



RÉMODÉ



- Η ομάδα

Αναστασία Βατζέλη	3200015
Αλβιόνα Μάντσο	3200098
Χρήστος Πατρινόπουλος	3200150
Γεωργία Πέτσα	3200155
Παναγιώτης Τριανταφυλλίδης	3200199
Διονύσιος Ρηγάτος	3200262

• Αγορά(ές) /στόχος(οι)



Αγορά Στόχος 1: **Μεμονωμένοι πολίτες** που επιθυμούν να διαθέσουν μεταχειρισμένα ρούχα που δεν χρειάζονται πλέον ή να αποκτήσουν ξεχωριστά και vintage κομμάτια που μπορεί να μην κατασκευάζονται πια.

- **Φοιτητές/Μαθητές και γενικότερα πολίτες χαμηλού εισοδήματος** που επιθυμούν ένα επιπρόσθετο έσοδο ή απόκτηση ειδών ρουχισμού σε χαμηλότερες τιμές.
- **Άτομα με οικολογική συνείδηση** που υποστηρίζουν και ενστερνίζονται έναν βιώσιμο τρόπο ζωής.
- **Νέοι γονείς** που διαθέτουν βρεφικά/παιδικά ρούχα τα οποία δεν μπορούν να αξιοποιήσουν πλέον ή επιθυμούν να αγοράσουν μεταχειρισμένα βρεφικά/παιδικά είδη καθώς θα τα χρειαστούν για περιορισμένο χρονικό διάστημα.



Αγορά Στόχος 2: **Καταστήματα (φυσικά ή ψηφιακά)** που εμπορεύονται μεταχειρισμένα είδη ρουχισμού και επέλεξαν να επεκταθούν διαδικτυακά.



Αγορά Στόχος 3: **Επιχειρήσεις ρούχων** που λαμβάνουν δεδομένα χρήσης.

- Total Addressable Market - Σκιαγράφιση

Ακολουθώντας την bottom-up προσέγγιση:

1. Υπολογίζεται προσεγγιστικά η **επισκεψιμότητα** των αγορών στόχων. Ενδεικτικά επιλέγονται να αναλυθούν οι αγορές-στόχοι: 1. **Μεμονωμένοι πολίτες** 2. Καταστήματα (φυσικά ή ψηφιακά)
2. Προσεγγίζεται το **ποσοστό** των χρηστών που είναι **διατεθειμένο να πληρώσει** για το Premium και Elite πακέτο (αγορά - στόχος #1) ή το Business (αγορά - στόχος #2) και πολλαπλασιάζονται οι τιμές των πακέτων με τον αριθμό των χρηστών ή επιχειρήσεων, αντίστοιχα.
3. Συνδυάζοντας τα επί μέρους **TAM** των αγορών στόχων, υπολογίζεται το συνολικό.



• Total Addressable Market (1)

Αγορά Στόχος 1: Μεμονωμένοι πολίτες

Το **Derop** αποτελεί την μεγαλύτερη εφαρμογή αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων ρούχων παγκοσμίως → αναμένεται παρόμοιο age distribution στην εφαρμογή μας

Κατασκευάζεται μια αναλογία μεταξύ του Derop και του Rémodé, με βάση τα ποσοστά και τις ηλικιακές ομάδες που χρησιμοποιούν το Derop:



• Total Addressable Market (2)

Αγορά Στόχος 1: Μεμονωμένοι πολίτες

Πόσοι από αυτούς αναμένεται να είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν;

- 18-24: Φοιτητές και νέοι εργαζόμενοι, νεαρής ηλικίας και περιορισμένου εισοδήματος. 7.5%
- 25-34: Άνθρωποι με κάποιο σταθερό εισόδημα, οικονομικά ανεξάρτητοι. Εξοικειωμένοι με την τεχνολογία και με την second hand κουλτούρα. 15%
- 35-44: Άνθρωποι με σταθερό εισόδημα, παρ' όλα αυτά προτιμούν την αγορά καινούργιων ρούχων. Δεν υπάρχει ισχυρό κίνητρο αγοραπωλησίας ρούχων. 5%
- 45-54: Άνθρωποι όχι τόσο εξοικειωμένοι με την τεχνολογία, ούτε με την ιδέα του second-hand clothing. 2%
- 55-64 και 65+: Σπάνια ενασχόληση τόσο με την τεχνολογία όσο και με το second-hand. 1%

• Total Addressable Market (3)

