

ДИПЛОМ В НОМИНАЦИИ
«УМЕНИЕ УВИДЕТЬ ПРОБЛЕМУ»

Международный конкурс
студенческих стартапов
«БИЗНЕС-ГЕНЕРАЦИЯ – 2023»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
к стартап-проекту

Сайт-стилист «Знічка»

(полное название стартап-проекта)

Шурьякова Юлия Владиславовна;

Зданевич Полина Сергеевна;

Меленчук Владислава Руслановна;

Хололович Диана Викторовна.

Ф.И.О. автора(ов) – полностью

Учреждение образования «Брестский государственный
технический университет»

образовательное учреждение - полностью)

Мишкова Маргарита Петровна,

доцент, кандидат экономических наук

Ф.И.О. коуч-консультанта (если есть) – полностью, должность

«Знічка», в переводе с белорусского языка «падающая звезда», олицетворяет исполнение желаний.

Миссия: помогать людям чувствовать себя лучше и увереннее за счет правильно подобранных образов для каждого, а также обеспечивать простоту, удобство и возможность привлекательного выбора.

Слоган: исполняйте мечты вместе с нами каждый день!

1. Обоснование инициации проекта:

- Покупатели хотят экономить время при поиске одежды
- Покупатели хотят экономить деньги при поиске одежды
- Покупатели хотят получать персонализированные рекомендации по подбору образов: кроме товара они хотят получить услуги, которые сэкономят их время и деньги, а именно помощь в выборе товара определенного фасона, стиля, а также определенной цены, получить помощь в создании образа.

2. Актуальность идеи:

В последнее время всё больше развивается Интернет-торговля, покупателям доступно большое разнообразие товаров и магазинов, которые продают одежду, обувь и аксессуары. Предлагаемых товаров так много, что покупателю требуется тратить очень много времени на поиск подходящих товаров по требуемой цене.

Мы провели опрос среди студентов и преподавателей нашего университета, в результате которого выявили боль целевой аудитории: 40 % опрошенных тратят на покупку вещей более 2 часов, у 60 % имеются вещи, которые они не надевали после покупки, а 67% хотели бы облегчить свою жизнь, используя сайт-стилист.

Как много времени Вы тратите на покупки вещей?

100 ответов

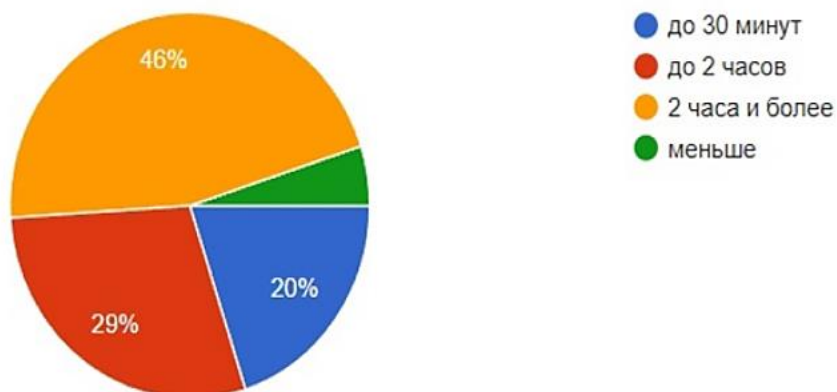


Рисунок 1 – Затраченное время на покупку вещей

Пользуетесь ли Вы интернет-магазинами?

100 ответов

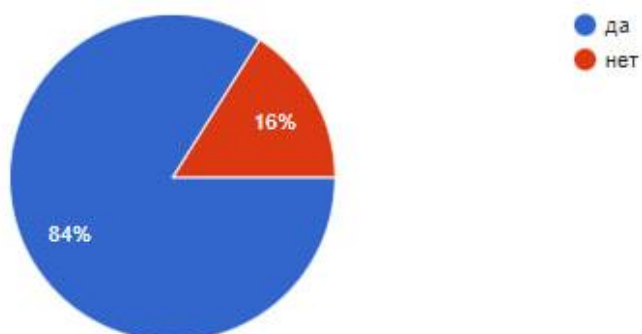


Рисунок 2 – Актуальность интернет-магазинов

Есть ли у Вас вещи, которые Вы не надевали после покупки?

