

«Шеф-повар дома»

Подготовили проект: Родионова София, Сурга Никита.
Руководитель проекта: Дуплякова Анна Борисовна,
Евсеева Татьяна Витальевна

Содержание проекта

1. С1 Целевая группа
2. В1 Планы–идеи
3. D1 Планирование рабочего процесса
4. E1 Маркетинговое планирование
5. G1 Техничко-экономическое обоснование

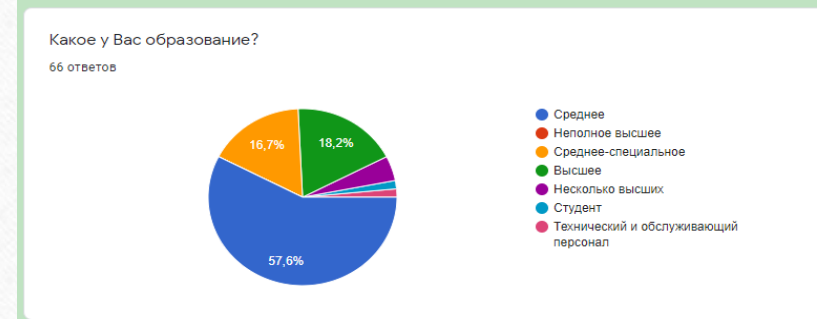
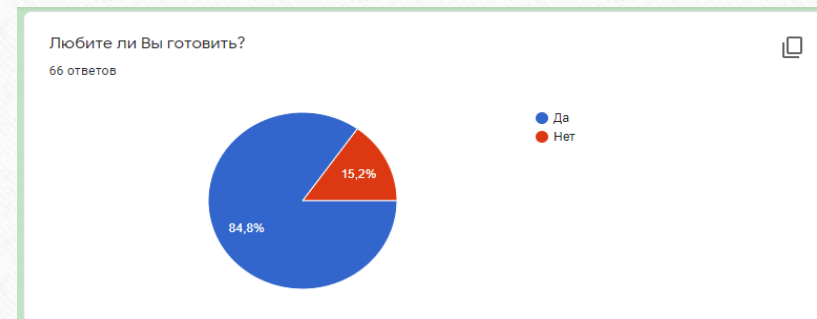
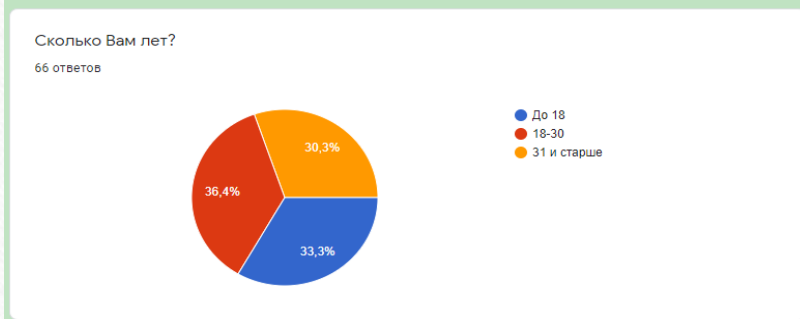
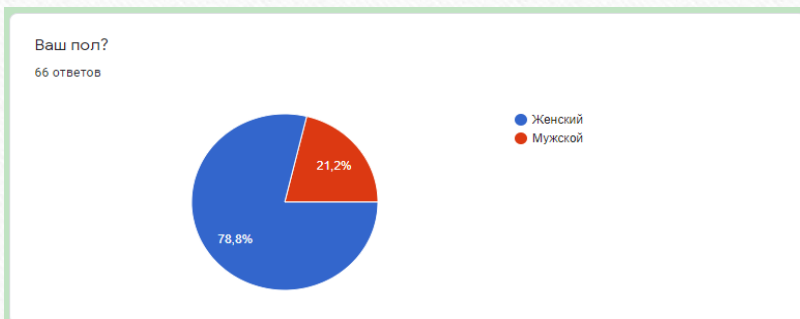
Основные идеи, цели проекта

- «Шеф-повар дома» – символизирует миссию нашего бизнес-проекта, предоставление людям возможности для реализации своих кулинарных способностей дома.



