

Лупей Иван Андреевич, ЭМ-443101

Сервис по прокату спортивного инвентаря. Затраты на закупку товара для точки проката спортивного инвентаря 370-450 тыс. рублей. Данных средств достаточно для создания необходимого ассортимента товара. Также аренда помещения, прочие затраты. Итого необходимо 500 000 рублей. Окупится данный проект в течении одного года.

Эволюция идеи

- ▶ Изначально я планировал предоставлять сервисные услуги и услугу доставки. Сейчас я понимаю, что на первое время лучше от этого отказаться. Как только появится клиентская база, то можно уже расширять перечень предоставляемых услуг. Потому что закупка оборудования требует дополнительных затрат, также, как и автомобиль, дополнительный персонал.

Итоговый Canvas

The Business Model Canvas

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Спонсоры • Поставщики спортивного инвентаря • Рекламные агентства 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда помещения • Подготовка помещения к работе • Закупка спорт. инвентаря • Наем и обучение персонала • Разработка стратегии рекламы, сайта и страниц в социальных сетях • Набор клиентской базы, создание партнерских отношений 	<p>Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Современное и качественное оборудование • Широкий ассортимент • Доступные цены • Возможность забронировать спортивный инвентарь на определенный день • Наличный и безналичный расчёт 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Постоянным клиентам предоставляется скидка • С организациями заключаются отдельные договоры (индивидуальные условия) 	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Люди, которые увлекаются спортом, 5-60 лет • Организации, устраивающие спортивные мероприятия для сотрудников • Организации, предоставляющие услуги в сфере спортивного досуга
<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Помещение • Оборудование (станки, стеллажи, инструменты) • Персонал (консультанты, техник, администратор, водитель) • Спортивный инвентарь 			<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сайт с информацией, личным кабинетом и возможностью оформить заказ • Реклама и страницы в соцсетях • Современный офис, который предоставляет разные услуги 	
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда помещения • Закупка и обслуживание инвентаря и оборудования • Зарботная плата сотрудников • Расходы на рекламу, создание и поддержку сайта • Уплата налогов • Амортизация 			<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда спортивного инвентаря 	

Canvas первоначальный

The Business Model Canvas

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • Спонсоры • Поставщики спортивного инвентаря • Рекламные агентства 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда помещения • Подготовка помещения к работе • Закупка спорт. инвентаря • Наем и обучение персонала • Разработка стратегии рекламы, сайта и страниц в социальных сетях • Набор клиентской базы, создание партнерских отношений 	<p>Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Современное и качественное оборудование • Доставка ежедневно по всему городу • Широкий ассортимент • Доступные цены • Возможность забронировать спортивный инвентарь на определенный день • Наличный и безналичный расчёт 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • Постоянным клиентам предоставляется скидка • С организациями заключаются отдельные договоры (индивидуальные условия) 	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> • Люди, которые увлекаются спортом, 5-60 лет • Организации, устраивающие спортивные мероприятия для сотрудников • Организации, предоставляющие услуги в сфере спортивного досуга
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда помещения • Закупка и обслуживание инвентаря и оборудования • Техническое обслуживание автомобиля • Зарботная плата сотрудников • Расходы на рекламу, создание и поддержку сайта • Уплата налогов • Амортизация 	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Помещение • Оборудование (станки, стеллажи, инструменты) • Персонал (консультанты, техник, администратор, водитель) • Автомобиль • Спортивный инвентарь 		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Доставка на автомобиле • Сайт с информацией, личным кабинетом и возможностью оформить заказ • Реклама и страницы в соцсетях • Современный офис, который предоставляет разные услуги 	
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда помещения • Закупка и обслуживание инвентаря и оборудования • Техническое обслуживание автомобиля • Зарботная плата сотрудников • Расходы на рекламу, создание и поддержку сайта • Уплата налогов • Амортизация 		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аренда спортивного инвентаря • Оказание сервисных услуг (ремонт, замена деталей, улучшение технического состояния инвентаря) 		

Финансовая модель

Финансовая модель:

Цель: 40000 рублей;

Средняя цена аренды 300 рублей в сутки. (зависит от товара)

Расходы:

Аренда помещения 30м² - 20000 рублей;

Размещение объявления на Avito – 36 рублей;

Налоги 6% от продаж;

Прочие расходы;

Доход:

$(300 * \text{количество}) / (\text{аренда} + \text{реклама} + \text{налоги} + \text{прочие расходы}) = X$

Обратный счет:

$(40000 + 36) / 300 = 134$ клиента в месяц.

