



САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
SAMARA UNIVERSITY



**СТАРТАП-ЦЕНТР
САМАРСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

COSTON

КАСТОМИЗАЦИЯ ОДЕЖДЫ

ПОДЧЕРКИВАЕМ ВАШУ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ!

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА «КОСМОС ДЛЯ ЖИЗНИ»

2022

БИЗНЕС – МОДЕЛЬ ОСТЕРВАЛЬДЕРА

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Взаимоотношения с клиентами	Потребительские сегменты
<p>сайт «Alibaba»: Поставщик коробок - Xiamen Yixin Printing Co. Поставщик красок для одежды - Yiwu Qianmei Culture Products Co. Поставщик бумаги тишью - Xiamen Inlytek Development Co. Поставщик наборов кистей - Shenyang Yezhizhou Trade Co. Поставщик декоративных цепочек - Yiwu Guanfeng E-Commercial Co Персонал.</p>	<ul style="list-style-type: none"> составление стратегии анализ тренда поиск партнеров управление финансовыми потоками продвижение, повышение узнаваемости <p>Ключевые ресурсы</p> <p>Краски, коробки, декоративные цепочки для одежды, набор кистей от поставщика, бумага тишью, кроссовки, футболки, толстовки, брюки, лонгсливы</p>	<p>Продукция нацелена на подчеркивание индивидуальности покупателя, его мировоззрение и творчество.</p>	<p>Возврат 10% баллами от покупки; 1 балл = 1 рублю; Покупка может быть оплачена баллами на 100%; qr-код с промокодом на следующую покупку в боксе</p> <p>Каналы коммуникации и сбыта (каналы продвижения)</p> <p>Маркетплейс "Wildberries", канал для продаж</p>	<p>По результатам опроса из 193 интервьюируемых 97,4% (187 человек) возраста 15-19 лет, оставшаяся часть опрошенных возраста от 20 до 24 лет</p>

Структура расходов:	Потоки поступления доходов:
<p>Расходы на материалы, доставки, ЗП.</p>	<p>Потоки поступления доходов с продажи боксов "Coston"</p>