- Το **Derop** εδρεύει στο **Ηνωμένο Βασίλειο**. Αντίστοιχα, το **Rémodé** εδρεύει στην **Ελλάδα**.
 - ↳ Αξιόπιστη αντιπαραβολή των δύο χωρών
- Το Derop δέχεται 9,5 εκατομμύρια επισκέψεις μηνιαίως. Κατά προσέγγιση το 20% αφορούν το Ηνωμένο Βασίλειο.
 - ↳ Το ποσοστό αυτό αντιστοιχεί σε $20\% \times 9,5 = 1,9$ εκατομμύρια επισκέψεις
- Ο πληθυσμός του Ηνωμένου Βασιλείου είναι 67 εκατομμύρια. Δεδομένου ότι το Derop χρησιμοποιείται από 1,9 εκατομμύρια εξ' αυτών, **το ποσοστό χρήσης του είναι 2,84%**.
 - ↳ Από την ανάλυση αυτή, αναμένεται ότι το ποσοστό χρήσης στην Ελλάδα για το **Rémodé** θα είναι όμοιο, γεγονός που αντιστοιχεί σε **302.176 επισκέψεις μηνιαίως**.
(πληθυσμός Ελλάδας: 10.640.000)

• Total Addressable Market (4)

Το πλήθος χρηστών που αναμένεται να χρησιμοποιούν το Rémodé ανά ηλικιακή ομάδα:

- 18-24: 32,23% x 302.176 = **97.391**
- 25-34: 28,95% x 302.176 = **87.480**
- 35-44: 16,37% x 302.176 = **49.467**
- 45-54: 11,22% x 302.176 = **33.905**
- 55-64: 6,99% x 302.176 = **21.123**
- 65+: 4,25% x 302.176 = **12.843**

Το πλήθος των πελατών (που αναμένεται να είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν ανά ηλικιακή ομάδα):

- 18-24: 97.391 x 7.5% = **7.305**
- 25-34: 87.480 x 15% = **13.122**
- 35-44: 49.467 x 5% = **2.474**
- 45-54: 33.905 x 2% = **679**
- 55-64: 21.123 x 1% = **212**
- 65+: 12.843 x 1% = **129**

Μέση Τιμή Πακέτων (με βάρη) = 0.8×7 (τιμή Premium) + 0.2×20 (τιμή Elite) = **9,6€**

Με βάση την μέση τιμή των πακέτων, υπολογίζονται τα εκτιμώμενα έσοδα του **Rémodé** ανά μήνα:

Μηνιαία Έσοδα = $(7.305 + 13.122 + 2.474 + 679 + 212 + 129) \times 9,6 = 23921 \times 9,6 = 229.641,6€$

Άρα TAM = $229.641,6 \times 12 = 2.755.699,2€$ ετησίως

• Total Addressable Market (5)

Αγορά Στόχος 2: Καταστήματα

- Προσδιορίζεται κατ' εκτίμηση ότι το πλήθος των second-hand καταστημάτων που υπάρχουν στην Ελλάδα είναι **1500**.

Αναμένεται ένα ποσοστό της τάξης του **15%** να είναι διατεθειμένο να πληρώσει συνδρομή για την είσοδο στην εφαρμογή.

$$\text{Μηνιαία Έσοδα} = (1500 \times 15\%) \times 59,99 = 225 \times 59,99 = 13.497,75\text{€}$$

$$\text{Έρα TAM} = 13.497,75 \times 12 = \mathbf{161.973\text{€}} \text{ ετησίως}$$

$$\text{Συνολικό TAM} = 161.973\text{€} + 2.755.699,2\text{€} = \mathbf{2.917.672,2\text{€}} \text{ ετησίως}$$

• Αρχικό set ερωτήσεων για ερωτηματολόγιο (1)

Δημογραφικές Ερωτήσεις

- Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;
- Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση;
- Ποιο είναι το φύλο σας;

Εισαγωγικές Ερωτήσεις

- Πόσο εξοικειωμένοι είστε με την αγορά μεταχειρισμένων ρούχων;
- Πιστεύετε ότι η αγορά των μεταχειρισμένων ρούχων υποεκπροσωπείται στη Ελλάδα;
- Πόσο συχνά αγοράζετε μεταχειρισμένα ρούχα συγκριτικά με την αγορά καινούργιων ρούχων;
- Σας απωθεί η ιδέα των μεταχειρισμένων ρούχων, και αν ναι, πόσο;
- Ποιο θα ήταν το μέγιστο αποδεκτό κόστος, κατά την γνώμη σας και το budget σας, ενός μεταχειρισμένου προϊόντος ρουχισμού;
- Επιλέξτε τους κύριους λόγους για τους οποίους αγοράζετε η θα αγοράζατε μεταχειρισμένα ρούχα.

