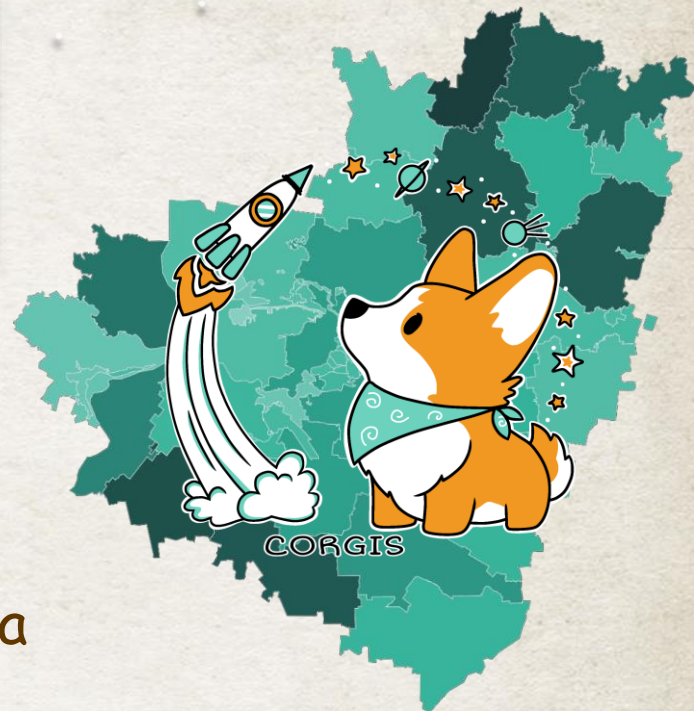




Corgis

Самарский национальный
исследовательский университет
им. академика С.П. Королёва

Инициативная разработка



Формулировка проблемы:

Самарские сувенирные лавки и магазины:

- На улицах Самары - **в малом количестве**;
- Сосредоточены в **узкой географии**;
- Не имеют сезонного обновления товара;
- Содержат в ассортименте **мало необычных**, авторских товаров, связанных с самарской тематикой;
- **Не отображаются на картах** в браузерах;
- Трудноотличимы и **малозаметны** на улицах;
- Заставлены стендами, прилавками и полками **без идейного оформления** интерьера в пользу максимального использования пространства.

Рынок. Спрос

Вордстат.Яндекс - кол-во запросов

Период	Число запросов
май 2022	2 413
июнь 2022	2 520
июль 2022	3 082
август 2022	3 018
сентябрь 2022	2 136
октябрь 2022	2 184
ноябрь 2022	1 917
декабрь 2022	1 811
январь 2023	1 354
февраль 2023	1 240
март 2023	1 550
апрель 2023	1 615
май 2023	1 968
июнь 2023	2 152
июль 2023	2 477
август 2023	2 533
сентябрь 2023	1 654
октябрь 2023	2 380
ноябрь 2023	1 912
декабрь 2023	1 539
январь 2024	1 230
февраль 2024	1 356
март 2024	1 373
апрель 2024	1 520
СРЕДНЕЕ	1956

Найдено **число запросов** за период 05.22-04.024, выявлено среднее количество запросов в месяц.



Выводы:

- Количество запросов - **сезонно**;
- **Среднее** число - 1956 запросов/мес.;
- **Взлеты** спроса - середина-конец лета (июль-август)
- **Падения** - осень, начало весны.

Ёмкость рынка

По статистике Самару посещают (поток туристов): ТАСС			
	год (чел)	месяц (ср)	
2022	2564000	22893	
2023	3111000	259250	
По статистике ТАСС траты на туризм в Самарскую область:			
	год (траты на туризм) млрд руб	месяц (траты ср) млрд руб	
2022	25,8	2,15	
2023	17,56	1,46	

рост на 21,3%;
за последние 5 лет - в 2,5 раза.

рост на 46,9%; за последние
5 лет - в 4,5 раза.