100 ответов

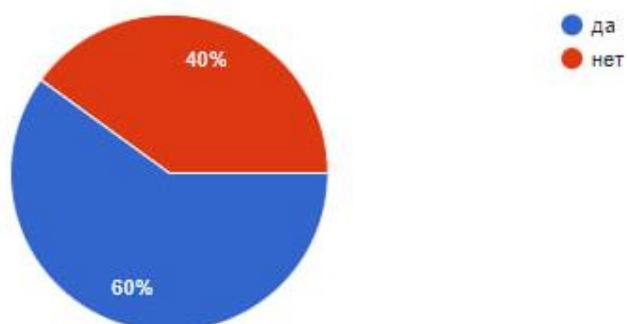


Рисунок 3 – Нерациональные покупки

Покупаете ли Вы продукцию белорусских брендов?

100 ответов

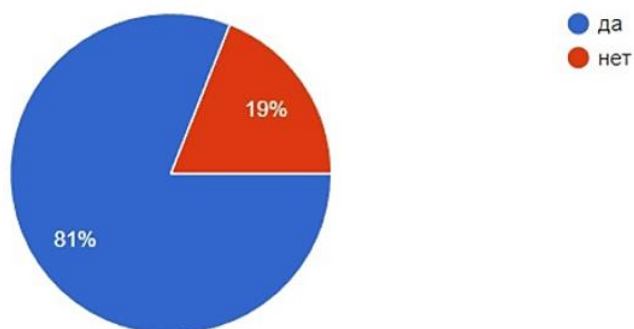


Рисунок 4 – Актуальность белорусских брендов

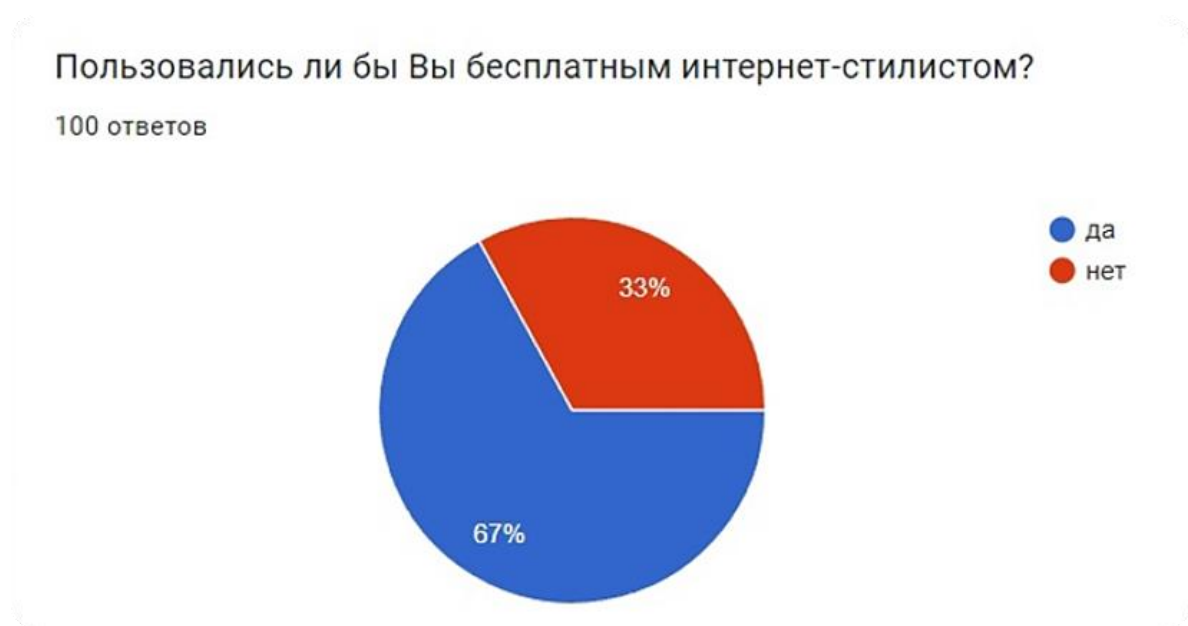


Рисунок 5 – Потребность в интернет-стилисте

Мы проанализировали полученные данные и предлагаем решение проблемы.

3. Основная идея стартапа:

«Знічка» — это не просто интернет-магазин, это сайт, который экономит Ваше время, помогает составить идеальный образ на основе Ваших предпочтений и подсказывает, в каких магазинах приобрести вещи, которые Вам понравились.

4. Краткое описание механизма реализации:

Клиент заходит на сайт, проходит опрос о цветовой гамме, о стиле одежды, а также указывает свои размеры и определяет бюджет, а также для улучшенного подбора можно загрузить свое фото, генерирует образ, выбирает понравившиеся вещи и оформляет покупку в личном кабинете.

5. Краткое экономическое обоснование

Одним из основных способов получения прибыли сайта «Знічка» - процент от продаж продукции белорусских брендов (до 5%), их реклама через уникальные партнерские ссылки, предоставляя брендовую продукцию посетителям и покупателям сайта. Дополнительным способом является: размещение рекламных баннеров или контекстных объявлений на платформе сайта.

