

eco-style представляет:



ЭКО-БАХИЛЫ

Сделаем мир чище





Экобахилы - чехлы на обувь, сделанные из мембранной ткани в форме обычных полиэтиленовых бахил. В комплекте с ними идет специальный мешочек из той же ткани.

Цвет: черный, хаки, серый

Материал: мембранная ткань

Размеры: 32-46

Непромокаемые

Бахилы, которые мы используем в повседневной жизни, содержат в своем составе полиэтилен. Бахилы являются одноразовыми, следовательно после использования мы их выкидываем, тем самым загрязняя природу. Многократно бахилы решают эту проблему, так как после их использования выбрасывать их не нужно. Также обувь не будет пачкаться, если

Конкурененты

ZEERO



Цена: 240₽

Waterproo



Цена: 299₽

Конкумент



Цена: 359₽

Таблица конкурентов

	Аналог 1 (бахилы из более тонких тканей)	Аналог 2 (резиновые бахилы)	Аналог 3 (полиэтиленовые бахилы)	Наш продукт
Характеристика 1	При многоразовой носке из-за тонкой ткани бахилы начинают протекать.	Протекают	Протекают от большого кол-ва воды	Мембранная ткань – плотная ткань, состоящая из нескольких слоёв, продержится дольше обычной непромокаемой ткани.
Характеристика 2	Маленький мешок, Люди жалуются, что грязные бахилы не помещаются в него.	Отсутствие мешка	Отсутствие мешка	Мешок сделаем такой, чтобы бахилы полностью убирались туда как сухие, так и мокрые.
Характеристика 3	Универсальный размер (33-42). Может подойти не всем. Также нет бахил на большие размеры.	Также один универсальный размер до 40.	Универсальный размер 39-41 см.	Присутствует 6 размеров, от 33-46.

Целевая аудитория:



Молодые люди
20-25 лет
Активный образ жизни
Покупка, чтобы сохранить обувь чистой на грязных дорогах



Женщины, Мужчины
25-35 лет
Высшее образование
Интересы: экология, защита окружающей среды, туризм



Подростки
14-18 лет
Образ жизни: активный образ жизни
Интересы: экология, защита окружающей среды



Офисные работники;
28-40 лет;
Доход: ниже среднего;
Покупают для того, чтобы сэкономить



Бизнес модель

Объем работ

Мы будем продавать наш товар. Первое время мы планируем сотрудничать с ателье. (+7 (920) 067-35-00)

Тип производства

Для начала будет ручная работа, то есть ателье (контактные данные). По мере развития нашего проекта, мы перейдем на серийное производство

Опт/розница

В начале нашего производства продажа будет осуществляться в розницу. Далее – и оптом и в розницу, так как планируем сотрудничество с частными клиниками.

Место реализации товара

1. Наш продукт будет продаваться в онлайн-магазинах (wildberries, ozon).
2. Так как мы будем сотрудничать с частными клиниками, люди также могут приобрести там наш товар.



Маркетинговая стратегия



Группа
Вконтакте



Таргет реклама



Сайт



Реклама у экоблогеров



Контракты с частными поликлиниками

Финансовый план

	РАСХОДЫ	СУММА, РУБ
1	Услуги швейного цеха	100 за пару
2	Услуги доставки	6000 в месяц
3	Аренда склада	10800 в месяц
4	Оплата коммунальных услуг	7000 в месяц
5	Оплата электроэнергии	3000 в месяц
6	Оплата охраны	15000 в месяц
7	Стоимость материала	387 за 1x1,5 метра
8	Затраты на рекламу	15000 в месяц
9	Услуги юриста	15000 в месяц
10	Амортизация товара	3000
	ИТОГО	~90000

Заработная плата менеджера и курьера без учёта налоговых выплат: 30000 и 25000 соответственно

НДФЛ (13%)	3900 руб.
УСН (6%)	1800 руб.
ПФР (22%)	6600 руб.
ФФОМС (5,1%)	1530 руб.
ФСС (2,9%)	870 руб.
Отчисления на травматизм (3%)	900 руб.
ИТОГО	15600
НДФЛ (13%)	3250 руб.
УСН (6%)	1500 руб.
ПФР (22%)	5500 руб.
ФФОМС (5,1%)	1275 руб.
ФСС (2,9%)	725 руб.
Отчисления на травматизм (3%)	750 руб.
ИТОГО	13000

Unit экономика

Цена товара обуславливается
ценой материала 12 р. за шт. (387 р.
/ 1.5x1м) и ценой услуг ателье 100 р.