Расчет кол-ва человек, готовых потратить определенную сумму на сувениры, по статистике OneTwoTrip российские туристы тратят на сувениры:					
	Проценты	Кол-во чел абсолют	Кол-во чел по запросам	Кол-во Самарчан	сумма
до 5 тыс руб	58,3	1813713	1140	1849859	3663572
от 5 до 10 тыс руб	13,9	432429	272	441047	873476
более 10 тыс	5,2	161772	102	164996	326768
не смотрят на цену	22,6	703086	442	717098	1420184
	100	3111000	1956	3173000	6284000

Таким образом, емкость рынка:

	Показатель	Человек	Денежный эквивалент, руб/год	Денежный эквивалент, руб/мес
Общий объем целев. рынка TAM (TOTAL ADRESSABLE)	+ Самарчане (без ограничений по возрасту)	2595229	12976145800,00	1081345483
Доступный объем целевого рынка SAM (SERVED AVAILIABLE)	По кол-ву приезжих в Самару + Самарчане (с ограничениями по возрасту)	778569	2335706244,00	194642187
Реальный объем целевого рынка SOM (SERVISAVALIABLE AND OBTAINABLE)	Учет конкурентов (наша доля - 15%)	116785	350355936,60	29196328

Наше решение



Молодёжный мерч-сувенирный магазин
Corgis.

Упор на уникальность нашего товара, авторские разработки; изучение конъюнктуры рынка; ознакомление с основами дизайна и с требованиями к обустройству общественных помещений; стремление к расширению и сезонному обновлению ассортимента; поиск каналов для рекламы и проведение рекламных мероприятий (розыгрышей, скидок, акций), проведение первичных маркетинговых исследований.

Принцип решения - гибкость идей, ориентация на молодежь, коммуникация как с клиентами, так и с партнерами.

КОНЦЕПЦИЯ ИДЕАЛЬНОГО ПРОДУКТА:

- Магазин имеет приятную, спокойную и уютную **атмосферу**. Представлен широкий выбор, товар - **качественный**, красивый, цепляющий **глаз**, **практичный**, **оригинальный**. Покупка такого сувенира подарит **незабываемые эмоции** и воспоминания.



Продукция Corgis:

Объединена в шесть основных групп:

- Одежда и аксессуары;
- Канцелярия;
- Игрушки;
- Посуда;
- Кондитерские изделия;
- Товары для оформления подарков (конверты, ленты, коробки).

Почему? Corgis



Корги - игривая, милая порода, которую в последнее время на улицах Самары можно встретить очень часто. Пушистые четвероногие друзья человека **поднимают настроение** своим хозяевам и прохожим вокруг.

Теплый рыжий оттенок шерсти напоминает о **солнечных летних деньках** в Самаре, которых летом у нас очень много!

Мы хотим закрепить ассоциацию между нашим маскотом корги и Самарским регионом.

Целевая аудитория:

- В основном - молодёжь 14-35 лет;
- Также - покупатели всех остальных возрастов (как дети до 14 лет так и зрелые люди - 35-60 лет);
- Туристы и гости нашего города;
- Самарчане.

Каждый желающий сможет приобрести то, что подскажет ему сердце: будь то футболка с пейзажем заката на набережной, почтовая открытка с достопримечательностями города, хенд-мейд брелок с эмблемой магазина или плюшевый друг-корги.




Наши клиенты -
открытые к новому люди,
заинтересованные в
путешествиях и истории
города Самары.





Портрет клиента:

Ключевая информация:

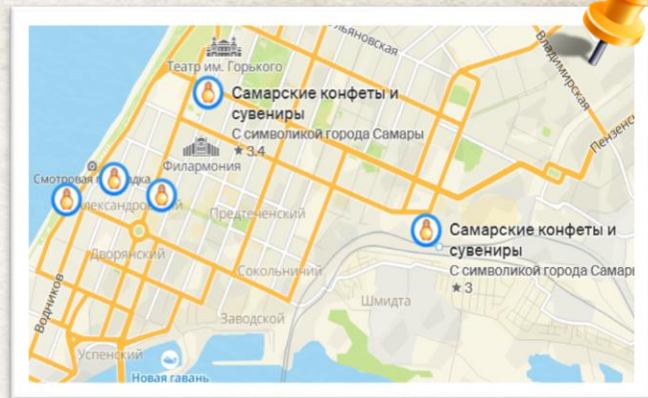
- Пол: **мужчины** и **женщины**;
 - Возраст: средний - **14-35** лет; дети до 14 лет и зрелые люди 35-60 лет;
 - Место жительства - **Самара** и область, Поволжье, другие **регионы России**;
 - Семейное положение: не замужем/не женат; влюбленная пара; семейная пара с детьми младшего возраста, зрелая пара со взрослыми детьми и внуками;
 - Сферы деятельности: школьники, **студенты колледжей и ВУЗов, офисные работники**, пенсионеры;
 - Зарботок: **средний** и выше среднего;
 - Интересы и увлечения: **путешествия, коллекционирование, история России и ее регионов**, кулинария, здоровый образ жизни, экология.
- 

Как уже решается проблема. Конкуренты

Можно выделить несколько наиболее сильных конкурентов:

1) Сувенирная сеть «Матрёшка» и «Самара городок»:

- 5 филиалов по Самаре,
- оценки в 2ГИС - от 3 до 5 звезд.