C1 Целевая группа

- Соц опрос



Целевые рынки сбыта

1. Основной
 - 1.1. Студенты
 - 1.2. Работающие граждане РФ (26-35 лет)
 - 1.3. Работающие граждане РФ (36-49 лет)
2. Дополнительный
 - 2.1. Русскоговорящие граждане иностранных государств
3. Перспективный
 - 3.1. Иностранцы владеющие английским, немецким, испанским, французским
 - 3.2. Спортсмены, люди ведущие ЗОЖ, веганы
 - 3.3. Самозанятые, ИП



В1 Планы-идеи

Ключевые факторы успеха

1. Профессиональная компетенция
2. Профессиональные наставники и консультанты
3. Уникальность контента
4. Актуальная цена
5. Территориальная независимость
6. Ресурсы Коворкинг-центра



Экспресс-анализ «5 сил Портера» от 1 до 10 баллов

Сила/ параметры	Наличие проблемы	Негативное влияние	Возможности центральной проблемы	Результат
Покупатели(давление покупателей)	6	3	4	5
Поставщики (давление поставщиков)	6	2	7	1
Конкуренты действующие и новые (их давление)	8	6	5	9
Товары-заменители(давление на бизнес)	7	5	5	7
Угроза появления новых игроков на рынке	6	3	6	3

