



MISS SUCCESS

Юрсова Елена Алексеевна

Категория «Начинающий»

«Школа молодого предпринимателя. Бизнес молодых»

ООО «Центр бизнес компетенций»

Краснодарский край, 2023 год

#хештегпроекта

Наименование проекта

Короткое описание
проекта (продукта)

№п/п	Поля анкеты	Данные участника
1	Название проекта	Miss.Success
2	ФИО участника	Юрсова Елена Алексеевна
3	Наименование, организационно правовая форма (Самозанятый, ИП, КФХ, ООО), дата регистрацтт	Физическое лицо в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход.
4	Направление (отрасль) проекта	Производство и реализация одежды.
5	Краткое резюме проекта	Проект заключается в создании бренда элегантной женской одежды. В первый год деятельности будет закупка готовых изделий и их модернизация в соответствии с требованиями бренда. На третий год работы планируется создание собственного швейного производства для пошива одежды под собственным брендом и массовки. Основной упор будет сделан на элегантный дизайн, актуальность и качество изделий.
6	Этап развития проекта	Старт
7	Основная целевая аудитория проекта	Девушки которые ценят качество и стиль в одежде, активно следят за тенденциями моды и стремятся к индивидуальности в своем образе. Приблизительный возраст 20 – 35 лет.
8	География проекта	Первый год: Краснодар, Краснодарский край. Со второго года : Санкт–Петербург, Сочи, Ростов-на-Дону, Москва, Казань.
9	Показатели продаж	Объем продаж(1 квартал): 40 шт.; доступный объём клиентов 21 810 человек.; средний чек 9 660 р.;
10	Основные финансовые показатели проекта	Объем продаж(1 квартал): 40 шт.; выручка: 386 400 р.; себестоимость 132 550 р.; маржинальность 238 394 р.; прибыль 118 394 р.
11	Команда проекта	Я; помощник - со второго квартала (после перехода на ИП), продавец, маркетолог и бухгалтер (на аутсорсе) – с третьего квартала.
12	Система налогообложения проекта	НПД
13	Цель на участие в практическом блоке обучения Программы	Проработка бизнес идеи, создание качественного и рентабельного продукта, осуществление первых продаж, получение льготного заёма в краевом фонде микрофинансирования .
14	Контактный телефон	+79180154338
15	Контактный e-mail	lana.kryuchkova.97@bk.ru

#хештегпроекта

Маркетинг

Короткое описание
проекта (продукта)

Целевая аудитория

Сегмент	Канал	Предложение
Девушки в возрасте от 20 до 35 лет, активные и самостоятельные, которые имеют постоянное занятие и внимательно следят за своей карьерой. Они ценят время с подругами и уделяют значительное внимание социальным встречам и мероприятиям.	Реклама Вконтакте	В Miss Success ты найдёшь готовый образ для вечеринки, деловой встречи или встречи с подругами, без траты времени и сил.
Девушки в возрасте от 20 до 35 лет, они стараются выглядеть элегантно и любят проводить время с близкими. Они представляют собой активную и трепетную аудиторию, которая старается создать эстетическую и уютную обстановку как для себя, так и для своей семьи.	Реклама Яндекс	Приходи в Miss Success за твоим идеальным нарядом. Не можешь найти эстетичный наряд для праздника или деловой встречи, приходи в Miss Success.

#хештегпроекта

Маркетинг

Короткое описание
проекта (продукта)

Конкуренты

Конкурент	Описание
Lichi	Это модный бренд, команда профессионалов и огромное сообщество девушек. Основная идея марки в том, чтобы предлагать десятки новых дизайнов одежды и аксессуаров еженедельно.
Love republic	Melon Fashion Group — крупнейший fashion-ритейлер России, управляющий брендами ZARINA, Befree, LOVE REPUBLIC, sela и IDOL, каждый из которых имеет уникальную концепцию, четкое позиционирование, ярко выраженную целевую аудиторию и свой характер.

Потенциальная и доступная ёмкость рынка

Показатель	Значение
Потенциальный объём, клиентов	По данным - bdex.ru: 109 051 женщина (от 20 до 34 лет) проживает в г. Краснодаре.
Доступный объём, клиентов	21 810 женщин.

#хештегпроекта

Бизнес-модель

Короткое описание
проекта (продукта)