Преимущества конкурента: Недостатки конкурента:

- Большой ассортимент;
- Удачное географическое расположение в туристическом центре;
- Сотрудничество с художниками.

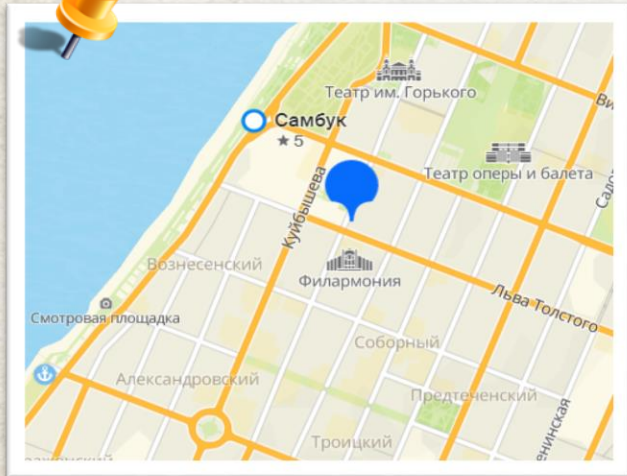
- Пустое оформление внутренней обстановки магазина;
- Невежливый персонал;
- Нет сайта;
- Нет ориентации на молодёжь.



Как уже решается проблема. Конкуренты

2) Самбук:

- Магазин самарских и русских сувениров;
- 2 филиала в Самаре;
- оценки в 2ГИС - от 4,9 до 5 звезд.



Преимущества конкурента:

- Большой ассортимент;
- Географическое расположение в туристическом центре;
- Приветливый персонал;
- Есть группа ВК.

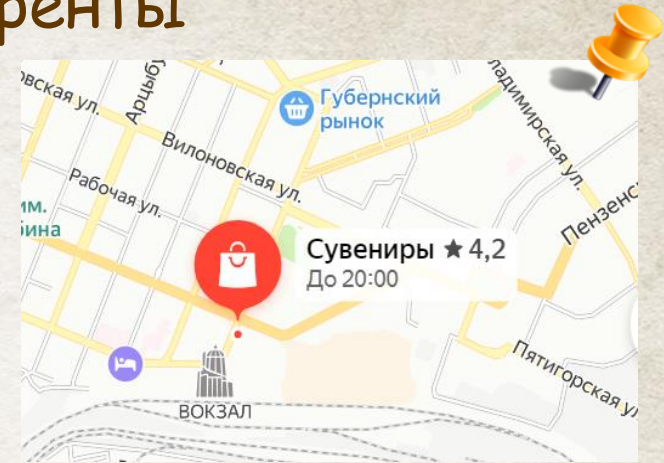
Недостатки конкурента:

- Слишком заставленное оформление магазина;
- Дороговизна товара;
- Нет ориентации на самарскую историю и символику.

Как уже решается проблема. Конкуренты

3) Самарские сувениры (ул. Спортивная 3-5)

- 2 филиала в Самаре;
- оценки в 2ГИС - от 4,2 звезды.



Преимущества конкурента:

- Расположение обоих филиалов у самарского Ж/Д вокзала;
- Внешний вид уютного ларька;
- Небольшие цены;
- Товар с символикой Самары

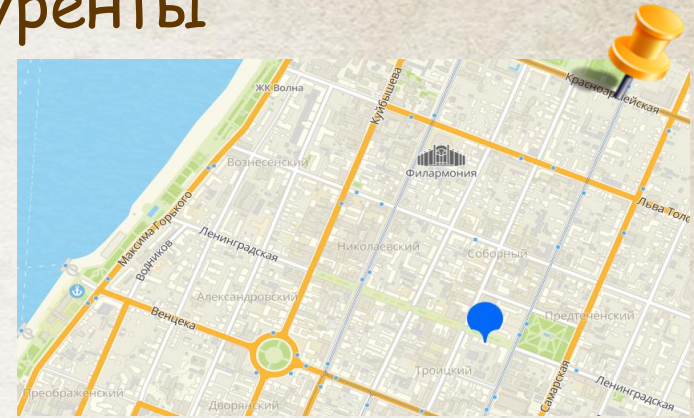
Недостатки конкурента:

- Малый ассортимент;
- Нет ориентации на молодёжь.

