

# Мебель «RADO»

ПЛАТФОРМА  
УНИВЕРСИТЕТСКОГО  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



# ПРОБЛЕМА



- Отсутствие удобного оффлайн и онлайн маркета для продажи мебели
- Нестабильность спроса: спрос на мебель может колебаться в зависимости от экономических условий.
- Зависимость от импорта: многие материалы и комплектующие для производства мебели приходится импортировать, что увеличивает стоимость продукции и делает ее менее конкурентоспособной.
- Сложность входа на рынок: для того чтобы начать производство мебели, необходимо иметь значительные финансовые ресурсы, а также опыт и знания в этой области.

- Проект решает проблему – потребностей людей в удобной и функциональной мебели для обустройства своего дома или рабочего пространства. Потребителями являются люди разных возрастных групп, с разными вкусами и предпочтениями, с разным уровнем дохода. Магазин мебельной продукции решает все эти задачи, предлагая подходящий ассортимент товаров и услуг для удовлетворения потребностей каждого клиента.
- Маркетинг и продвижение: активно использовать рекламу и продвижение в социальных сетях, чтобы привлечь внимание к продукции и увеличить продажи.
- Сотрудничество с ключевыми российскими партнерами на рынке мебели, для уменьшения стоимости продукции и поддержки российского бизнеса.
- Развитие дистрибуции: расширять сеть дистрибьюторов и магазинов, чтобы увеличить доступность продукции для потребителей.

## Ключевые партнеры:

- Мебельное производство - WallyTally.
- Оптовая фабрика «Ластра»
- Барнаульская фабрика «Форант»
- Дизайнерское бюро, которое присоединиться к нам и будет дополнительно разрабатывать мебель.

# КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

№	Критерии (измеримые)	Мебель RADO	HOFF	Цвет диванов	Шатура	Интернет магазин Столплит	Интернет магазин Многомебели
1	Продукты	широкий ассортимент фабричной мебели, а также изготовление по индивидуальному заказу	мебель для дома и офиса, аксессуары, текстиль	широкий ассортимент диванов различных стилей и размеров	мебель для гостиной, спальни, кухни и детской комнаты	разнообразная мебель для всех помещений	широкий выбор мебели от различных производителей.
2	Ценовая политика	доступные цены, индивидуальный подход к клиентам	средние цены, акции и скидки	разнообразие ценовых категорий, акции и распродажи	средние цены, индивидуальный подход к клиентам	доступные цены, скидки для постоянных клиентов	разнообразие ценовых категорий, акции и специальные предложения
3	Качество	высокое качество продукции и изготавливаемой мебели	надежные материалы, высокое качество изготовления	высокое качество диванов, использование качественных материалов	высокое качество, долговечность продукции	надежные материалы, легкая сборка	разнообразие качественных материалов, гарантия на продукцию
4	Маркетинговые стратегии	участие в выставках, активное продвижение соц.сетей	активное участие в социальных сетях, яркая реклама	программа лояльности для постоянных клиентов	участие в региональных выставках и ярмарках	организация мастер-классов, акции и специальные предложения	участие в международных выставках, рекламные акции
5	Доля рынка	молодой развивающийся онлайн и офлайн магазин	популярный бренд в России и Европе	устойчивая позиция на региональном рынке	лидер на рынке мебели в определенном регионе.	широкая сеть клиентов по всей стране	популярный интернет-магазин с большой клиентской базой



## Бизнес-модель Остервальдера - Пенье

 <p><b>Ключевые партнеры</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мебельное производство - WallyTally.</li> <li>2. Оптовая фабрика «Ластра»</li> <li>3. Барнаульская фабрика «Форант»</li> <li>4. Дизайнерское бюро, которое присоединится к нам и будет дополнительно разрабатывать мебель.</li> </ol>	 <p><b>Ключевые виды деятельности</b></p> <p>Создание и производство мебельной продукции (в частности мягкой и корпусной)</p>	 <p><b>Ценностное предложение</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Широкий ассортимент мебели высокого качества, произведенного в России.</li> <li>2. Услуги по индивидуальному изготовлению мебели, чтобы удовлетворить любые потребности наших клиентов..</li> <li>3. Своевременная и быстрая доставка.</li> <li>4. Профессиональная команда</li> </ol>	 <p><b>Взаимоотношения с клиентами</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Онлайн на сайте организации</li> <li>2. Ютуб канал с видео сборкой</li> <li>3. Офлайн магазин</li> </ol>	 <p><b>Потребительские сегменты</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Люди, которые только что переехали в новую квартиру или дом.</li> <li>2. Люди, планирующие ремонт и обновление интерьера.</li> <li>3. Владельцы коммерческих помещений, которые хотят улучшить условия для своих сотрудников или клиентов.</li> <li>4. Родители, покупающие мебель в связи с ростом семьи.</li> <li>5. Представители различных профессий, которым нужна специализированная мебель для работы (например, медицинские работники, учителя, художники и т.д.).</li> <li>6. Инвесторы, покупающие дорогую мебель для последующей перепродажи или сдачи в аренду.</li> </ol>
<p> <b>Структура издержек</b></p> <p>Хостинг сайта. Прямые материальные затраты. Прямые трудовые затраты. Амортизация. Коммунальные услуги. Арендные траты. Маркетинговые расходы. Логистические расходы. Затраты на исследования и разработки мебели</p>		<p> <b>Структура доходов</b></p> <p>Продажа товаров Услуги по индивидуальному изготовлению мебели Участие в выставках и ярмарках</p>		

# ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ



Инвестиции потребуются для более поздних этапов после реализации набросков и создания первых прототипов. Инвестиции понадобятся для:

- Разработка продуктов
- Маркетинговые активности
- На логистику продукта
- На хостинг платформ где будет реализована продажа товаров

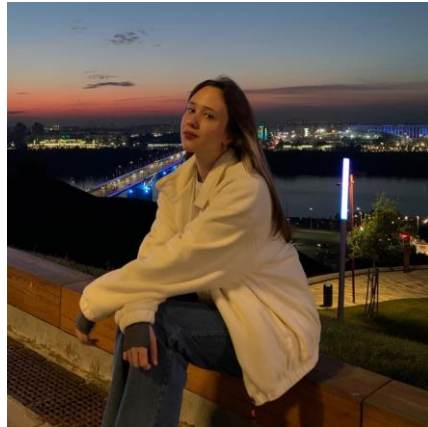


# КОМАНДА ПРОЕКТА



**Галеева  
Дина**

Проект менеджер



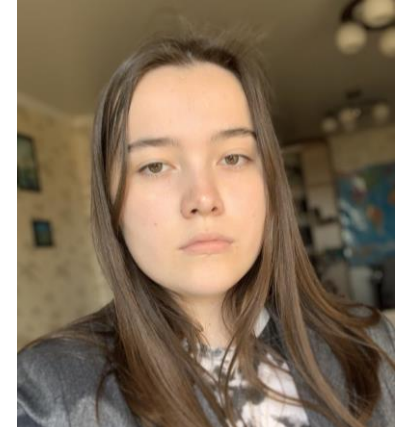
**Гущина  
Олеся**

Дизайнер



**Каплева  
Анна**

Разработчик



**Насыбуллина  
Ралина**

Генератор идей

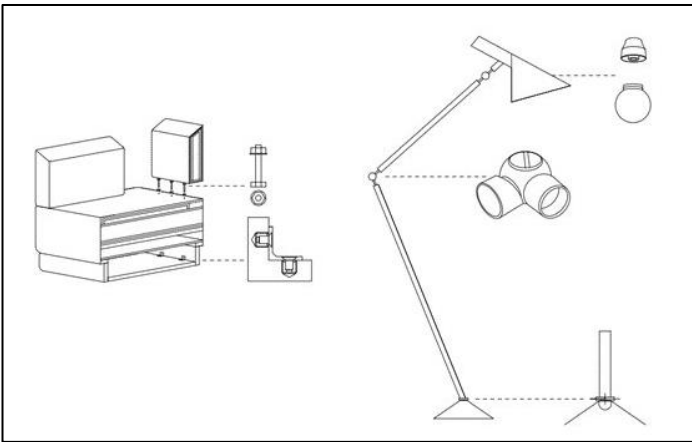
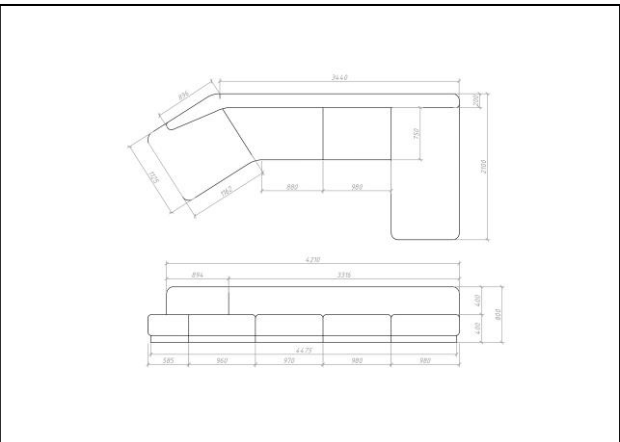
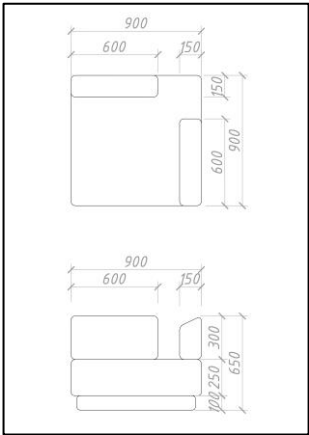


# ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА



1. Идея и концепция
2. Подробная разработка с помощью команды дизайнеров нанятых из дизайнерского бюро
3. Проектирование и разработка продукта
4. Тестирование прототипа
5. Изготовление продукта
6. Контроль качества
7. Проведение маркетинговых исследований и анализ рынка
8. Презентация продукта для инвесторов
9. Продажа продукта в онлайн и офлайн магазин
10. Запуск производства и продажи продукции

# ПРОТОТИП МОДЕЛЕЙ



# СПАСИБО!

КОНТАКТЫ

[galeeva.dina2018@yandex.ru](mailto:galeeva.dina2018@yandex.ru)