Таблица 1 – Сравнительный анализ экономической эффективности

Показатели	«Знічка»		Конкуренты		Отклонение за месяц
	За месяц	За год	За месяц	За год	
Выручка	8344	100128	13523	162276	5179
Дополнительный доход	120	1440	450	5400	330
Налог от валовой выручки	507,84	6094	719,94	10060,56	212,1
Затраты	6256	75072	12358	148296	6102

Эффект (Прибыль)	1700	20402	895,06	9319,44	- 804,4
Эффективность	20,37%	20,37%	7,8%	7,8%	- 12,57%

Выручка:

Клиентов за день = 20 чел * 29,8 дней = 596 клиентов.

Средняя цена образа = 280 руб.

Среднее число белорусских брендов, сотрудничающих с «Знічка» = 30 магазинов.

Процент, получаемый от покупки = 5%

Выручка = 596 * 280 * 5% = 8344 руб.

Дополнительные доходы от размещения рекламы на сайте:

Стоимость 1 рекламы за 1000 просмотров = 15 руб.

Среднее число показов в день = 65 показов.

Число баннеров = 4 баннера.

Дополнительные доходы = 4 баннера * 15 руб * 2 = 120 руб.

Затраты:

Затраты на заработную плату работникам = 900 + 2500 + 1800 + (320 * 1) + 108 = 5628 руб.

Налог = (8344 + 120) * 6% = 507,84 руб.

Дополнительные расходы + аутсорсинг = 628 руб.

Затраты = 5628 + 628 = 6256 руб.

Прибыль = 8344 + 120 – 6256 – 507,84 = 1700 руб.

6. Ожидаемые результаты проекта:

«Знічка» станет прибыльным бизнесом, в долгосрочной перспективе ожидается:

- расширение клиентской базы,
- повышение лояльности клиентов,
- рост осведомленности потенциальных клиентов,
- рост уровня продаж,
- увеличение количества инвесторов,
- привлечение новых брендов,
- выход на мировой рынок,
- повышение имиджа на рынке,
- увеличение уровня прибыли и рентабельности.

Прибыль = Выручка + Доп. доход – затраты – налог = 8344 + 120 – 6256 – 507,84 = 1700 руб.

Рентабельность продаж = $\frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка от продаж}} * 100\% = \frac{1700}{8344} * 100\% = 20,37\%$

7. Анализ целевой аудитории:

- География: Россия, Беларусь, Казахстан и другие;

- Возраст: от 5 до 90 лет;
 - Пол: любой;
 - Интересы: мода, покупки, стилисты;
- Размер потенциальной аудитории: 20000 человек.

У потенциальной аудитории есть одна или все из перечисленных проблем:

- Не знают, что надеть на каждый день;
- Не знают, что надеть на особый случай;
- Недовольны своим гардеробом;
- Не могут составить целостный образ;
- Хотят меньше тратить времени и денег на покупку одежды и обуви;

8. Анализ конкурентов на рынке

В таблице представлены компании, которые оказывают схожие услуги и являются потенциальными конкурентами. Все компании являются крупными имидж-агентствами, которые оказывают онлайн услуги:

Таблица 2 – Анализ конкурентов на рынке

Компания	Сайт	Описание
SoFits.Me	http:// it.sofi ts.me/	Оказывают онлайн услуги по разбору гардероба и составлению готовых образов с доставкой товаров.
LookBox	https: //lbox.ru/	Стилист определяет потребности клиента и собирает готовые образы для клиента с доставкой товаров.
HelloModa	https://hellomoda.ru/	Стилистические услуги оказывают на основе системы типажей. Оказывают также образовательные услуги
Модная контора	https: //modnayakon-tora.ru/	Различные стилистические услуги, в том числе шоппинг туры в Европу. Оказывают также образовательные услуги
Имидж студия Марины Щеняевой	https: //shchenyaeva.art/	Стилистические услуги оказывают на основе системы типажей. Оказывают также образовательные услуги

9. Анализ и управление стейкхолдерами:

1. Покупатели:

- Им проще находить интересующий товар.
- Можно получить помощь в составлении лука без обращения к стилистам.
- Экономия времени и финансов в поиске подходящей вещи к уже имеющейся или в создании образа в целом.