Как уже решается проблема. Конкуренты

4) Разные вещи - магазин-музей подарков (ул. Ленинградская, 63)

- оценки в 2ГИС - 4,4 звезды, в Яндекс - 4,7 звёзд.



Преимущества конкурента: Недостатки конкурента:

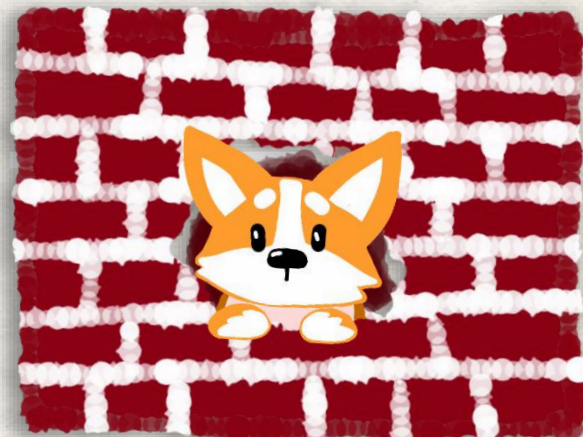
- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Есть группа ВК и ТКГ;- Атмосфера выставки-музея; пространства- Лимитированный товар;- Винтажное оформление;- Очень разнообразный ассортимент;- «Тематические уголки»;- Коллекционный товар. | <ul style="list-style-type: none">- Мало свободного пространства (неудобство);- Цены на товар не указаны на прилавках;- Нет ориентации на молодёжь;- Мало товара на самарскую тематику. |
|---|--|



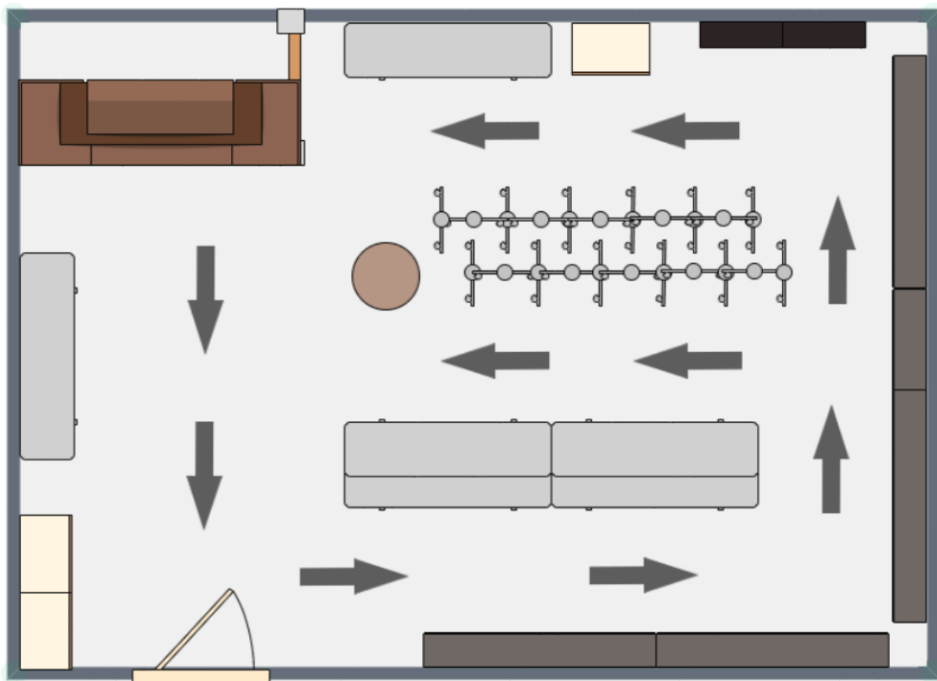
Барьеры

Барьерами для нашего проекта могут выступить такие факторы, как:

- Конкуренция;
- Проблема поиска места для аренды;
- Небольшое стартовое предложение для клиентов;
- Сезонность;
- Нестабильность экономической ситуации;
- Проблема поиска партнеров и поставщиков.



Магазин Corgis (схема: вид сверху)



Рассматривается модель комнаты размером 5,5х7 м с предполагаемым размещением:

- стеллажей,
- столов,
- стоек для одежды,
- кассы,
- круглой витрины для посуды,
- магнитной доски и др.