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ



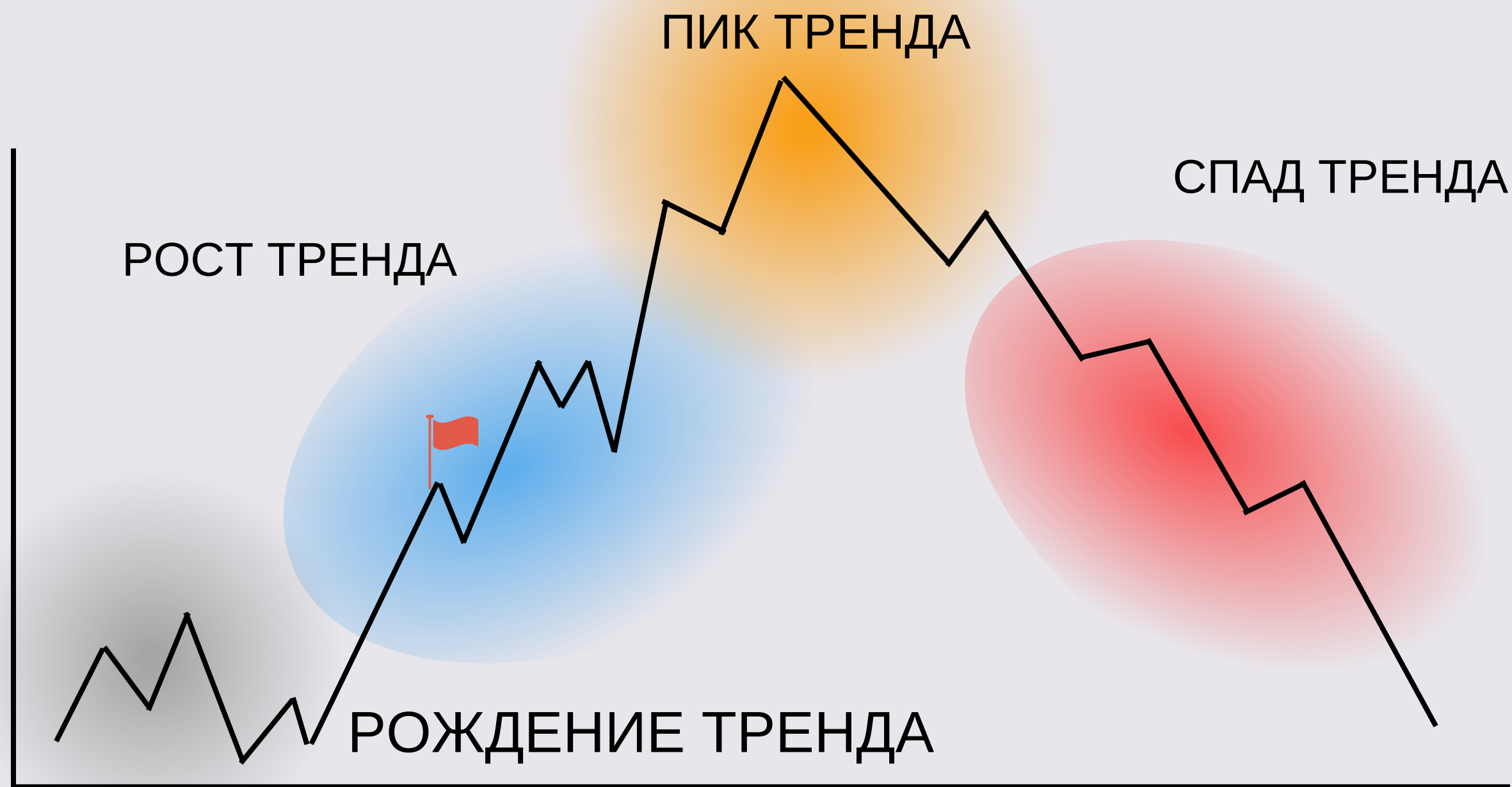
Фэшннет

Направление : инструменты поддержки создания дизайна и проектирования одежды

Риск: потеря технологического преимущества в результате деятельности конкурентов

На массовом рынке основные функции дизайна будут заменены включением потребителя в процесс дизайна, соавторство и творческие сотрудничества