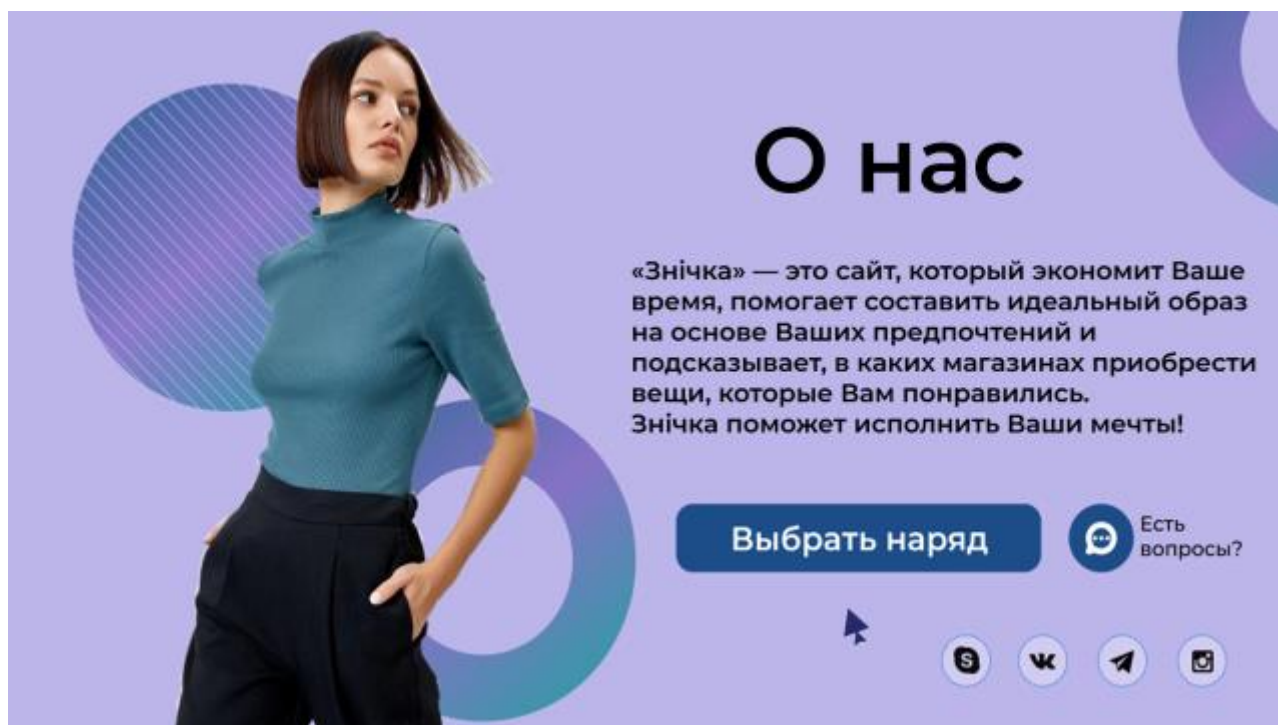
- Получение индивидуальной услуги.
- 2. Бренды (мировые, хорошо известные, новые на рынке):
 - Сервис станет дополнительной точкой продаж для брендов, а также местом, где они смогут найти своих покупателей.
 - Покупатели смогут находить товары брендов, если они будут участвовать в образах.
 - Сервис станет площадкой для знакомства покупателей с новым брендом.
- 3. Блогеры:
 - Простой и удобный инструмент создания контента для своей страницы.
- 4. Партнеры:
 - На сайте будут размещена продукция и реклама партнёров.

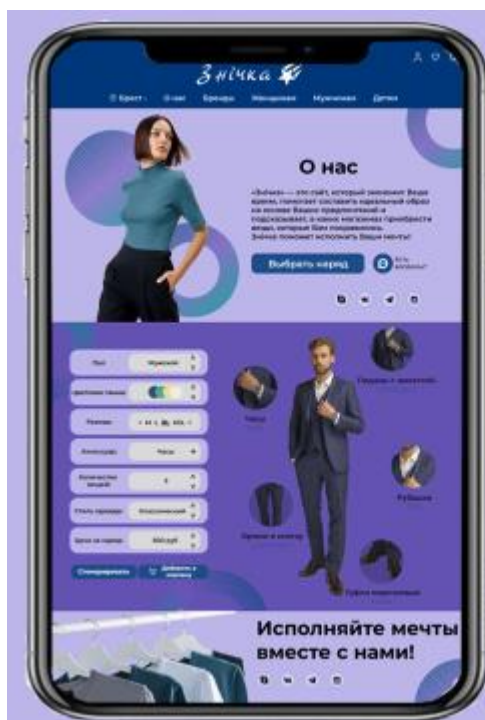
10. SWOT-анализ

Таблица 3 – SWOT-анализ «Знічка»