D1 планирование рабочего процесса

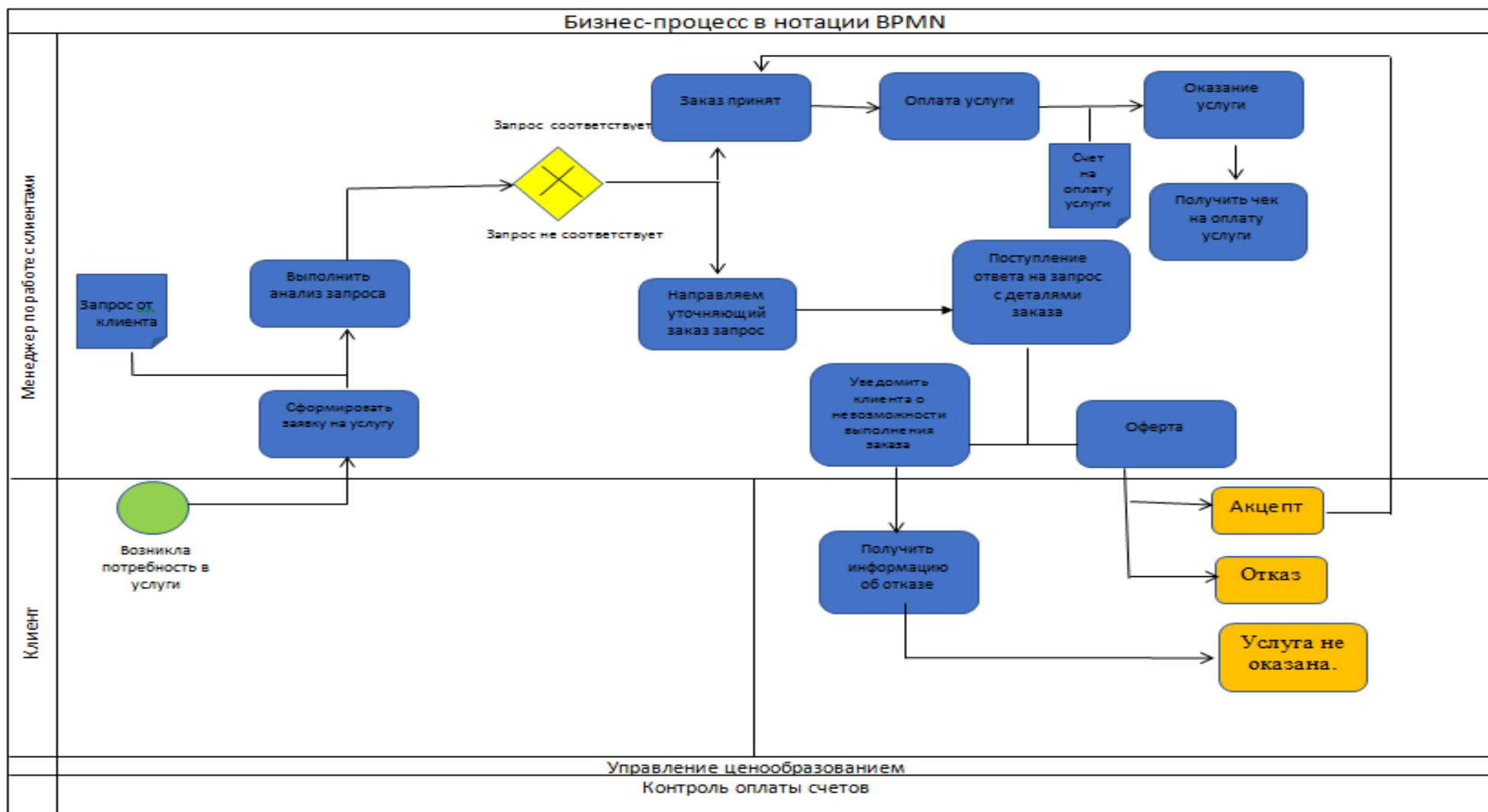
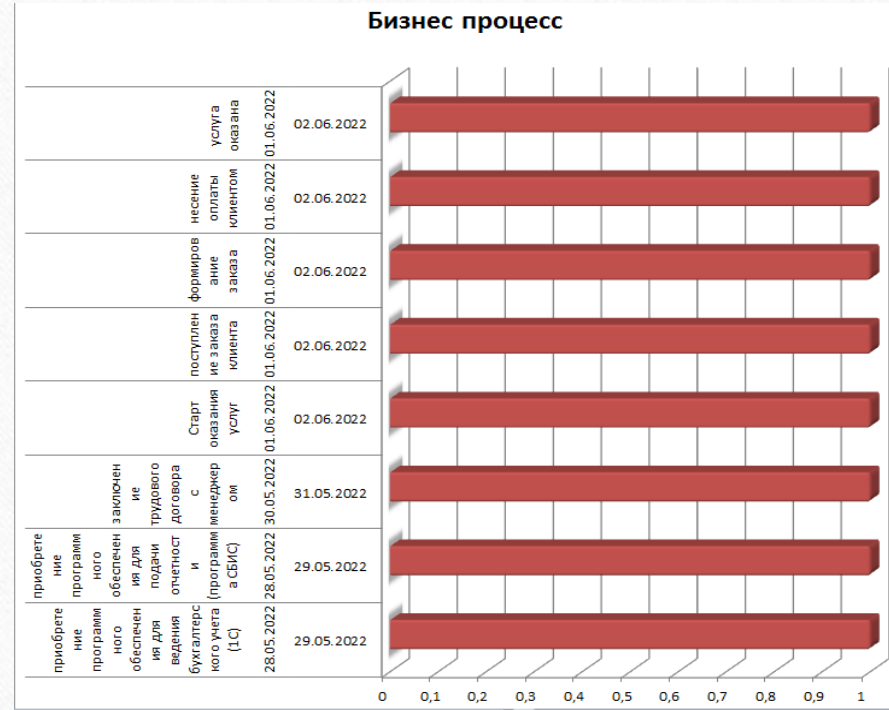
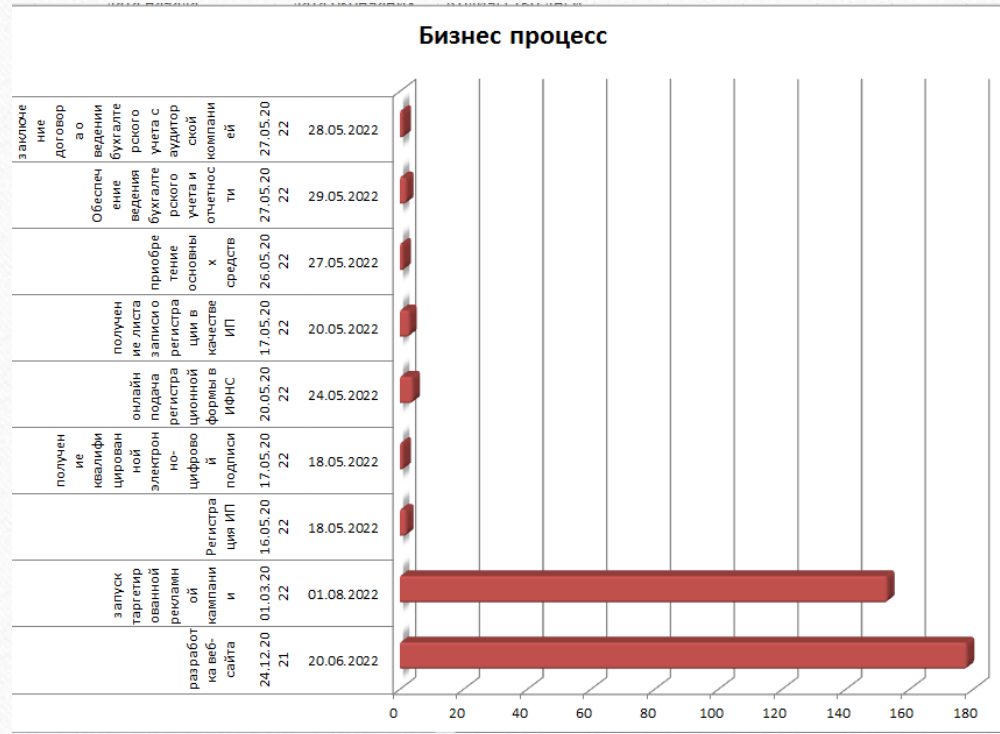