Бизнес-модель проекта

Проблема: По данным опроса: В последнее время девушкам всё труднее найти для себя одежду, особенно праздничные или коктейльные платья.	Решение: Продажа праздничных и коктейльных платьев, повседневной утончённой одежды адаптированной для различных типов женской фигуры.	Ключевые метрики: Удовлетворённость клиента. Отток. Прибыль. Коэффициент конверсии. Показатель отказов. Узнаваемость бренда. Стоимость привлечение одного клиента.	Уникальная ценность предложения: Качественные материалы, отработанные модели для разных типов женской фигуры, уникальное сочетание качества пошива и фасона моделей.	Нерыночное конкурентное преимущество: Уникальная посадка, модели вне времени, качественные материалы.	Каналы: Продажа со склада маркетплейса по FBO, прямые продажи (розничная точка), реклама (Яндекс, VK), сарафанное радио.	Сегменты клиентов (потребителей): Девушки 20 – 35 лет, они ценят качество и стиль в одежде, активно следят за тенденциями моды и стремятся к индивидуальности в своем образе.
Структура расходов: На примере 1 квартала: Переменные: Закупка одежды, фурнитуры 96 400 р.: бирки, ярлыки 990 р.; биркодержатели 160 р.; фото, видео 20 000 р.; налог 4% 15 456 р.; маркетолог (один раз в квартал) 15 000 р.; Постоянные: Аренда 60 000 р. (20 000 р. в месяц); Реклама 60 000 р.			Потоки выручки: На примере 1 квартала: Модель 1: 159 000 р. Модель 2: 142 200 р. Модель 3: 85 200 р. Итого: 386 400 р.			

Основные показатели (планируемые)

#хештегпроекта

Финансы

Короткое описание
проекта (продукта)

Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 год проекта	3 год проекта
Количество клиентов (покупок), чел. (шт.)	40 шт.	60шт.	100 шт.	110 шт.		
Средний чек, руб.	9 660 р.	10 337 р.	9 260 р.	9 864 р.		
Выручка, руб.	386 400 р.	622 000 р.	926 000 р.	1 085 000 р.		
Переменные затраты, руб.	148 006 р. Из них: 15 456 р. – налог;	359 675 р.. Из них: 37 320 р. – налог; 130 620 р. % МП.	490 375 р. Из них: 55 560 р. – налог; 166 680 р. % МП.	568 782 р. Из них: 65 100 р. – налог; 195 300 р. % МП.		
Маржинальный доход, руб.	238 394р.	262 325 р.	435 625 р.	516 218 р.		
Постоянные затраты, руб.	120 000 р.	120 000 р.	120 000 р.	120 000 р.		
Прибыль, руб.	118 394 р.	142 325 р.	315 625 р.	396 218 р.		

Показатель

Значение

Комментарий

Требуемый объем инвестиций, руб.

367 000 р.

Льготный заём в краевом Фонде микрофинансирования.

Планируемый срок окупаемости, мес. (лет)

1 год.

#хештегпроекта

Финансы (затраты)

Короткое описание
проекта (продукта)

Структура затрат (переменные)

Статья (по 1 кварталу)	Сумма на 1 единицу, руб.
Закупка одежды, фурнитуры, упаковки.	2 583 р.
Бирки, биркодержатели, ярлыки	24,6 р.
Налог	103 р.
% маркетплейса	775 р.
Контент (фото, видео, фотостудии)	500 р.

Структура затрат (постоянные)

Статья	Сумма в месяц, руб.
Реклама	20 000 р.
Аренда	20 000 р.

#хештегпроекта

Продажи

Короткое описание
проекта (продукта)

Планируемые продажи

Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Объём продаж, шт.	40 шт.	60 шт.	110 шт.	100 шт.
Средний чек, руб.	9 660р.	10 337 р.	9 260 р.	9 864 р.
Выручка, руб.	386 400 р.	622 000 р.	926 000 р.	1 085 000 р.

Каналы

Канал	Предложение (УТП)
Реклама Вконтакте	В Miss Success ты найдёшь готовый образ для вечеринки, деловой встречи или встречи с подругами, без траты времени и сил.
Реклама Яндекс	Приходи в Miss Success за твоим идеальным нарядом.
Сарафанное радио	