	ВОЗМОЖНОСТИ: 1.Расширение географии продаж; 2.Расширение рынка покупателей; 3.Увеличение количества услуг, в том числе автоматизированных; 4.Увеличение спроса на данный вид услуг.	УГРОЗЫ: 1.Снижение платежеспособности населения; 2.Изменение потребностей и вкусов покупателей; 3.Политическая нестабильность; 4.Повышение конкуренции.
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ: 1.Высокий уровень сервиса; 2.Широкий ассортимент товаров; 3.Профессиональный уровень консультирования; 4.Персонализированная услуга.	ПОЛЕ «СИВ»: 1. Благодаря тому, что все услуги персонализированные, может произойти расширение географии продаж. 2.Высокий уровень сервиса поможет расширить рынок покупателей.	ПОЛЕ «СИУ»: 1. Развитие конкуренции может привести, в долгосрочной перспективе, к улучшению качества работы с клиентами; 2. Широкий ассортимент товара помогает оставить довольными всех потребителей.
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ: 1.Высокая стоимость разработки системы; 2.Высокая стоимость продвижения продукта; 3.Неизвестность услуги на рынке Республики Беларусь; 4.Медленный выход на зарубежный рынок.	ПОЛЕ «СЛВ»: 1.Развитие комплекса маркетинга — это возможность к увеличению сотрудничества с другими странами; 2.Увеличение спроса на данный вид услуг может ускорить выход на зарубежный рынок.	ПОЛЕ «СЛУ»: 1.Нестабильность внешнеэкономических связей может привести к потере зарубежных активов; 2.Худший результат к которому приведут слабые стороны: банкротство и ликвидация предприятия.