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА



rise and grind



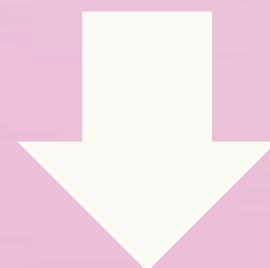
Away

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

РАЗРАБОТКА ЛИЧНОГО
БРЕНДА



СОЗДАНИЕ БОКСА ДЛЯ
КАСТОМА



НАПОЛНЕНИЕ КАНАЛА
ИНСТРУКЦИЯМИ ДЛЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ
ОСНОВ КАСТОМИЗАЦИИ

БОКС ДЛЯ КАСТОМА

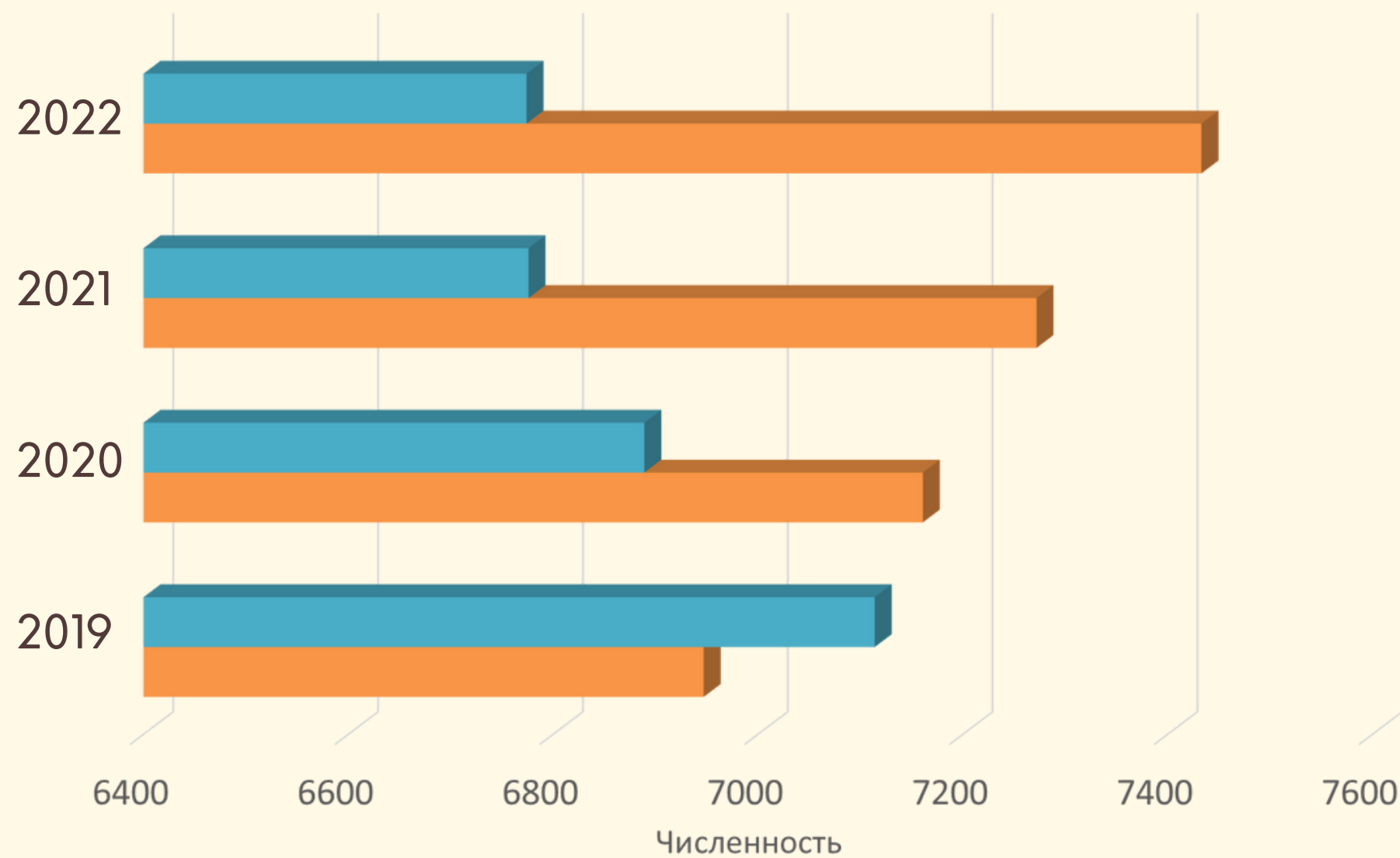
ОПЦИЯ НА ВЫБОР

КРАСКИ ДЛЯ ТКАНИ

ПЕРЕВОДНЫЕ КАРТИНКИ



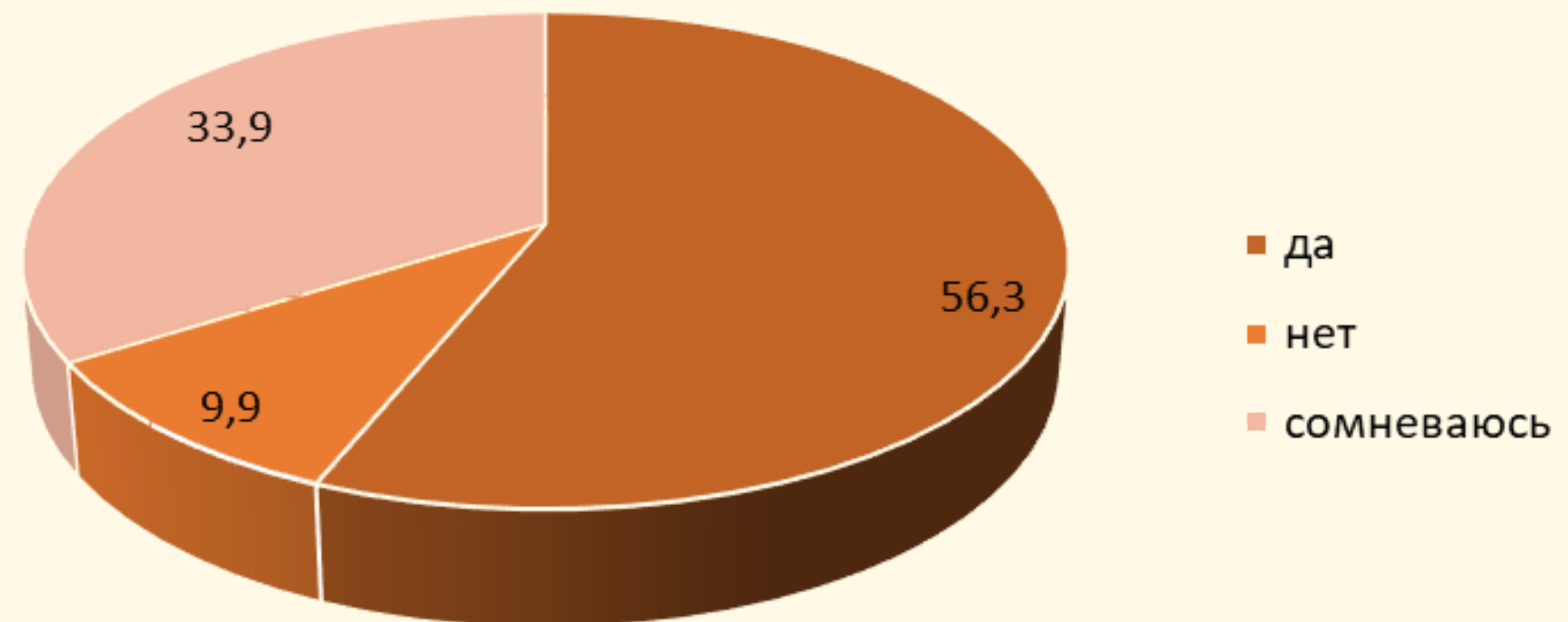
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