Диаграмма Ганта



E1 Маркетинговое планирование



Анализ конкурентной среды

Показатель	Наша компания	Конкурент (“Ленивый кулинар”)
Продукт	Уникальный, использование камчатских ингредиентов	Идентичный конкурентам на онлайн-рынке продукт
Цена	Ниже рыночной	Среднерыночная
Место продаж	Интернет-сеть	Интернет-сеть
Продвижение	Социальные сети с небольшим количеством подписчиков, таргетированная, контекстная реклама	Социальные сети с большим количеством подписчиков, таргетированная, контекстная реклама
Люди	Студенты профильных специальностей	Нет профильного образования
ИТОГО:	Наша компания конкурентна на рынке и имеет ряд преимуществ и недостатков.	

Тактическое планирование

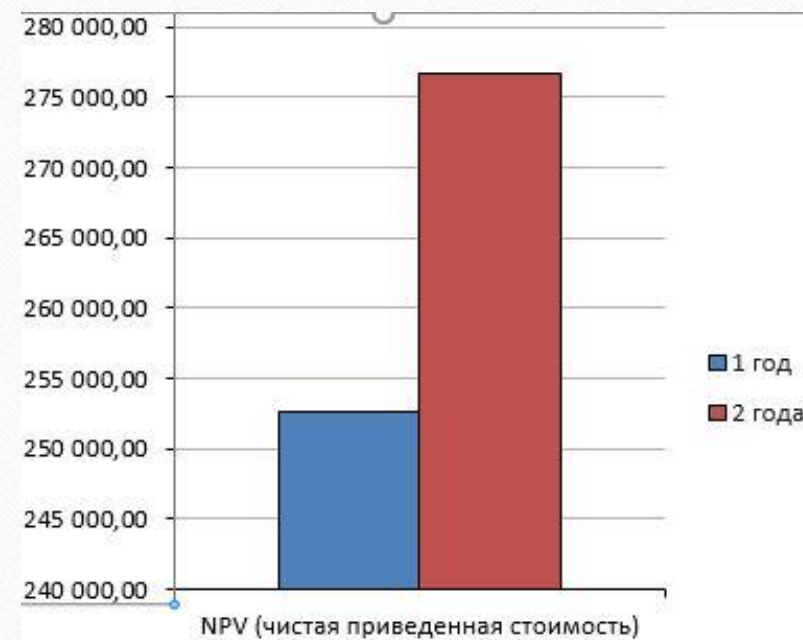
Канал	Бюджет
контекстная реклама	15 0000 руб/мес.
Создание сайта для онлайн-оплатой услуг и ознакомительной информацией о предлагаемых пакетах услуг. (используя программу Tilda)	0 руб
Таргетированная реклама (VK, myTarget, Одноклассники)	40 000 руб/мес
Итого Стартовые издержки	55 000 руб

G1 Технико-экономическое обоснование



NPV (чистая приведенная стоимость)

период	1 год	2 года
денежный поток (CF)	249000	449160
коэффициент дисконтирования	0,16	0,16
период	1	2
NPV (чистая приведенная стоимость) (руб.):	124500,04	149720,02



Благодарим за внимание