Перемещение клиента по пространству магазина предполагается на манер «против часовой стрелки».

Продукция Corgis:



- Канцелярия - почтовые открытки и блокноты с самарскими пейзажами и достопримечательностями

От кого _____
Откуда _____

Место
марки

Наклейте здесь отрыватели



Ах, Самара-городок!



*Песня сердца,
тепло костра...*

Гора, гори.

Гори, Гора!



Продукция
Corgis:



- Одежда - футболки летние и теплые худи на осень-весну



Продукция Corgis:



- Игрушки - авторские дизайны



Продукция
Corgis:



- **Аксессуары** - шопперы, значки на сумку и брелки



Продукция Corgis:



- Кондитерские изделия - печенье домашнего приготовления



Экономика проекта: затраты.



Первоначальные затраты						
	Наим.	Объем/шт	Шт	Цена, руб	Затраты	Ссылка
Ремонт арендованного помещения	краска белая мат. для стен	1,2 кг (9,6 м2)	6	327	1962	Озон 863852219
	краска бирюзовая мат. для стен	0,25 кг	2	389	778	Озон 775684315
	краска оранжев мат. для стен	100 мл	1	376	376	Озон 1492887613
	Обои под кирпич	10 м	1	1067	1067	Озон 1346772308
	Стеллаж трансформер	90x50x180 см	8	2500	20000	Озон/авито
	Стол для посуды 2-этажный	радиусы 0,5-0,7 м	1	2000	2000	самодельный
	Стойка для одежды	8 кг нагрузка	2	490	980	Озон
	Магнитная доска	100x150 см	1	4287	4287	Озон
	Деревянный стеллаж для печенья	38*150	1	1500	1500	Авито
	Стойка на кассу	330x46 мм	2	840	1680	Озон
	Торговый стеллаж под игрушки	3500x40x160	1	6935	6935	Авито
	Настенная вешалка для шопперов	100x15 см	3	160	480	Леруа
	Крючки	мал.	15	80	1200	Леруа
	Полка крутящ. под открытки	3 яруса	1	1400	1400	Озон
Витрина-лесенка	50x50x90	5	1590	7950	Озон	
Итого:					52595	
Закупка оборудования	Наим.	Объем/шт	Шт	Цена, руб	Затраты	Ссылка
	Принтер (бумаг)	-	1	7200	7200	Сапон
	Принтер 3д	-	1	15000	15000	б/у
	Кондиционер	40 м2	1	34 840	34840	Самара
Итого:					57040	
ИТОГО:					109635	

Первоначальные (единовременные) затраты – затраты, которые необходимы для вхождения в бизнес.



Экономика проекта: затраты.

Периодические						
Постоянные	Наим.	Объем/шт	Период	Цена, руб	Затраты мес.	Затраты год
	Аренда помещения		мес.	20 000	20 000	240000
	Электричество	1 кВт-ч	ч	5,01	432,08	5185
	Амортизация принтер, коэф	2,78	3 года	-	200	2400
	Амортизация 3д принт	2,78	3 года	-	416,67	5000
	Амортизация кондиционер	1,67	5 лет	-	580,67	6968
	Затраты на рекламу в соцсетях	-	мес.	5000	5000	60000
	Итого:					26 629

- **Периодические затраты** – затраты, которые необходимы для обеспечения развития, функционирования и продвижения бизнеса, а также запуска и расширения продаж.
- Подразделяются на постоянные и переменные.

Экономика проекта: затраты, себестоимости.

Одежда				
Наим.	Футболка бел	Футболка черн	Худи бел.	Худи черн.
Себестоимость	772,86	772,86	1967,86	1967,86
Материалы:	цена набор	Набор шт	цена штука	
Футболка черная			470	
Футболка белая			470	
Печать футболка А4 (Контур Самара)			300	
Бирка с ценником	286	100	2,86	
Худи черная			1635	
Худи белая			1635	
Печать худи А4 (Контур Самара)			330	

Аксессуары					
Банданы	Кепка	Шоппер печать (черн/бел)	Шоппер ручной росписи (черн/бел)	Значки	Брелоки
440	462	423	823	48,5	49,35
Материалы	Цена набор	Набор шт	Цена штука		
Бандана			140		
Печать бандана			300		
Кепка (полувелюр)			270		
Печать кепка			192		
Шоппер			123		
Печать на шоппере			300		
Сырье для 3д принтера	800	20	40		
Кольца для брелоков	187	20	9,35		
Фурнитура для значков	170	20	8,5		