$CAC = 36 / 144 = 0,25$ – стоимость привлечения нового клиента

Пожизненная ценность клиента: (если он обратится 2 раза)

$LTV = 2 * 300 - 0,25 = 599,75$ рублей.

Финансовая модель, гипотезы

- ▶ 1. Заинтересует ли людей данный проект в Екатеринбурге, будет ли он актуальным и востребованным? Протестировать можно опросом в социальных сетях. Я провёл опрос, чтобы узнать какой инвентарь необходим людям, пользуется спросом. Люди готовы заниматься активным образом жизни круглый год, летом – велосипед, ролики, мячи, походы; зимой – лыжи, сноуборд, коньки, бублики.
- ▶ 2. Готовы ли люди платить, окупится ли проект? Люди готовы платить за качественный сервис и приемлемый ценник, провел опрос.
- ▶ 3. Есть конкуренты. Необходимо узнать есть ли конкуренты и насколько они опасны для моего бизнеса. Я нашёл в интернете несколько компаний в Екатеринбурге, которые реализуют подобные услуги. У некоторых из них слишком высокие цены, недостаточный ассортимент товаров.
- ▶ 4. На начальном этапе возникнут проблемы, такие как поиск партнёров и помещения, поиск спонсоров. Найдутся ли компании, которые готовы предоставить инвентарь в обмен на рекламу? Нужно людям предложить что-то новое, заинтересовать их. Возможно заключение договора с ними на взаимовыгодных определённых условиях. Мы можем предложить рекламу, специальные предложения, систему скидок клиентам и партнерам.
- ▶ 5. Как мне быть уверенным в возврате инвентаря? Для этого все клиенты будут оставлять залог, документ.

Финансовая модель

- ▶ В будние дни средняя стоимость проката на день будет составлять 250 рублей, в выходные и праздничные – 300-350 рублей. Для детей устанавливаются скидки. Ботинки, шлемы и прочие принадлежности можно предлагать отдельно.
- ▶ Если в пятницу, субботу и воскресенье у меня возьмут хотя бы по 5 пар горных лыж и 5 сноубордов, а также несколько пар коньков, бубликов и беговых лыж, то выручка за выходные примерно составит 10 000-14 000 рублей.
- ▶ По будним дням лучше рассчитывать на то, что будет спрос ниже на 20-30%. В неделю общая выручка составит 18 000-24 000 рублей. В месяц следует ожидать доход в размере 72 000-96 000 рублей. После вычета аренды, налога (ИП) и других текущих расходов я заработаю около 35 000-45 000 чистого дохода. Эти расчеты приведены для небольшой компании, которая только вот вышла на рынок.
- ▶ Как показывает практика, стартовые инвестиции в размере 400 000-500 000 рублей окупаются в течение одного сезона.

Выводы:

На данном этапе я уже заработал 2600 рублей, предоставляя свой сноуборд и горные лыжи в прокат. Я столкнулся с такой проблемой, как недостаточный ассортимент. Заказы есть, а инвентаря нет. Нужны инвестиции.

«Воронка» продаж

- ▶ «Воронка» для Vkontakte: 110 подписчиков – из них 1 продажа реальная и 6 потенциальных клиентов, нет подходящего инвентаря для них; 0,9% реальных продаж + 5,5% потенциальных продаж. «Воронка» для Vkontakte: отправил сообщение 500 пользователям, друзьям, 7 реальных продаж, 12 потенциальных продаж; 1,4% реальных продаж + 2,4 % потенциальных продаж. «Воронка» для Avito (объявление на 1 месяц за 36 рублей): 465 просмотров, 0 реальных продаж, 8 потенциальных продаж; 0% реальных продаж + 1,7% потенциальных продаж.
- ▶ Вывод: платное продвижение на Avito было не очень продуктивным, но всё же принесло 8 потенциальных клиентов, так как не было в наличии нужного инвентаря, ибо потенциальные клиенты превратились бы в реальных. Нужно искать также другие каналы продвижения.

Что интересного я узнал на курсе?

- ▶ 12 принципов сетевой экономики;
- ▶ Лекции Питера Тила «Стартап»;
- ▶ Что такое ценность товара;
- ▶ Что такое бизнес-канвас, как его создавать;
- ▶ Что такое MVP;
- ▶ Важность проведения итераций, чтобы узнать потребности людей в определенное время в определенном месте;
- ▶ Кто товар в Гринвиче;
- ▶ Что такое Модель Кенефин (Synefin framework);
- ▶ Лекция о том, как стать успешным;
- ▶ Что такое LTV и САС, как рассчитать их;

Чему я научился?