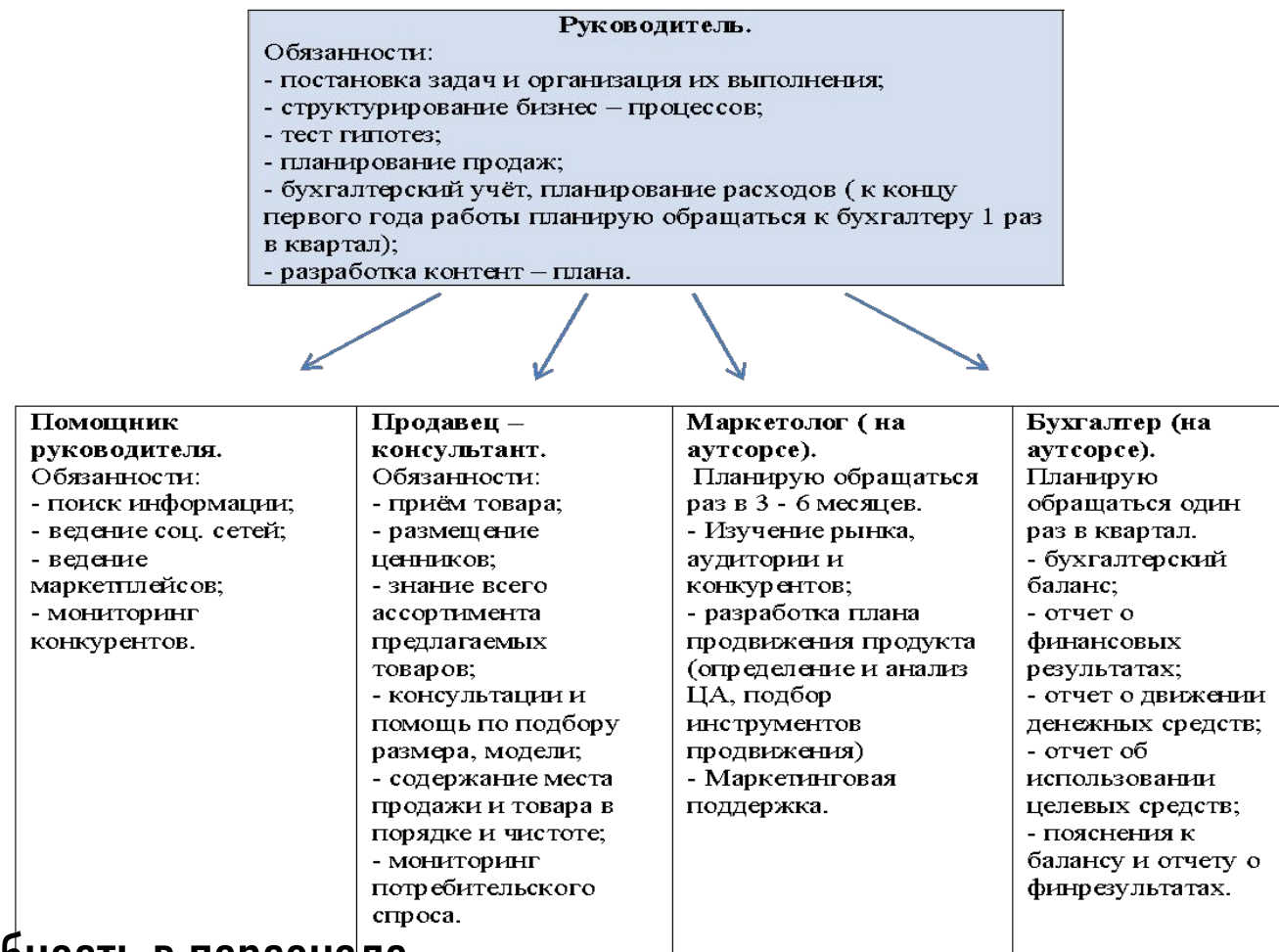
#хештегпроекта

Команда

Короткое описание
проекта (продукта)

Организационная структура: Линейная.

К 3 году работы переход на функциональную.



Потребность в персонале

Первый квартал работаю самостоятельно. Ко второму кварталу запланирован переход на ИП, наём помощника, продавца в розничную точку. Наём маркетолога по договору, раз в 3 -6 месяцев. Наём бухгалтера по договору, раз в квартал.

#хештегпроекта

Стратегия

Короткое описание
проекта (продукта)

1. первые продажи;
2. сформировать чёткий портрет ЦА;
3. повысить узнаваемость бренда;
4. стать селлером на озон;
5. переход на упрощённую систему налогообложения для ИП;
6. найти помощника, бухгалтера и маркетолога на аутсорсе;
7. найти продавца в розничную точку;
8. открыть небольшое мультибрендовое пространство (с начинающими предпринимателями): одежда, бижутерия, парфюмерия.

Ключевые шаги по достижению цели

1. тест гипотезы: а) посмотреть как ведут соц. сети конкуренты; б) создать страницы в соц. сетях и аккаунт на авито, добавить фото предполагаемого товара с описанием; в) провести анонимный опрос предполагаемой ЦА (что привлекло в товаре; какой одежды им не хватает, сколько они готовы заплатить за неё; как удобнее покупать оффлайн или онлайн);
2. составить список мероприятий на 2024 г. связанных Fashion – индустрией, продажей товаров. Посещать эти мероприятия;
3. тест рекламы: ВК, Яндекс, блогеры с аудиторией до 15 – 20 тыс. человек;
4. изучение метрик продвижения на авито;
5. изучить видео материалы на канале ozon, пройти обучение от ozon; стать селлером;
6. подготовка документов и переход на упрощённую систему налогообложения для ИП;
7. подача заявления о внесении изменений в торговый знак;
8. найти помощника (через знакомых, авито, hh), бухгалтера и маркетолога на аутсорсе (через знакомства на проекте, авито);
9. Найти продавца в розничную точку (через знакомых, авито, hh);
9. найти начинающих предпринимателей с которыми буду снимать помещение: составить договор в котором будут прописаны условия сотрудничества; найти помещение; оборудовать помещение; заказать вывеску, рекламный плакат и визитки (с указанием скидок при их предъявлении); запустить рекламную акцию, организовать открытие магазина.

#хештегпроекта

Дополнительная
информация

Короткое описание
проекта (продукта)

Дополнительная информация