Канцелярия								
Открытка глянец	Открытка холст	Блокнот А5	Блокнот А6	Наклейки	Календарики	Календарь пру	Магнит 3д	Магнит 2д
6,21	23,76	120	100	43,5	6,21	201,1	45,5	13,205
Материалы	Цена набор	Набор шт	Цена штука		Цена набор	Набор шт	Цена штука	
Бумага глянец	182,5	50	3,65	Сырье 3д принтер для магнита	800	25	32	
Бумага холст	424	20	21,2	Основа для магнита	189	14	13,5	
Чернила	640	500	1,28	Акриловая заготовка для магнита	537	50	10,74	
Блокнот бел А5	-	-	120					
Блокнот бел А6	-	-	100					
Наклейки	290	40	7,25					

Экономика проекта: затраты, себестоимости.

Посуда							
	Кружка бел	Кружка прозрачн	Тарелка 15 см	Тарелка 20 см	Чайная пара	Термос	Термокружка
Себестоимость	300	300	185	230	209	900	750
Материалы:	Цена						
Кружка с принтом (Контур)	400						

Для оформления подарков			
Конверт крафт	Конферт краф сургуч	Пакет подарочный	Коробка подарочная
4,3	6,45	12,55	264,8
Материалы:	Цена набор	Набор шт	Цена штука
Конверт крафт	215	50	4,3
Сургуч	215	100	2,15
	260	52	5
Пакет подарочный			
Коробка подарочная	-	1	250
Наклейка на коробку	290	40	7,25
Лента бирюза	151	20	7,55

Игрушки		
Мал (20 см)	Средн (30 см)	Больш (45 см)
350	800	1000

Картины ручной работы		
Мал (20 см)	Средн (30 см)	Больш (40 см)
587	833	1069
Материалы	Цена	краски,кисти,карандаш,ластик
Холст 20*20	187	400
Холст 30*40	233	600
Холст 40*50	369	700

Экономика проекта: доходы, прибыль.

Одежда				
Наим.	Футболк	Футболка черн	Худи бел.	Худи черн.
Себестоимость	772,86	772,86	1967,86	1967,86
Цена	1099	1099	2999	2999
Разница	326,14	326,14	1031,14	1031,14
Коэффициент	0,42	0,42	0,52	0,52

Цены, установленные на продукцию, соответствуют среднерыночным ценам в регионе.

Аксессуары					
Банданы	Кепка	Шоппер печать (черн/бел)	Шоппер ручной росписи (черн/бел)	Значки	Брелоки
440	462	423	823	48,5	49,35
799	899	899	1999	299	379
359	437	476	1176	250,5	329,65
0,82	0,95	1,13	1,43	5,16	6,68



Канцелярия								
Открытка глянец	Открытка холст	Блокнот А5	Блокнот А6	Наклейки	Календарики лист	Календарь пружина	Магнит 3д	Магнит 2д
6,21	23,76	120	100	43,5	6,21	201,1	45,5	13,205
79	99	199	159	179	69	349	229	100
72,79	75,24	79	59	135,5	62,79	147,9	183,5	86,795
11,72	3,17	0,66	0,59	3,11	10,11	0,74	4,03	6,57

Экономика проекта: доходы, прибыль.

Посуда						
Кружка бел	Кружка прозрач	Тарелка 15 см	Тарелка 20 см	Чайная пара	Термос	Термокружка
400	400	185	230	209	900	650
699	699	499	549	799	1299	899
299	299	314	319	590	399	249
0,75	0,75	1,70	1,39	2,82	0,44	0,38

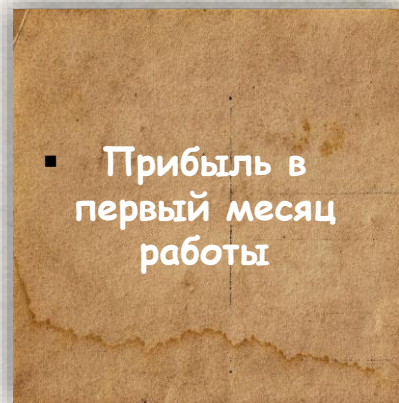
Для оформления подарков			
Конверт крафт	Конферт краф сургуч	Пакет подарочный	Коробка подарочная
4,3	6,45	12,55	264,8
15	25	59	329
10,7	18,55	46,45	64,2
2,49	2,88	3,70	0,24

Игрушки			
Наим.	Мал (20)	Средн (30 см)	Больш (45 см)
Себестоимость	350	700	1000
Цена	599	949	1499
Разница	249	249	499
Козфициент	0,71	0,36	0,50

Картины ручной работы		
мал	средн	больш
587	833	1069
999	1799	2599
412	966	1530
0,70	1,16	1,43

Экономика проекта: окупаемость.