- ▶ Я понял, как важна сама концепция MVP, так как правильное определение и использование MVP может быть отправной точкой для создания эффективного и успешного продукта. Лучше сначала протестировать продукт и определить, нужен ли он моему клиенту, стоит ли он сил и времени, которые будут потрачены на его разработку;
- ▶ Важно понять, убыточный мой проект или нет, рассмотреть все возможные риски;
- ▶ Идти до конца, если взялся за дело, проект, то не нужно останавливаться на полпути;
- ▶ Создавать бизнес-канвас, выявлять слабые места у модели;
- ▶ Рассчитывать стоимость привлечения одного клиента, ценность продукта;
- ▶ Строить финансовую модель, рассчитывать доход, необходимые инвестиции и т.д.;
- ▶ Верно относить модель к определенной системе (Cynefin);

Приложения

Информация

Друзья, всем Привет ☺☺



К этому сезону в нашем прокате " Спортсман " мы обновили и расширили количество брендов наших сноубордов: Ride, Nitro, Lib Tech, Bataleon, Burton, K2, USD Pro, Drake, ростовки от 100 см до 165 см 🐾

Закупили очень много новых красивых и удобных ботинок, с которыми Вы получите еще больше удовольствия от катания! 🐾

А еще купили горные лыжи: Nordica, K2, Dynastar, Salomon, Rossignol, Fisher от 120 см до 170 см 🐾

Сноуборд/Горные лыжи комплект с ПН по ЧТ - 300 руб./сутки
с ПТ по ВСКР - 350 руб./сутки

Приходите и получайте удовольствие от катания!☺

Наш адрес: Малышева 140, Екатеринбург.

☎Телефон проката: 89193852414

Режим работы : с 10:00 до 19:00

Подписаны 77 друзей



Подписчики 109



Иван



Екатерина



Саша



Лерочка



Ярослав



Ксения

Ссылки 6

ред.



Спортивный комплекс
"Уктус"

11 322 участника



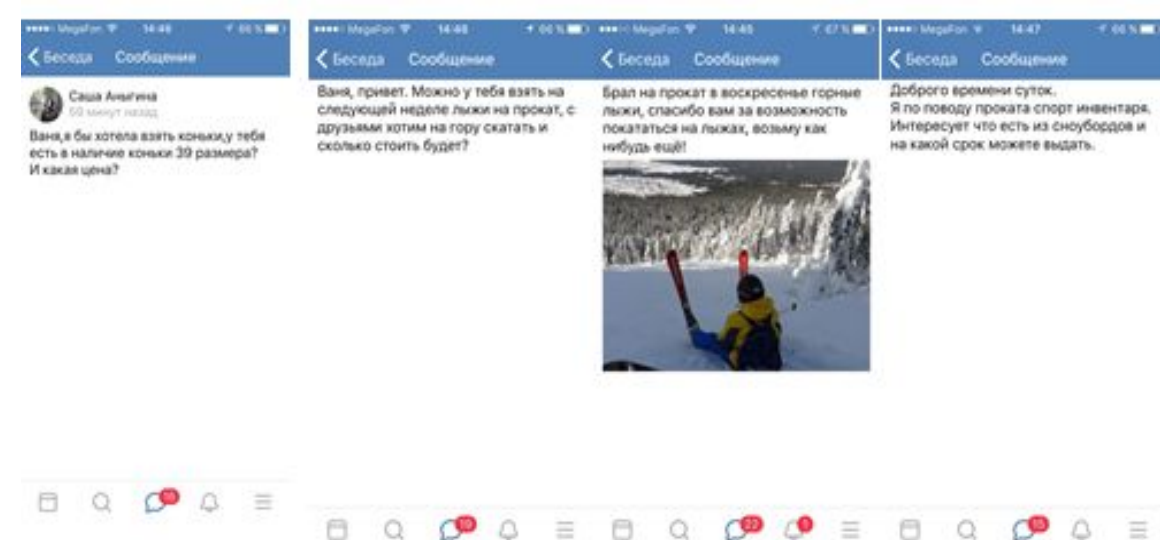
Горнолыжный курорт
«Гора Белая»