Соответственно конечная цена
продажи равна 199 р., что выше
себестоимости и ниже цены
ближайших конкурентов

Окупаемость проекта

Окупаемость проекта после начала продаж 3 партии бахил

График за 6 месяцев продаж

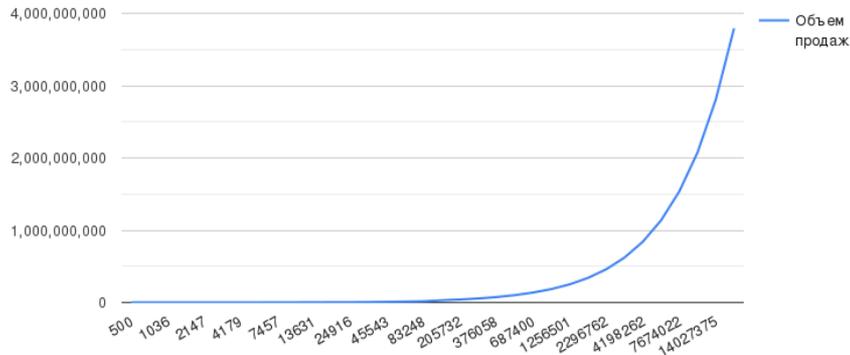
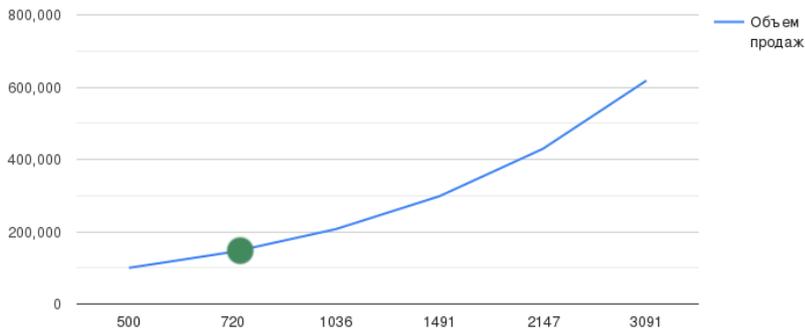


График за 3 года продаж

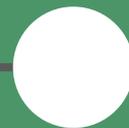
Дорожная карта проекта

Февраль

Февраль - Март

Апрель - Май

Май - Июнь



Постановка проблемы:

- Создание идеи проекта
- Формирование команды
- Анализ экологической ситуации в мире

Постановка задач:

- Разработка продукта – экобахил
- Создание макета;
- Определение с материалом для производства

Разработка решения:

- Выбор ткани для создания бахил
- формирование уникальной размерной сетки для них
- Выбор ателье для производства

Внедрение:

- Тестирование первых бахил
- Выпуск и реализация первой партии
- Улучшение бизнеса (Покупка рекламы у экоблогеров и заключение договоров с частными клиниками)

Постановка задач:

- Анализ целевой аудитории.

Распределение ролей в команде



Анализ конкурентов

Бирюкова Анастасия, Горская София
ответственный: Бирюкова Анастасия



Создать бизнес-модель

Бирюкова Анастасия, Багавдинов Расул
ответственный: Бирюкова Анастасия



Выбрать аудиторию и маркетинговую стратегию

Бирюкова Анастасия, Горская София
ответственный: Горская София



Дорожная карта

все участники
ответственный: Горская София



Подготовка финансового плана проекта

Расул Багавдинов, Почкалов Владислав
ответственный: Багавдинов Расул



Подготовка итоговой презентации

Горская София, Почкалов Владислав; ответственный: Почкалов Владислав)



Сдача итоговой презентации



Создание тестовых вариантов продукта (Почкалов Владислав;

ответственный: Почкалов Владислав)



Итоги:

Наши экобахилы являются прекрасной альтернативой одноразовым полиэтиленовым бахилам

Разнообразие цветов поможет каждому выбрать бахилы, подходящие к их стилю

Так же наши бахилы имеют широкую размерную сетку: от 32 до 46. Поэтому их сможет носить каждый: от детей до взрослых

Водонепроницаемые свойства мембранной ткани так же полезны после использования бахил, ведь их очень легко и быстро очистить под струей проточной воды

Экобахилы могут как стать заменой бахил в поликлиниках, образовательных учреждениях и прочих подобных местах, так и стать чехлами на обувь, защищающими ее от уличной грязи и слякоти.