• Αρχικό set ερωτήσεων για ερωτηματολόγιο (2)

Φυσικά Καταστήματα

- Πόσο εύκολα προσβάσιμα είναι τα φυσικά καταστήματα second-hand clothing στην περιοχή σας;
- Πόσο συχνά βρίσκετε αυτό που ψάχνετε όταν πηγαίνετε σε ένα φυσικό κατάστημα secondhand ρούχων;
- Πόσο ικανοποιημένοι είστε με την ποιότητα των ρούχων που βρίσκετε σε φυσικά καταστήματα second-hand clothing;
- Ανταποκρίνεται η τιμή των ρούχων στα φυσικά καταστήματα στις προσδοκίες σας για το κόστος ενός μεταχειρισμένου ρούχου;

Εφαρμογή

- Έχετε χρησιμοποιήσει ποτέ εφαρμογή κινητού για αγοραπωλησία μεταχειρισμένων ρούχων;
- Πόσο θα σας ενδιέφερε μία εφαρμογή αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων ρούχων;
- Ποια από τα παρακάτω είδη ρουχισμού θα θέλατε να βρίσκετε κατά κύριο λόγο σε μια εφαρμογή αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων ρούχων;

• Αρχικό set ερωτήσεων για ερωτηματολόγιο (3)

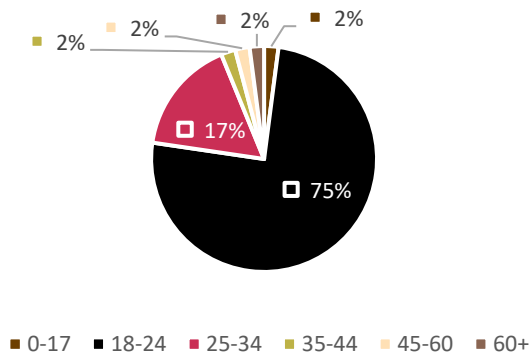
Πωλητές

- Πόσο συχνά βρίσκεστε στη θέση να έχετε ρούχα τα οποία δεν χρειάζεστε πια αλλά εν τέλει μένουν στη ντουλάπα σας;
- Εάν είχατε τη δυνατότητα, θα πουλούσατε ρούχα τα οποία δεν χρειάζεστε;
- Σας εξάπτει το ενδιαφέρον η ιδέα του δικού σας ηλεκτρονικού καταστήματος πώλησης μεταχειρισμένων ρούχων;
- Ποια από τα παρακάτω είδη ρουχισμού θα θέλατε να πουλήσετε κατα κύριο λόγο στην εφαρμογή;
- Σαν διαχειριστής σελίδας ψηφιακού μαγαζιού πώλησης μεταχειρισμένων ρούχων, ποια απο τα παρακάτω προνόμια θα σας ενδιέφεραν για να πουλήσετε τα προϊόντα σας ταχύτερα;

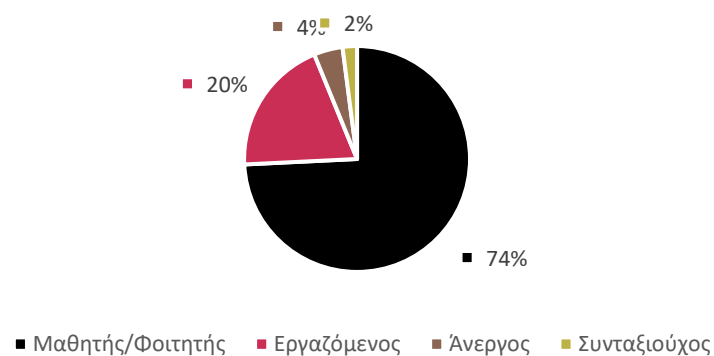
Απαντήσεις ερωτηματολογίου:

Δημογραφικές ερωτήσεις

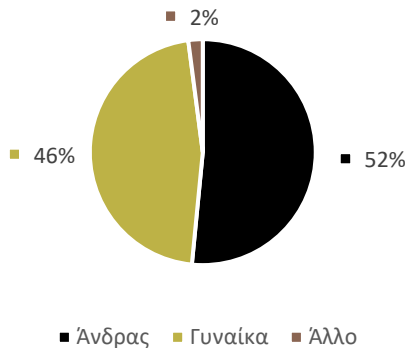
Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;



Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση;



Ποιο είναι το φύλο σας;