анализ динамики населения от 15 до 24 лет
с 2019 по 2022 гг.

Проведен опрос целевой аудитории на 193 человека

■ 20 – 24
■ 15 – 19





КОНКУРЕНТЫ

КОМПАНИЯ

ДОСТОИНСТВА

НЕДОСТАТКИ

CUSTOMIZE ME STUDIO

- ДОСТУПНЫЙ САЙТ
- НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННОЙ СТУДИИ-МАСТЕРСКОЙ

- РАБОТА ПО ОДНОЙ ТЕХНОЛОГИИ
- ЦЕНА ВЫШЕ СРЕДНЕГО
от 7 тысяч рублей

NIKE

- ОБЛАДАЕТ МИРОВОЙ ИЗВЕСТНОСТЬЮ
- "ДОЛГОЖИТЕЛЬ" НА РЫНКЕ - 59 ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ

- КАСТОМИЗАЦИЯ ТОЛЬКО КРОССОВОК
- ЗАВЫШЕННАЯ ЦЕНА
от 12 тысяч рублей

COSTON

- БОКС ДЛЯ КАСТОМА
- ДОСТУПНАЯ ЦЕНА
- РАЗНООБРАЗИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КАСТОМА

- МАЛЕНЬКАЯ УЗНАВАЕМОСТЬ
- ОТСУТСТВИЕ ОФФЛАЙН-ТОЧКИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

SWOT – АНАЛИЗ

Сильные стороны

- большой размерный ряд
- капсульная коллекция
- программа лояльности
- доступная цена

Возможности

- повышение качества товара
- развитие логистики
- расширение ассортимента
- рост аудитории

Слабые стороны

- сильные конкуренты
- нехватка рабочей силы на первых порах
- отсутствие репутации, опыта

