

КАНЦЕЛЛЯРИЯ ДЛЯ ВСЕХ



ПРОБЛЕМА

Помогаем клиентам типа: студенты ПГНИУ,
преподаватели ПГНИУ

в ситуации: забывчивости канцелярии или её
внезапного расхода, а также нехватки времени
на её приобретении здесь и сейчас

решать проблемы: отсутствия канцелярии,
нужной для учёбы

с помощью технологии: автомата канцелярии



БАЗОВАЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ

Поставить автомат для выдачи продукции, в котором можно будет купить канцелярию.

В автоматах предполагается размещение следующей канцелярии: карандаши, ручки (с синей пастой и черные гелевые), текстовыделители, ластики, линейки, точилки, тетради (формата А4 и А5) и блокноты.



ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

Потребительские сегменты
Студенты и преподаватели ПГНИУ

Проблема
Отсутствия канцелярии, нужной для учёбы

Уникальное ценностное предложение
У потребителя появится возможность купить канцелярию в данный момент, сэкономив время, не выходя за пределы университета. Это автомат, который будет выдавать канцелярию после ее оплаты.





Аналоги

В университете отсутствуют.

Анализ конкурентов

1 конкурент: «В кадре» - компания предоставляет услуги: фото на документы, широкоформатная печать, копировальные услуги, заправка картриджей, полиграфические услуги, оперативная полиграфия, **канцелярские товары / учебные принадлежности**, нанесение изображений на сувениры, термотрансфер, послепечатная обработка.

Конкурентные преимущества

Более широкий спектр предоставляемых услуг, сформировавшаяся клиентская база.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



Ключевые партнеры Оптовые склады с канцелярией, специалист по техобслуживанию	Ключевые ресурсы: Оборудование (автомат с канцелярией) Специалист, который будет обслуживать автомат с канцтоварами	Ценностное предложение У потребителя появится возможность купить канцелярию в данный момент, сэкономив время, не выходя за пределы университета. Это автомат, который будет выдавать канцелярию после ее оплаты.	Ключевые виды деятельности Поставить автомат для выдачи продукции, в котором можно будет купить канцелярию. Периодически пополнять товар.	Взаимоотношения с клиентами: Всё взаимодействие построено по принципу "самообслуживания":
Каналы коммуникаций и сбыта Автомат канцелярии на территории ПГНИУ	Потребительские сегменты - Студенты и преподаватели ПГНИУ			
Структура издержек Фиксированные издержки (зарплата сотруднику, обслуживание оборудования) Переменные издержки (закупка товара, починка автомата канцтоваров).		Потоки поступления доходов: С продажи продукции.		



ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Лидер стартап-проекта:



Абдуллаева Альбина
Маратовна
(студент)
Руководитель

Команда стартап-проекта



Рябчевских Анна
Алексеевна
(студент)
Предприниматель



Карлина Вероника
Михайловна
(студент)
Администратор



Мизёва Екатерина
Владимировна
(студент)
Интегратор

Спасибо за внимание