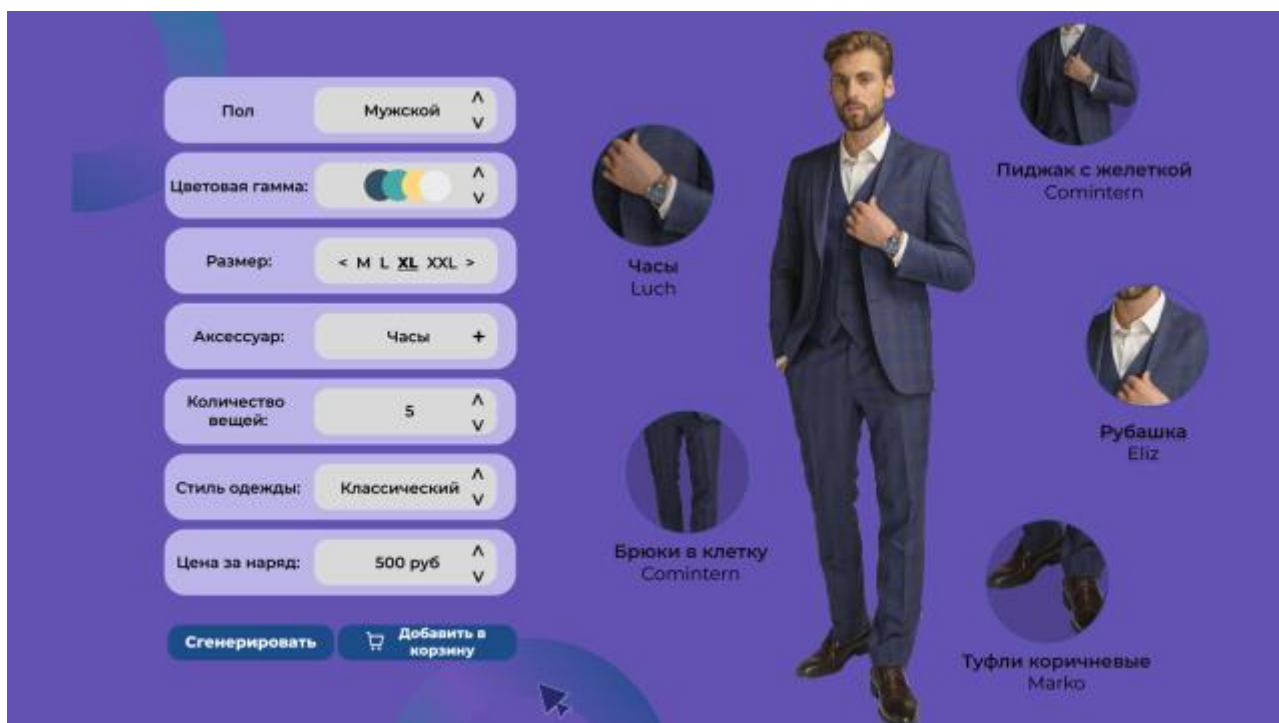
ПРЕЗЕНТАЦИЯ К СТАРТАП-ПРОЕКТУ



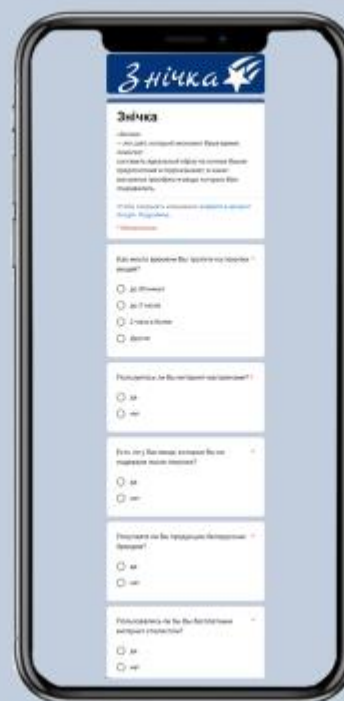


Как работает «Знічка» :

1. Зайти на сайта;
2. Пройти опрос и/или загрузить фото;
3. Сгенерировать образ;
4. Выбрать понравившиеся вещи;
5. Оформит покупку.

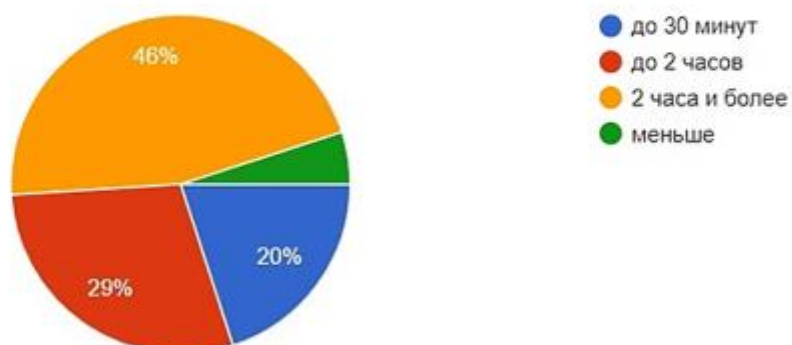


Опрос среди студентов и преподавателей:



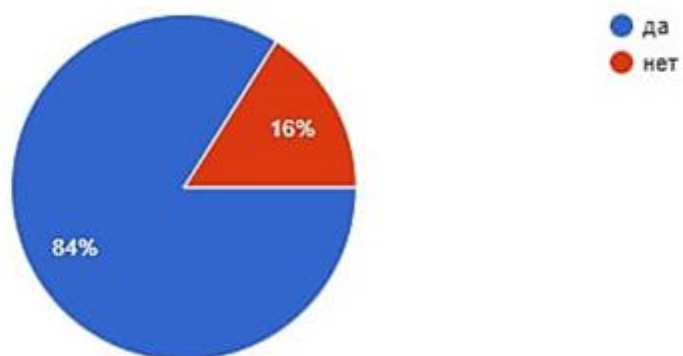
Как много времени Вы тратите на покупки вещей?

100 ответов



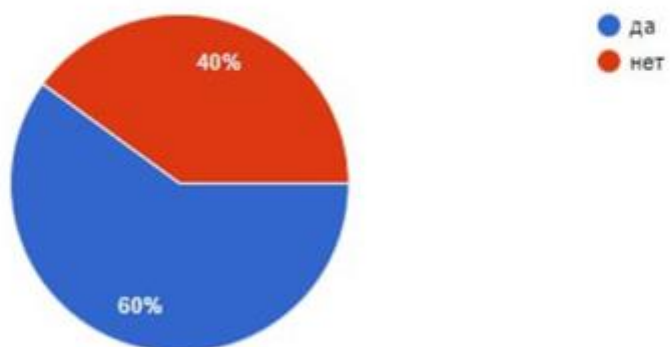
Пользуетесь ли Вы интернет-магазинами?

100 ответов



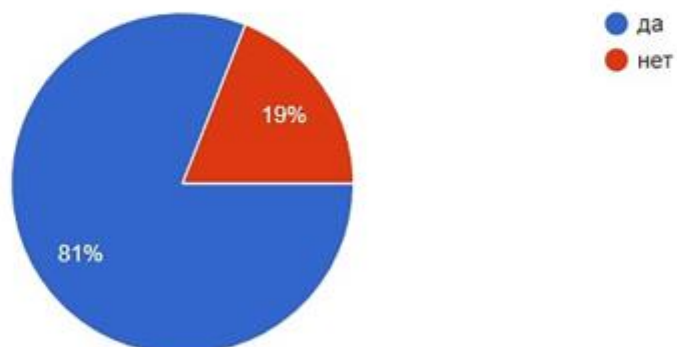
Есть ли у Вас вещи, которые Вы не надевали после покупки?