Угрозы

- растущая конкуренция
- рост актуальности тренда
- рост цен на сырье

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

ВОЗВРАЩАЕМ 10% БАЛЛАМИ

1 БАЛЛ = 1 РУБЛЬ

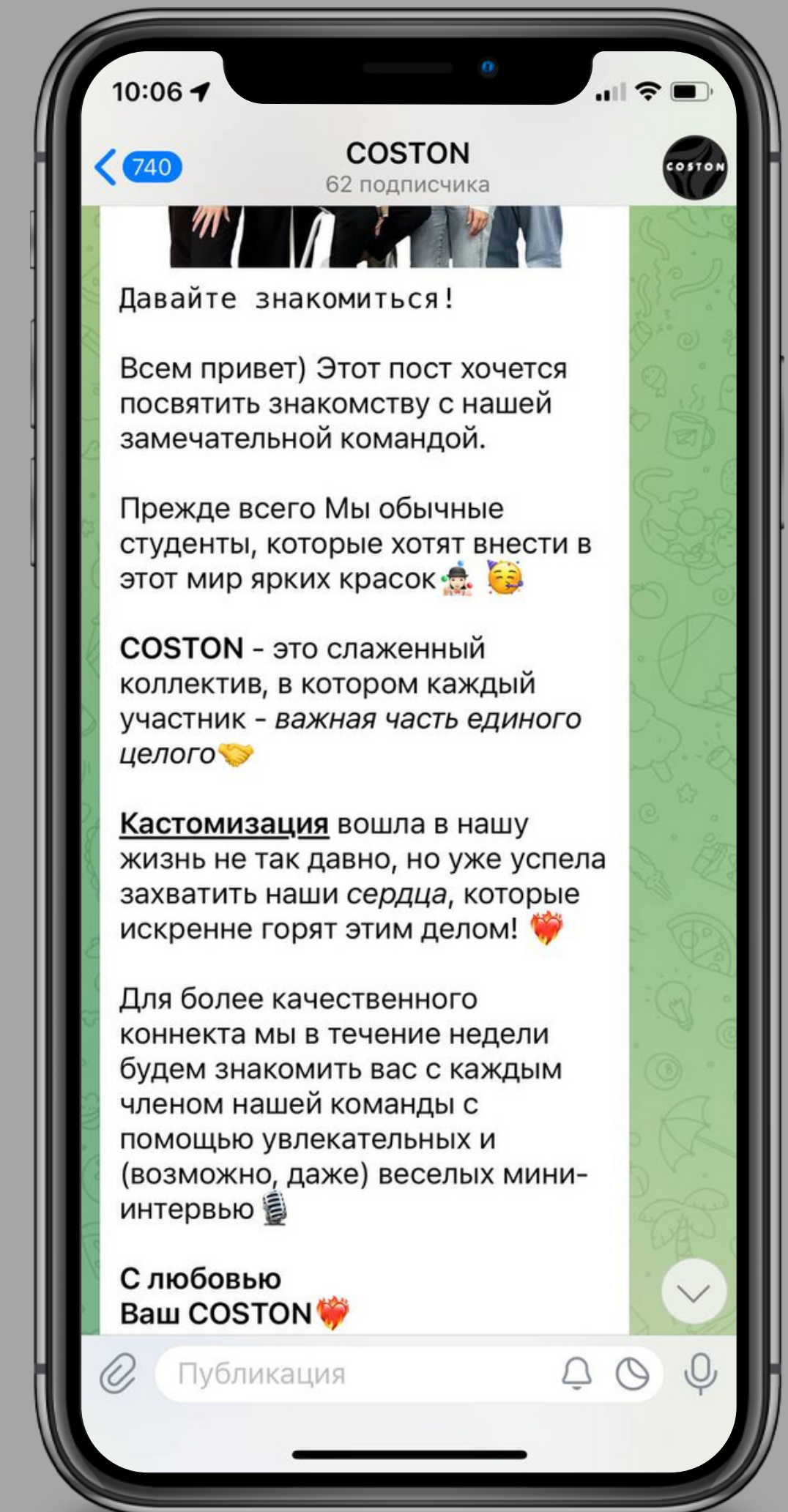
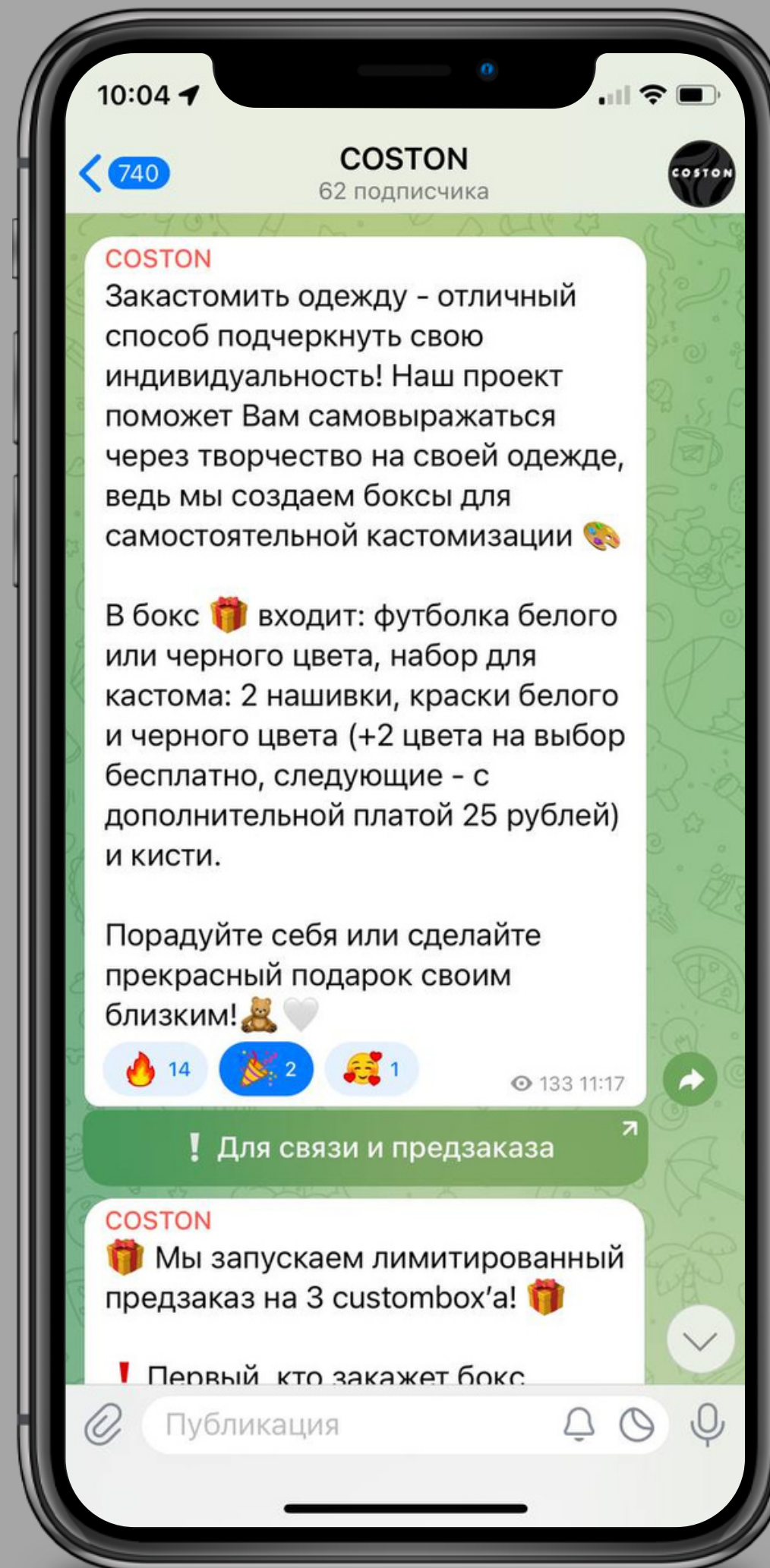
БАЛЛЫ МОЖНО ОБМЕНЯТЬ НА
СКИДКУ ПРИ ПОКУПКЕ