Наим.	Кол-во	Прибыль	Наим.	Кол-во	Прибыль
Футболка бел	3	978,42	Игрушка Мал (20 см)	3	747
Футболка черн	3	978,42	Игрушка Средн (30 см)	3	747
Худи бел.	3	3093,42	Игрушка Больш (45 см)	2	998
Худи черн.	3	3093,42	Конверт крафт	15	160,5
Банданы	5	1795	Конферт краф сургуч	15	278,25
Кепка	5	2185	Пакет подарочный	50	2322,5
Шоппер печать (черн/бел)	5	2380	Коробка подарочная	20	1284
Шоппер ручной росписи (черн/бел)	5	5880	Открытка глянec	40	2911,6
Значки	10	2505	Открытка холст	50	3762
Брелоки	10	3296,5	Блокнот А5	10	790
Кружка бел	4	1596	Блокнот А6	15	885
Кружка прозрач	4	1596	Наклейки	20	2710
Тарелка 15 см	4	1256	Календарики лист	20	1255,8
Тарелка 20 см	4	1276	Календарь пружина	15	2218,5
Чайная пара	2	1180	Магнит 3д	20	3670
Термос	3	1197	Магнит 2д	30	2603,85
Термокружка	3	747	Картина мал	3	1236
1 месяц			Картина средн	3	2898
			Картина больш	2	3060
Затраты (первонач+ пост)	Затраты перел	Доходы	Прибыль		
136264,4167	64376,82	133948	-66693,23667		



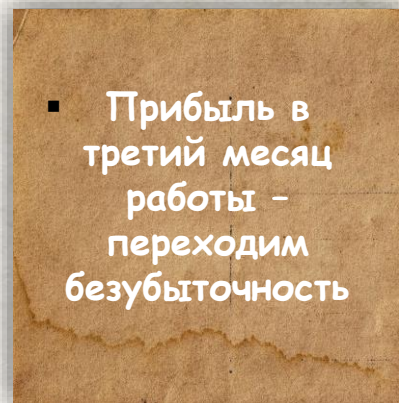
Экономика проекта: окупаемость.

Наим.	Кол-во	Прибыль	Наим.	Кол-во	Прибыль
Футболка бел	5	1630,7	Игрушка Мал (20 см)	5	1245
Футболка черн	5	1630,7	Игрушка Средн (30 см)	5	1245
Худи бел.	5	5155,7	Игрушка Больш (45 см)	5	2495
Худи черн.	5	5155,7	Конверт крафт	20	214
Банданы	6	2154	Конфет краф сургуч	20	371
Кепка	6	2622	Пакет подарочный	70	3251,5
Шоппер печать (черн/бел)	7	3332	Коробка подарочная	25	1605
Шоппер ручной росписи (черн/бел)	7	8232	Открытка глянец	45	3275,55
Значки	15	3757,5	Открытка холст	55	4138,2
Брелоки	15	4944,75	Блокнот А5	15	1185
Кружка бел	6	2394	Блокнот А6	20	1180
Кружка прозрач	6	2394	Наклейки	30	4065
Тарелка 15 см	6	1884	Календарики лист	30	1883,7
Тарелка 20 см	6	1914	Календарь пружина	20	2958
Чайная пара	4	2360	Магнит 3д	25	4587,5
Термос	5	-603	Магнит 2д	35	3037,825
Термокружка	5	1245	Картина мал	5	2060
2 месяц			Картина средн	5	4830
			Картина больш	4	6120
					99950,325
увеличив объем продаж примерно в 1,3-1,5					
Затраты (первонач+ пост)	Затраты перем	Доходы	Прибыль		
26629	99523,675	199474	6627,671667		

■ **Прибыль во второй месяц работы - переходим безубыточность**

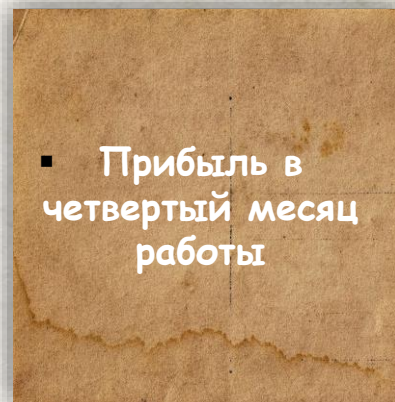
Экономика проекта: окупаемость.