100 ответов



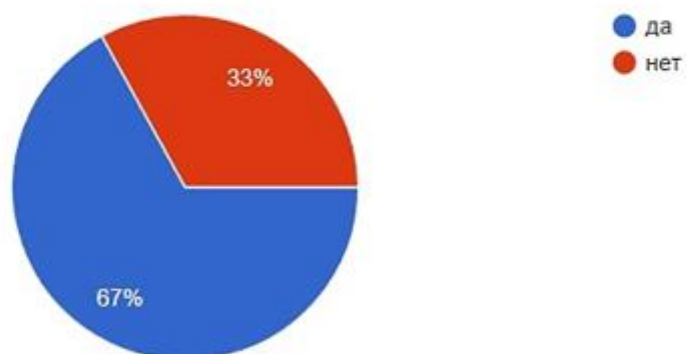
Покупаете ли Вы продукцию белорусских брендов?

100 ответов



Пользовались ли бы Вы бесплатным интернет-стилистом?

100 ответов



Почему «Знічка»



Экономия Вашего
времени



Удобный личный
кабинет



Безопасность и
надежность



Система уведомлений
о доставке товара



Ориентация на
клиента



Короткие сроки
доставки



Система
отслеживания товаров

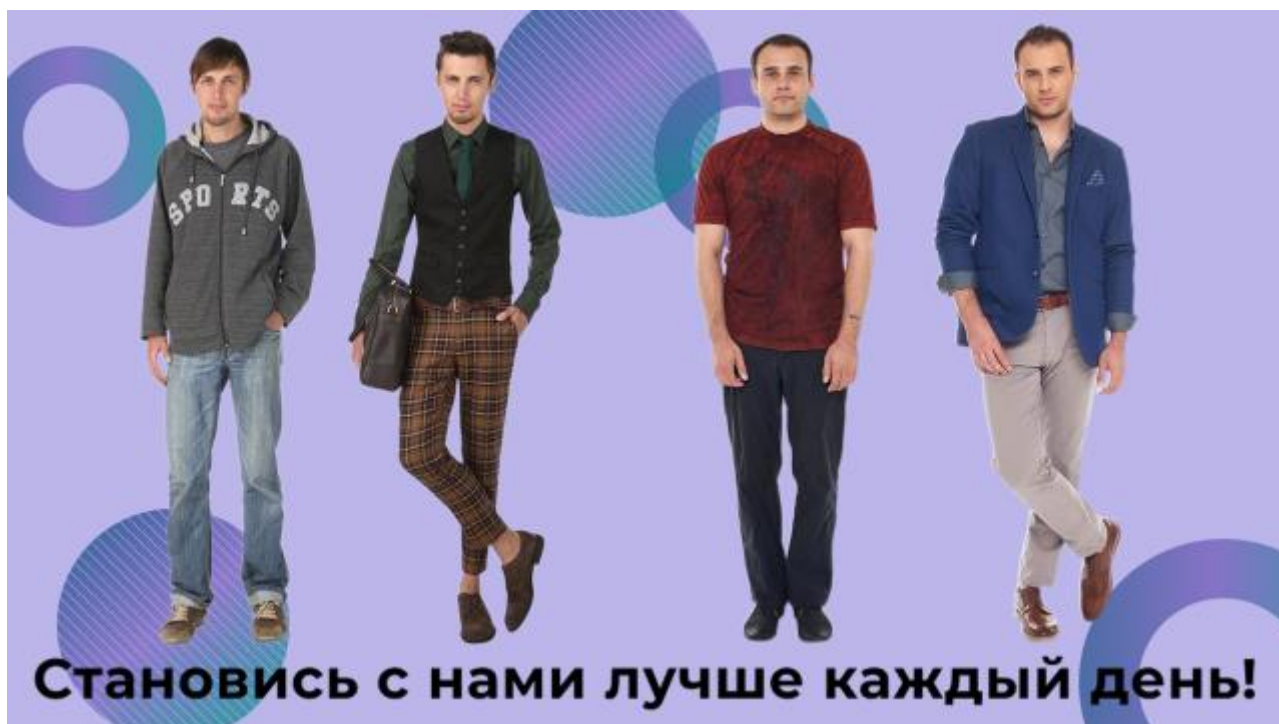


Гарантия возврата

Развернуть v



Становись с нами лучше каждый день!



Бренды:

Развернуть v



S-O

1. Благодаря тому, что все услуги персонализированные, может произойти расширение географии продаж.
2. Высокий уровень сервиса поможет расширить рынок покупателей.

S-T

1. Развитие конкуренции может привести, в долгосрочной перспективе, к улучшению качества работы с клиентами;
2. Широкий ассортимент товара помогает оставить довольными всех потребителей.



