**Модуль А. Анализ ситуации и разработка резюме проекта**

1. Название проекта

Название нашего проекта - Bianco&Nero, что в переводе с итальянского «Белое и черное»

2. Данные команды

Мы – Кобец Алёна и Иванов Дмитрий приехали из города Великие Луки. Мы являемся учащимися 10 класса МБОУ Гимназии имени С.В. Ковалевской.

3. Сроки проекта.

Мы планируем начать производство и выпуск товаров через месяц.

4. Стоимость проекта – 1 млн. руб.

5. Аннотация проекта.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| миссия | цель | задачи | Целевые группы | Уровень рисков |
| Помочь людям вне зависимости от возраста выглядеть стильно и быть в тренде | Распространить наш продукт среди заинтересованных граждан | * Понравиться потребителю
* Заявиться на рынке как один из самых качественных продуктов
* Реализовать бизнес-идею
 | Наш основная аудитория – мужчины и женщины в возрасте от 14 до 35 лет. Основные типы личности нашего потребителя – холерик и сангвиник. Человек, который будет носить нашу одежду, скорее всего жизнерадостный, активный, энергичный, экстраверт.  | низкий |

6. Актуальность

Наш проект является поистине актуальным, так как в современном обществе каждый старается показать свою индивидуальность, выделится из группы, а наша одежда поможет в этом.

7. Идея проекта

Идея проекта заключается в создании уникального продукта – одежды, меняющей свой цвет. Идея появилась совместно, так как мы оба любим создавать что-то новое, хотим разнообразить будничные дни.

8. Описание проекта

Наша компания основана на производстве и продаже мужской и женской одежды белых и черных цветов, которая может менять свою раскраску в зависимости от света и температуры. Это происходит за счёт термохромного пигмента ткани и светоотражающей ленты, пришитой к одежде. Каждые 3 месяца коллекция будет меняться в зависимости от времени года и от модных тенденций. Приобрести наш товар можно на нашем сайте, в данном случае покупка дойдет до покупателя с помощью почты России, или же в интернет-магазине Wildberries.

9. Миссия, цели и задачи проекта.

Наша миссия – создать новый тренд среди молодежи и помочь данной социальной группе выглядеть стильно. Мы хотим разукрасить серые будние граждан, предоставить им возможность ходить в одной и той же одежде на работу и в ночной клуб.

Наша цель – завоевать любовь покупателя, расширить количество видов предлагаемой продукции, выйти на мировой рынок с нашим продуктом.

Для выполнения миссии нам нужно решить ряд задач:

* Создать уникальный продукт
* Найти инвестора
* Разрекламировать на всю страну
* Понравиться покупателю

10. Основные целевые группы, на которые направлен проект

Наш основная аудитория – мужчины и женщины в возрасте от 14 до 35 лет. Основные типы личности нашего потребителя – холерик и сангвиник. Человек, который будет носить нашу одежду, скорее всего жизнерадостный, активный, энергичный, экстраверт.

Мы с Димой сами относимся к данной группе людей, поэтому нам будет несложно понять, чего хотят наши потребители.

11. Методы реализации проекта.

1. Привлечение инвестора
2. Поиск сотрудников
3. Закупка сырья
4. Размещение рекламы в сети Интернет
5. Размещение постеров на улице
6. Заключение контрактов с поставщиками сырья, блогерами, дизайнерами
7. Заключение договора с Wildberries

12. Анализ конкурентов.

Основные конкуренты:

* **Fabric future**
* Dongguan Rainbow Spray Garment
* Belle

В отличие от конкурентов мы предоставим нашим потребителям больший выбор одежды. Мы знаем как разрекламировать товар так, чтобы покупателю захотелось приобрести его.

13. Анализ рисков.

Главными угрозами для нас являются отказ инвестора о вложении средств в проект, получение некачественных тканей и красок от поставщиков, потеря клиентов в случае неудовлетворения нашим продуктом.

Чтобы решить данные проблемы нам потребуется взять кредит, перезаключить контракт с поставщиком, убедить покупателя в уникальности и надобности данного продукта соответственно.

14. Календарный план реализации проекта.

15. Доступные ресурсы

Для нашего проекта потребуются трудовые ресурсы (швеи, уборщица, рабочий, дизайнеры, раскройщик), материально-технические (ткани, краска, одежда, швейные машинки, раскроичный стол, помещение и т.п.), финансовые (заемные деньги), информационные (технология производства, узнаем с помощью сети интернет)

16. Смета расходов.

Зарплаты сотрудникам – 165.000 руб/месяц

Аренда помещения в первый год– 3973 руб/месяц

Затраты на сырье – 200.000 руб/месяц

Покупка швейных машинок, столов и т.п. – 100.000 руб

Покупка машины для перевозок нашего товара – 500.000 руб

Итого ежемесячные затраты – примерно 360 тыс.руб, первоначальные затраты – 600 тыс. руб

17. Ожидаемые результаты

Мы ожидаем, что каждый месяц нашу продукцию будут покупать хотя бы 250 человек, средний чек покупателя будет составлять 2000 рублей. Тогда выручка составит 500 тыс. руб, а первоначальные затраты окупятся через 5 месяцев и ежемесячная прибыль будет составлять 140 тысяч рублей.

18. Методы оценки (способы оценки результатов)

Маркетинговый анализ, финансовая оценка, оценка внешних и внутренних факторов, оценка рисков.

19. Опыт работы в сфере вашего проекта

К сожалению, у нас пока нет опыта работы в сфере пошива одежды

20. Портфолио команды (визитка)

Мы представляем Вам нашу команду - Bianco&Nero, что в переводе с Итальянского: «Белое и черное». В дальнейшем мы представим Вам наш совместный одноименный бизнес-проект, основной идеей которого является создание уникальной одежды, меняющей свою цветовую гамму в зависимости от температуры и времени суток.

Члены нашей команды – Алёна и Дима, учащиеся 10 класса МБОУ Гимназии города Великие Луки. Алёна - настоящая трудяга, она закончила 9 классов с красным аттестатом и хочет пойти на золотую медаль. В будущем планирует поступить в Высшую Школу Экономики на факультет бизнеса и управления. Алёна сильна как в гуманитарных, так и в технических науках. Она углубленно занимается изучением английского и обществознания. Последние несколько лет она решила разузнать подробности права в нашей стране, а в этом учебном году Алёна выиграла муниципальный этап олимпиад по обществознанию и по праву в нашем городе, именно поэтому ей будет несложно разобраться с правовым регулированием бизнеса. Алёна довольно сильна в математике, она без всяких усилий может рассчитать расходы и прибыль предприятия. Диму, несмотря на свой юный возраст, в городе Великие Луки знают многие. Дима очень обаятельный, харизматичный, эрудированный человек. В свои 16 лет он уже имеет опыт предпринимательской деятельности, он изготавливает изумительные торты на заказ, которые не могут сравниться по вкусу ни с одним магазинным изделием. В школе Диму интересуют такие предметы как история, география, русский язык, он свободно говорит на немецком. В будущем он видит себя успешным бизнесменом.

Мы считаем, что именно мы победим, потому что мы совершенно разные в плане преуспевания в чем-либо: Дима – с творческой стороны, Алёна – с технической. Но вместе мы дополняем друг друга. У нас есть взаимное уважение, мы всегда выслушиваем мнение друг друга до конца, умеем приходить к компромиссу. Нас объединяют такие качества, как умение мечтать и воплощать свои мечты в жизнь, желание идти до конца, несмотря на трудности.