



# «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>

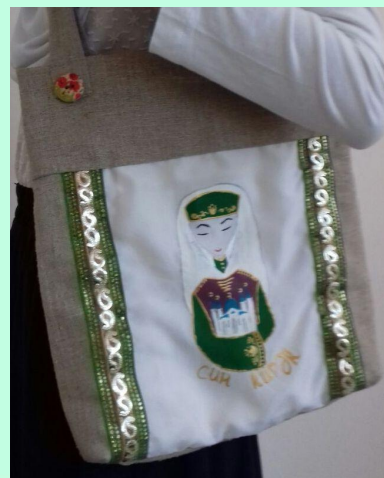
E-mail: [tg-12@mail.ru](mailto:tg-12@mail.ru)



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»

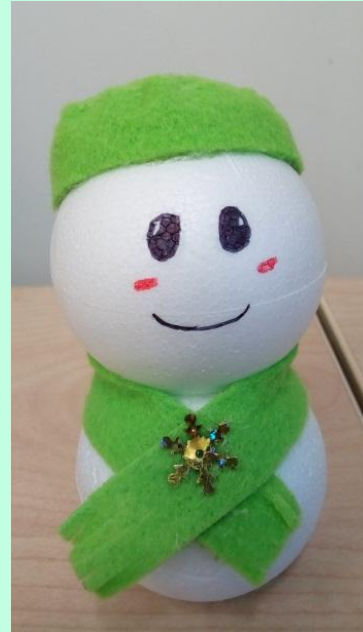


# Брелочки



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.