Наим.	Кол-во	Прибыль	Наим.	Кол-во	Прибыль
Футболка бел	5	1630,7	Игрушка Мал (20 см)	5	1245
Футболка черн	5	1630,7	Игрушка Средн (30 см)	5	1245
Худи бел.	5	5155,7	Игрушка Больш (45 см)	5	2495
Худи черн.	5	5155,7	Конверт крафт	20	214
Банданы	6	2154	Конферт краф сургуч	20	371
Кепка	6	2622	Пакет подарочный	70	3251,5
Шоплер печать (черн/бел)	7	3332	Коробка подарочная	25	1605
Шоплер ручной росписи (черн/бел)	7	8232	Открытка глянец	45	3275,55
Значки	15	3757,5	Открытка холст	55	4138,2
Брелоки	15	4944,75	Блокнот А5	15	1185
Кружка бел	6	2394	Блокнот А6	20	1180
Кружка прозрач	6	2394	Наклейки	30	4065
Тарелка 15 см	6	1884	Календарики лист	30	1883,7
Тарелка 20 см	6	1914	Календарь пружина	20	2958
Чайная пара	4	2360	Магнит 3д	25	4587,5
Термос	5	-603	Магнит 2д	35	3037,825
Термокружка	5	1245	Картина мал	5	2060
3 месяц			Картина средн	5	4830
			Картина больш	4	6120
сохраняя тот же объем продаж					
Затраты (первонач+ пост)	Затраты перем	Доходы	Прибыль		
26629	99523,675	199474	73320,90833		



Экономика проекта: окупаемость.

Наим.	Кол-во	Прибыль	Наим.	Кол-во	Прибыль
Футболка бел	7	2282,98	Игрушка Мал (20 см)	7	1743
Футболка черн	7	2282,98	Игрушка Средн (30 см)	7	1743
Худи бел.	7	7217,98	Игрушка Больш (45 см)	7	3493
Худи черн.	7	7217,98	Конверт крафт	25	267,5
Банданы	8	2872	Конферт краф сургуч	25	463,75
Кепка	9	3933	Пакет подарочный	80	3716
Шоппер печать (черн/бел)	10	4760	Коробка подарочная	30	1926
Шоппер ручной росписи (черн/бел)	10	11760	Открытка глянec	55	4003,45
Значки	20	5010	Открытка холст	60	4514,4
Брелоки	20	6593	Блокнот А5	20	1580
Кружка бел	7	2793	Блокнот А6	25	1475
Кружка прозрач	7	2793	Наклейки	40	5420
Тарелка 15 см	7	2198	Календарики лист	35	2197,65
Тарелка 20 см	7	2233	Календарь пружина	23	3401,7
Чайная пара	5	2950	Магнит 3д	35	6422,5
Термос	6	-1503	Магнит 2д	40	3471,8
Термокружка	7	1743	Картина мал	7	2884
4 месяц			Картина средн	7	6762
			Картина больш	5	7650
					130271,67
Затраты (первонач+ пост)	Затраты перем	Доходы	Прибыль		
26629	132787,33	263059	103642,2533		



Стейкхолдеры:

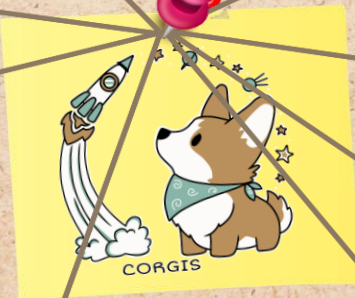
Конкуренты

Поставщики сырья

Инициаторы проекта:
команда

Клиенты:
покупатели конечной
продукции

- Органы власти:
- Госторгинспекция
 - Роспотребнадзор
 - Санэпидем служба
 - УФНС
 - и др.



Инвесторы

Арендодатель

Местное сообщество:
- общность культуры,
географии,
традиций

Другие заинтересованные стороны

Команда



Правдина П.А.

- Менеджер проекта;
- Креативный продюсер.



Сумченко А.И.

- Идеальный вдохновитель;
- Аналитик.



CORGIS