QR-КОД С ПРОМОКОДОМ ДЛЯ
СЛЕДУЮЩЕГО ЗАКАЗА



@COSTONSHOP

ДЛЯ СВЯЗИ И ПРЕДЗАКАЗА



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

* на производство бокса с футболкой

- 1 ФУТБОЛКА ~ 100 руб.
- 2 АТЛАС ДЛЯ ДЕКОРА ~ 110 руб.
- 3 ДЕКОР ~ 350 руб.
- 4 НАБОР ДЛЯ КАСТОМА ~ 1060 руб.
- 5 КОРОБКА И БУМАГА ~ 400 руб.

ИТОГО 2020 руб.

КАДРЫ

- 1 МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ
- 2 МАРКЕТОЛОГ
- 3 ДИЗАЙНЕР
- 4 УПАКОВЩИК
- 5 АНАЛИТИК
- 6 МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ
- 7 РУКОВОДИТЕЛЬ

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ

	ФУТБОЛКА	ТОЛСТОВКА	ЛОНГСЛИВ	БРЮКИ	КРОССОВКИ
СЕБЕСТОИМОСТЬ ОДНОГО БОКСА	2020	2900	2070	2670	3010
СТОИМОСТЬ С УЧЕТОМ НАЦЕНКИ + ДОСТАВКИ	3000	3890	3050	3520	4000
ПРОЦЕНТ ПРОДАЖ	47%	24%	11%	3%	15%

