с нашим терминалом, за счёт местоположения в Универе, путём его обслуживания.



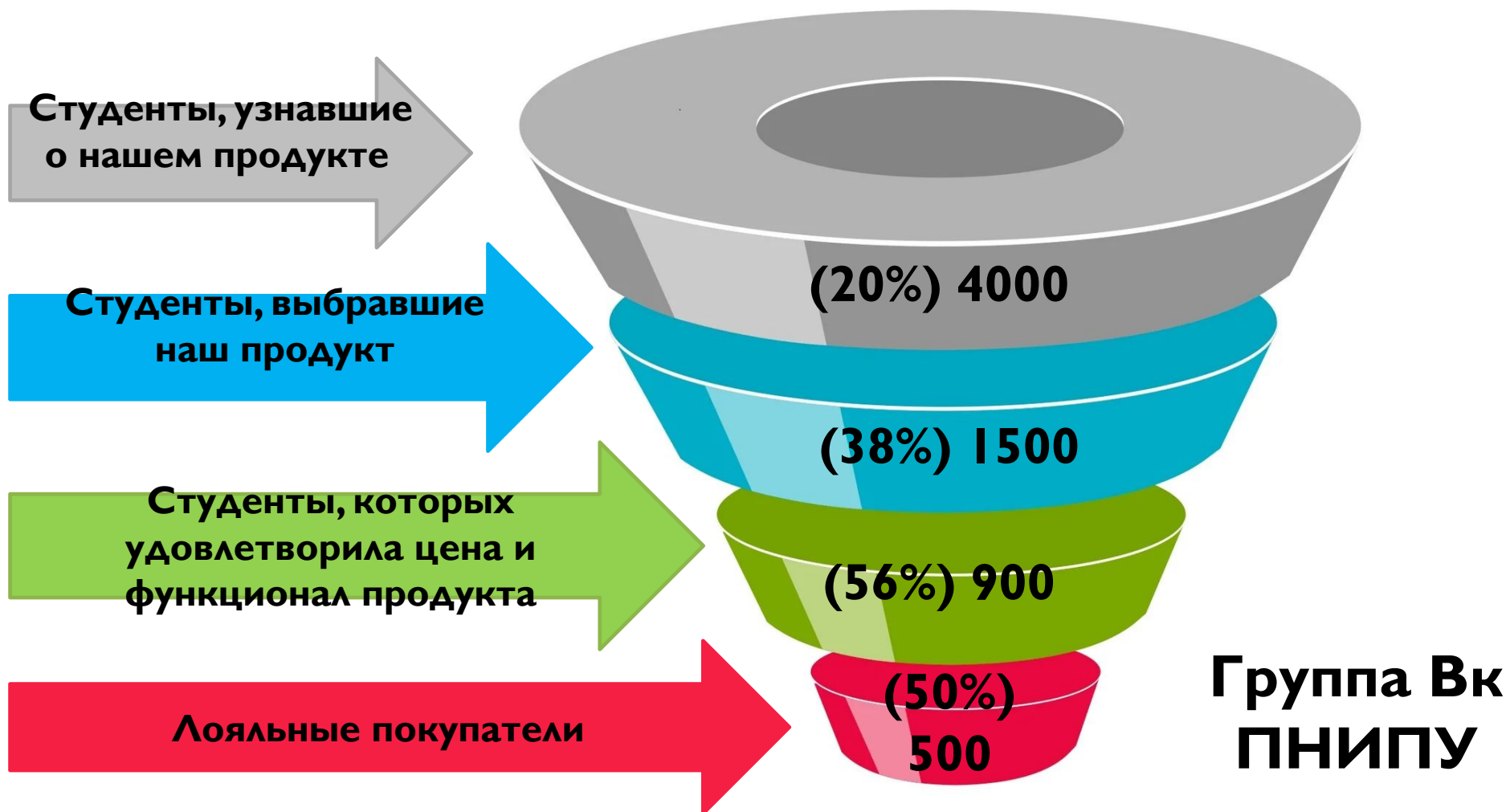
ВОРОНКА ПРОДАЖ









ВОРОНКА ПРОДАЖ



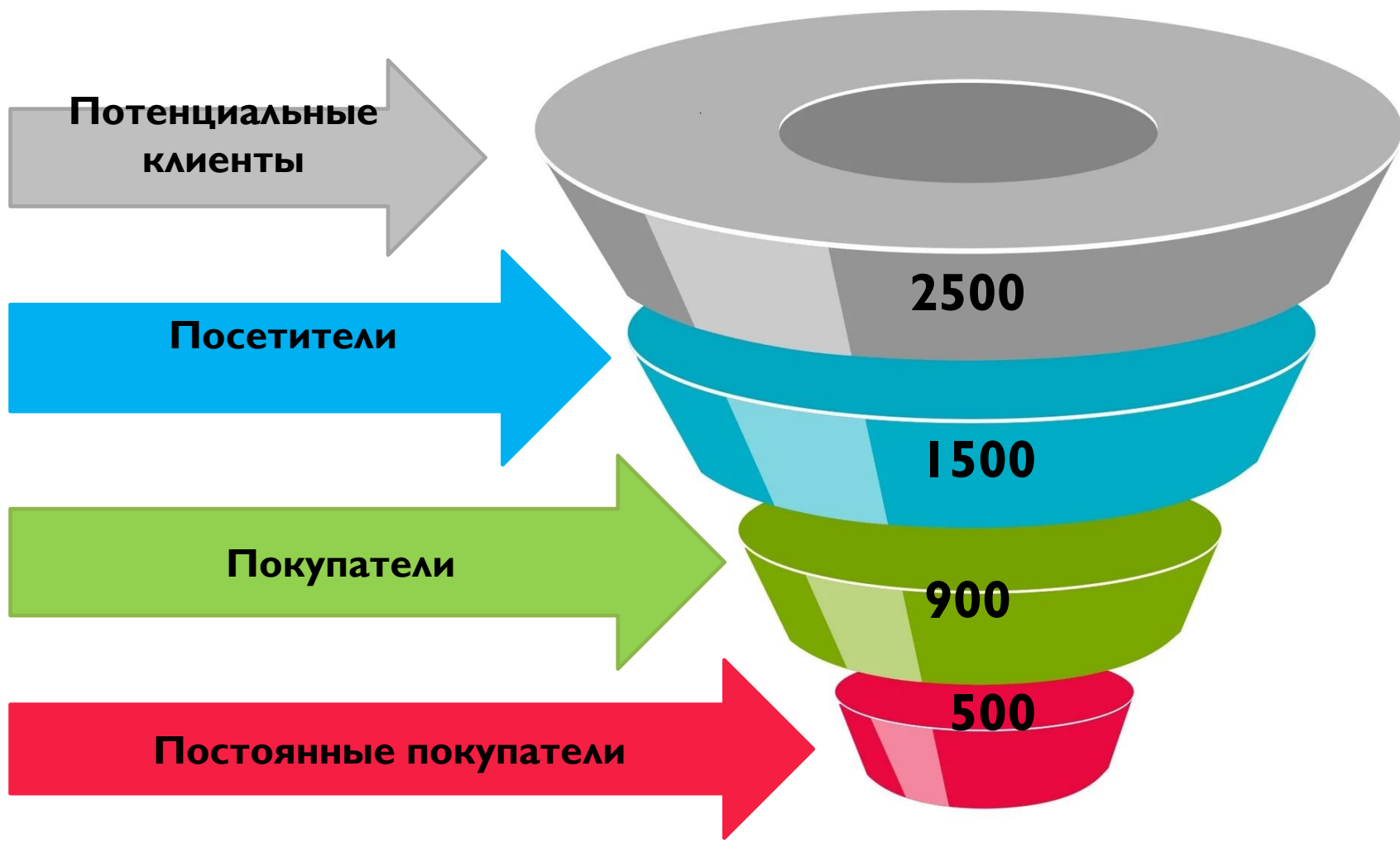
ВОРОНКА ПРОДАЖ



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

<p>Основные партнеры </p> <p>Universal Terminal System- производство и продажа терминалов Nice Wall- антивандальное покрытие для терминала ПНИПУ- аренда места для терминала Карандаш-поставка бумаги/краски</p>	<p>Основные направления деятельности </p> <p>Решение проблем — доступная, круглосуточная печать документов для студентов</p>	<p>Предлагаемые преимущества </p> <p>Преимущества:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. уникальность продукта 2. работа 24 часа в сутки 3. возможность загружать и редактировать документы с телефона 	<p>Отношения с клиентами </p> <p>Самообслуживание</p>	<p>Сегменты клиентов </p> <p>Клиенты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Студенты: 2. Преподаватели
<p>Структура расходов</p> <p>Переменные:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. сырье (бумага,краска) 2. расходы на электроэнергию и интернет 	<p>Основные ресурсы </p> <p>Материальные: терминал, краска, бумага. Человеческие: специалист для обслуживания. Интеллектуальные: платформа для соединения пользователя с терминалом/+хранение в облаке. Финансовые: стартовый капитал(кредит/займ).</p>	<p>Постоянные </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. аренда точки в ПНИПУ 2. амортизация 3. выплаты по кредиту 	<p>Каналы </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Баннерная реклама 2. Группа ВК 3. Листовки 	<p>Потоки выручки </p> <p>Доход: от продаж (количество клиентов, воспользовавшихся нашей услугой)</p>

ВОРОНКА ПРОДАЖ



ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

	Месяц				Всего
	Апрель	Май	Июнь	Июль	
Объем продаж, штук	900*3 = 2700	500*5 = 2500	900*15 = 13500	-	18700
Цена реализации, руб	7	7	7	-	
Выручка, руб	18900	17500	94500	-	130900

Единица продукции – распечатанный лист А4

Цены:

- Чёрно-белая печать – 5 р/лист
- Цветная печать 12 р/лист