19 460 участников

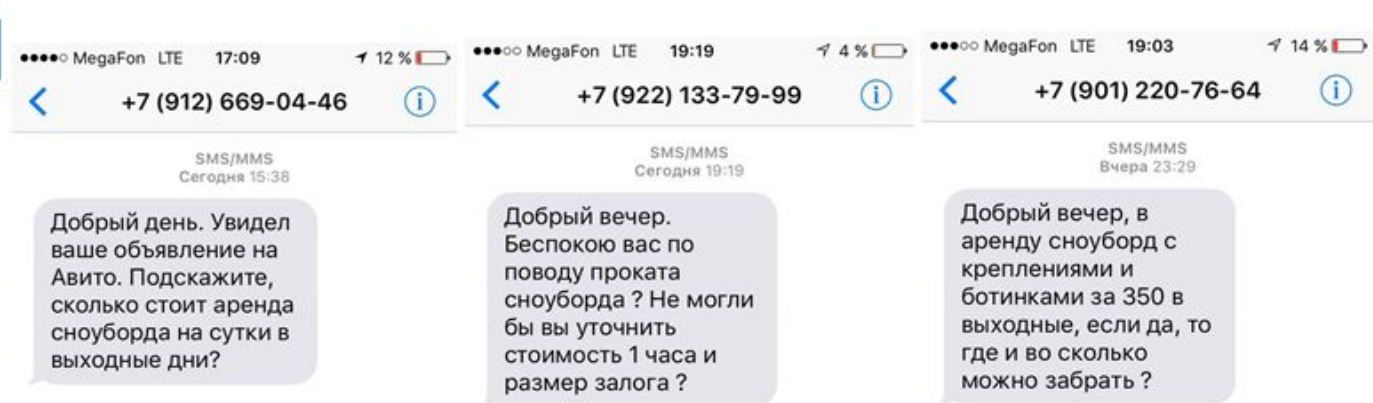


Типичный Велосипедист





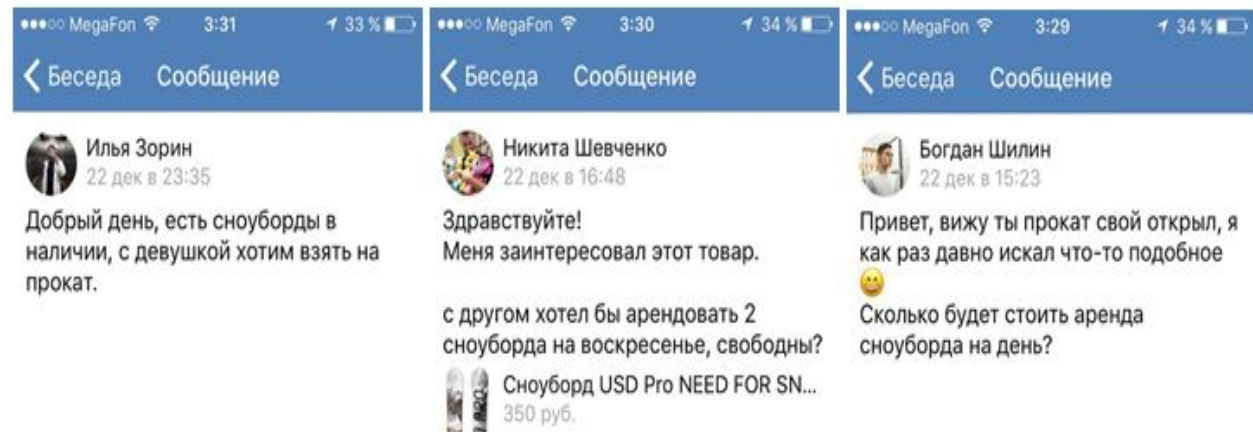
Привет!
 Я хочу на следующей неделе с братом сгонять на Уктус. У тебя можно горные лыжи пару и сноуборд 1 взять напрокат? И что по цене?



Добрый день. Увидел ваше объявление на Авито. Подскажите, сколько стоит аренда сноуборда на сутки в выходные дни?

Добрый вечер. Беспokoю вас по поводу проката сноуборда? Не могли бы вы уточнить стоимость 1 часа и размер залога?

Добрый вечер, в аренду сноуборд с креплениями и ботинками за 350 в выходные, если да, то где и во сколько можно забрать?



Добрый день, есть сноуборды в наличии, с девушкой хотим взять на прокат.

Здравствуйте!
 Меня заинтересовал этот товар.
 с другом хотел бы арендовать 2 сноуборда на воскресенье, свободны?
 Сноуборд USD Pro NEED FOR SN... 350 руб.

Привет, вижу ты прокат свой открыл, я как раз давно искал что-то подобное 😊
 Сколько будет стоить аренда сноуборда на день?