ПРИБЫЛЬ

ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖ

1 015 410

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

721 410

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

$1\,015\,410 - 721\,410 = 294\,000$

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

$294\,000 - 15\% = 249\,900$

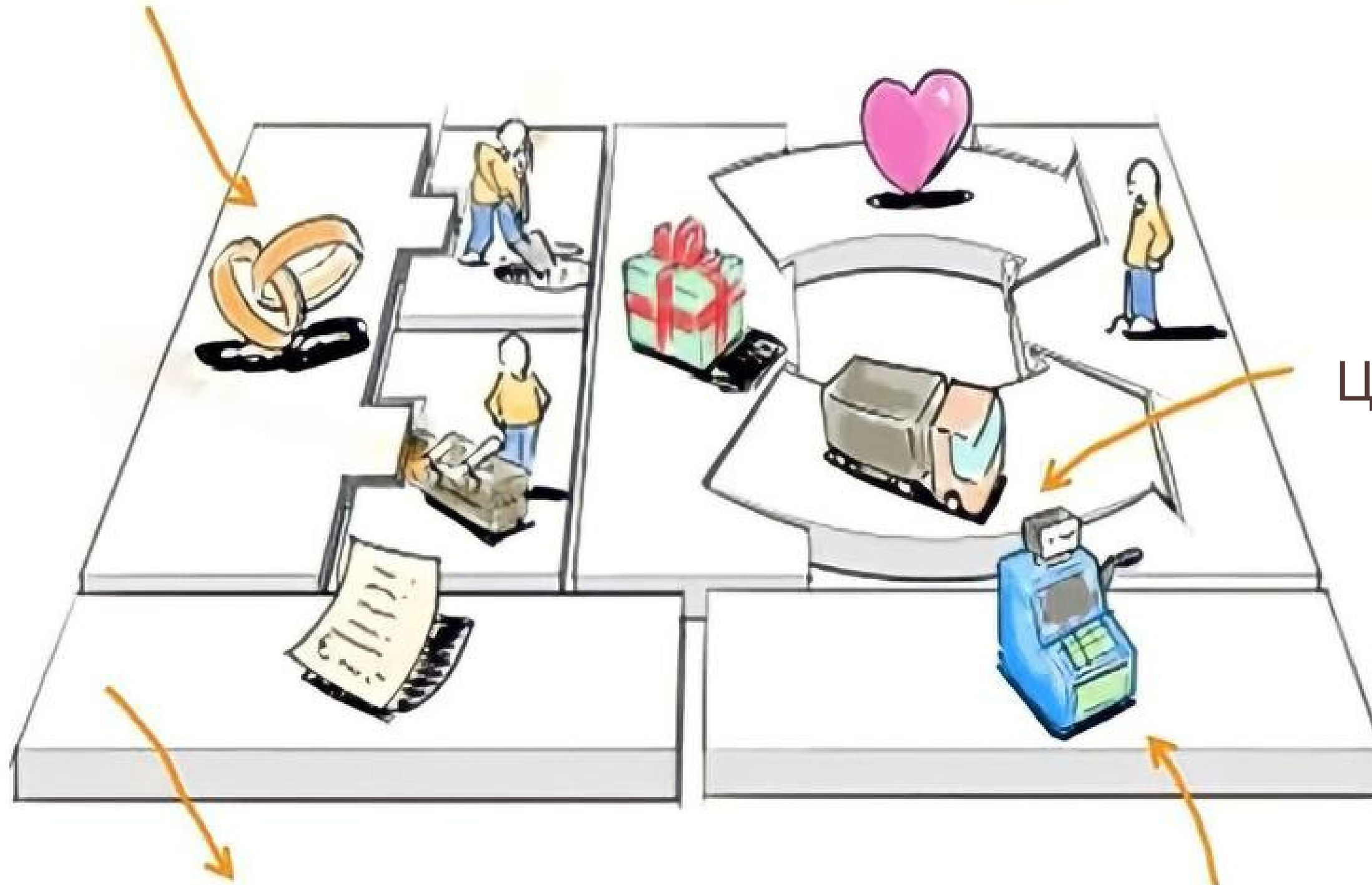
*за 6 месяцев

ДИНАМИКА ПРОДАЖ

МЕСЯЦ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПРОДАЖИ	15	40	45	56	46	98	81	79	85	86	94	100+

РИСКИ

РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ



СНИЖЕНИЕ
ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

РОСТ ЦЕН НА СЫРЬЕ

ПОТЕРЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕИМУЩЕСТВА

**C
O
S
T
O
N**

**НИКИТА
ЭКСПЕРТ**

**НИКИТА
РЕАЛИЗАТОР**

**КИРИЛЛ
ЭКСПЕРТ**

**САША
ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ**

**СОНЯ
ГЕНЕРАТОР
ИДЕЙ**

**КАТЯ
ЛИДЕР**

**АЛИСА
РЕАЛИЗАТОР**



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

+7 927 267 74 73

coston-box@mail.ru