



«TIMES TO COME»

ШКОЛЬНАЯ БИЗНЕС-КОМПАНИЯ
МБОУ «ГИМНАЗИЯ №12 С ТАТАРСКИМ ЯЗЫКОМ
ОБУЧЕНИЯ ИМЕНИ Ф. Г. АИТОВОЙ»
МОСКОВСКОГО РАЙОНА Г. КАЗАНИ
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Instagram

<http://www.instagram.com/timestocome>

Сайт нашей гимназии

<https://edu.tatar.ru/moskow/page2218.htm/page2540640.htm>

Вконтакте

<https://vk.com/club160128898>

E-mail: tg-12@mail.ru



Наша бизнес-идея: производить удобные, стильные, милые текстильные сумки, а также аксессуары к ним.

Наша миссия: «Приносить радость людям своей продукцией».

Наш слоган: "You are important", «Ты Важен», «Син мөһим».



Наша команда





Наша продукция

- ❖ Текстильные льняные сумки
- ❖ Аксессуары:
 - ❖ Значки
 - ❖ Брелоки
- ❖ Сувениры
 - ❖ Снеговик «Бабай»
 - ❖ «Бабушка-татарочка»



Сумка текстильная



Рисунок по
ткани



Деревянные
пуговицы

Слоган
бизнес-
компании



Тесьма



Значки



Наши значки
Вам захочется
носить всегда
и везде.



Это
отличный
подарок на
любой
праздник



«Собери
свою
коллекцию»

Брелочки



Брелок -
ЭТО СТИЛЬНО

Сувениры



Мы из
Татарстана!!



Целевые рынки



Подростки,
дети,
учащиеся
нашей
гимназии

Родители



Пользователи
социальных
сетей

Учителя



Конкурентоспособность нашей продукции



Мы ближе к
потребителю

Наши товары
практичны

Наша цена ниже
цены
конкурентов



Мы учитываем
потребности наших
покупателей



Социальные и Этические аспекты



Благотворительные ярмарки

Школьные ярмарки

Помощь учащейся гимназии Бадрутдиновой Р. (диагноз ДЦП)



Опыт предпринимательской деятельности



Финансовый отчет

на 23.03.2018



А. Доход от реализованной продукции

значок (20 руб.*250 шт.) _____ 5000 руб.
новогодние товары (180 руб.*74 шт.)_ + 13350 руб.
аксессуары (100 руб.*58 шт.) _____ + 5800 руб.
Подитог = 24150 руб.

Б. Себестоимость реализованной продукции

значок (6 руб.*300шт.) _____ 1800 руб.
новогодние товары (120 руб.*74 шт.)_ + 8880 руб.
аксессуары (50,3 руб.*60 шт.) _____ + 3020 руб.
Подитог = 13700 руб.

Валовая прибыль (А - Б) = 14450 руб.

В. Операционные затраты

Оплата труда персонала 6300 руб.
 коммунальные платежи + 0 руб.
 Расходы на маркетинг и сбыт + 0 руб.
 Административно-управленческие расходы
+ 0 руб.
 Иные текущие расходы + 0 руб.
 Возврат инвестиций на открытие бизнеса
+ 4000 руб.
Подитог = 10300 руб.

Чистая прибыль до налогообложения = 4150 руб.
(Валовая прибыль – Операционные затраты)

Стартовая цена и обоснование цены:

Цена продукции определена исходя из

- необходимости возврата средств финансирования на открытие бизнеса,
- выплаты заработной платы членам бизнес-компании,
- а также основана на результатах опроса общественного мнения.



Особенности маркетинговой стратегии

Расширение ассортимента

Опрос общественного мнения

Реклама в гимназии и социальных сетях

Организация акций



Наша продукция может выступать в роли отличного подарка, прекрасного аксессуара, удобной и стильной вещи во все времена.



Проблемы и препятствия



Ошибки при
выборе
ассортимента

Низкая или
высокая цена
продукции



Конкуренция

Низкий спрос
на продукцию

Излишки
продукции



Наша миссия: «Приносить людям радость своей продукцией»



- ❖ В преддверии Чемпионата мира по футболу - 2018 мы планируем выпускать сувенирную продукцию.
- ❖ Сувенир «Бабушка-татарочка» отражает национальный колорит нашего города и республики.