W-O

1. Развитие комплекса маркетинга — это возможность к увеличению сотрудничества с другими странами;
2. Увеличение спроса на данный вид услуг может ускорить выход на зарубежный рынок.

W-T

1. Нестабильность внешнеэкономических связей может привести к потере зарубежных активов;
2. Худший результат к которому приведут слабые стороны: банкротство и ликвидация предприятия.

Стейкхолдеры:

1 Покупатели

2 Бренды

3 Блогеры

4 Партнеры

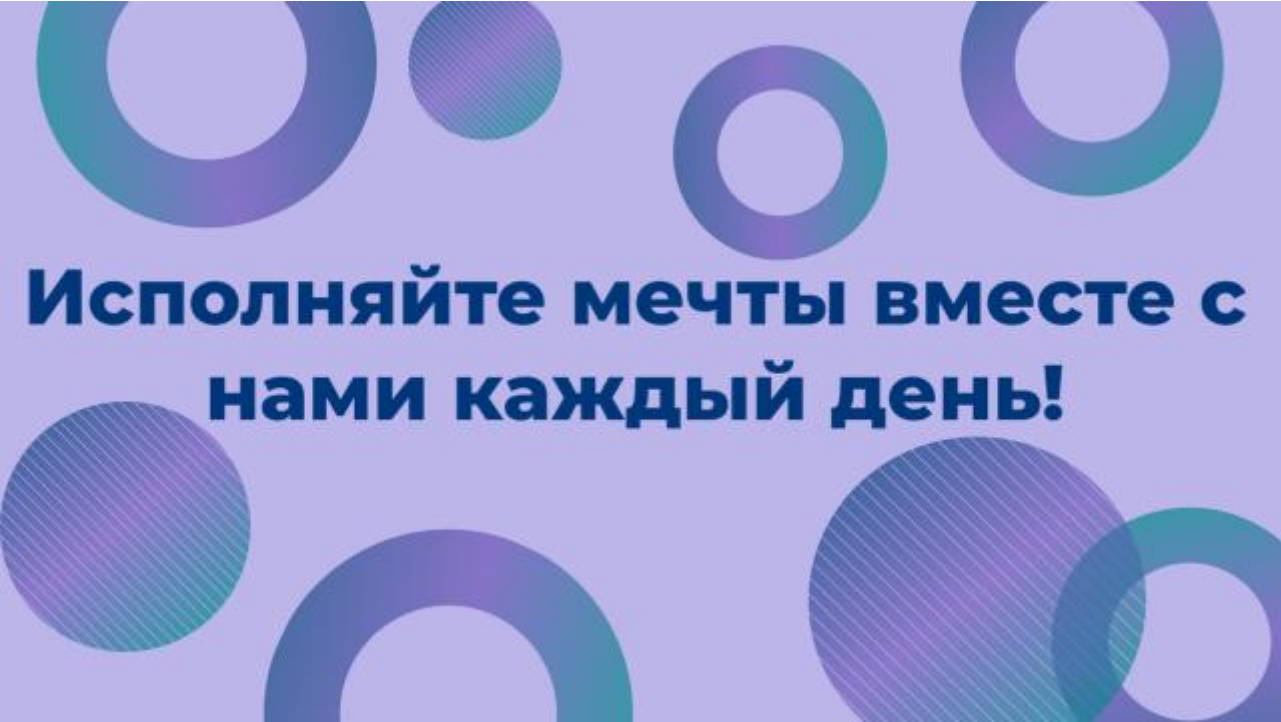


Оклады и график работы персонала

Должность	График работы	Время работы	Заработная плата
Администратор	2/2	По будням: 11:00 – 20:00, в выходные: 13:00 – 21:00	900 BYN/мес
Программист - разработчик	По будням	12:00 – 19:00	2500 BYN/мес
Web - дизайнер	По будням	11:00 – 18:00	1800 BYN/мес
Курьер	Почасовой заработок	–	1 час – 4р, в среднем 4 ч в день, 320 BYN/мес
Итого			5628 BYN/мес

Показатели эффективности

Показатели	«Знічка»		Конкуренты		Отклонения за месяц
	За месяц	За год	За месяц	За год	
Выручка	8344	100128	13523	162276	5179
Дополнительный доход	120	1440	450	5400	330
Налог от валовой выручки	507,84	6094	719,94	10060,6	212,1
Затраты	6256	75072	12358	148296	6102
Прибыль (Эффект)	1700	20402	895,06	9319,44	-804,4
Эффективность	20,37%	20,37%	7,8%	7,8%	-12,57%



**Исполняйте мечты вместе с
нами каждый день!**