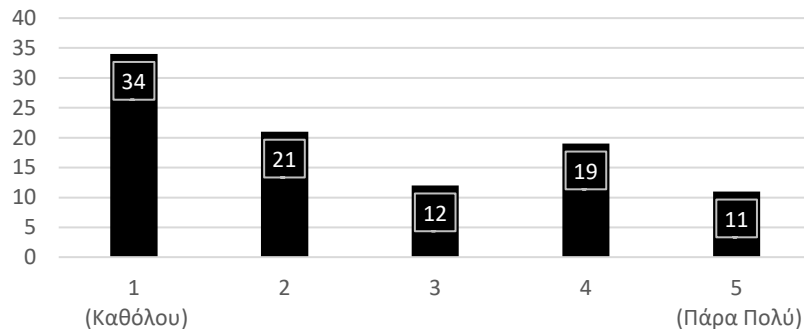


Οι δημογραφικές ερωτήσεις αποτελούν την βάση ενός ερωτηματολογίου, καθώς βοηθούν στην κατανόηση των αποτελεσμάτων για κάθε target group. Συγκεκριμένα, παρατηρήσαμε έντονη συμμετοχή ατόμων 18-34 που έχουν την φοιτητική ιδιότητα ή εργάζονται.

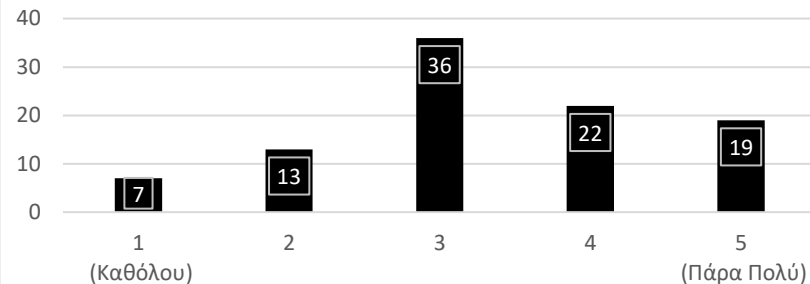
Απαντήσεις ερωτηματολογίου:

Εισαγωγικές ερωτήσεις

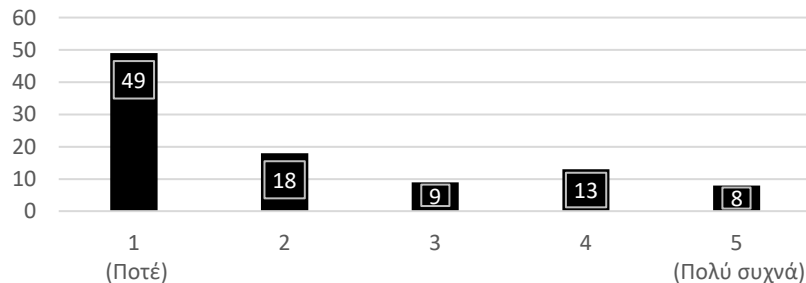
Πόσο εξοικειωμένοι είστε με την αγορά μεταχειρισμένων ρούχων;



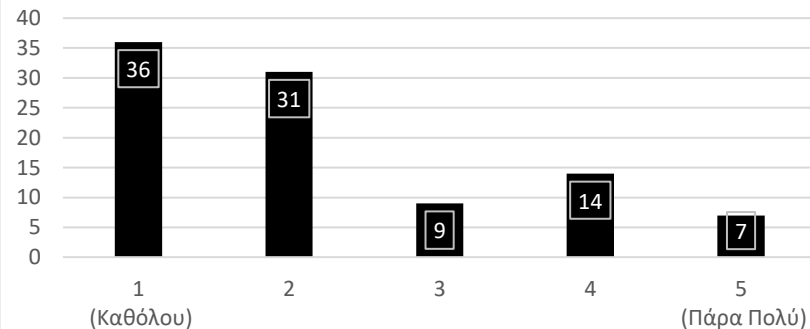
Πιστεύετε ότι η αγορά των μεταχειρισμένων ρούχων υποεκπροσωπείται στη Ελλάδα;



Πόσο συχνά αγοράζετε μεταχειρισμένα ρούχα συγκριτικά με την αγορά καινούργιων ρούχων;

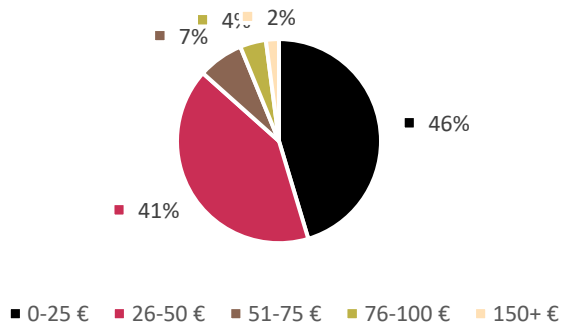


Σας απωθεί η ιδέα των μεταχειρισμένων ρούχων, και αν ναι, πόσο;



Απαντήσεις ερωτηματολογίου:

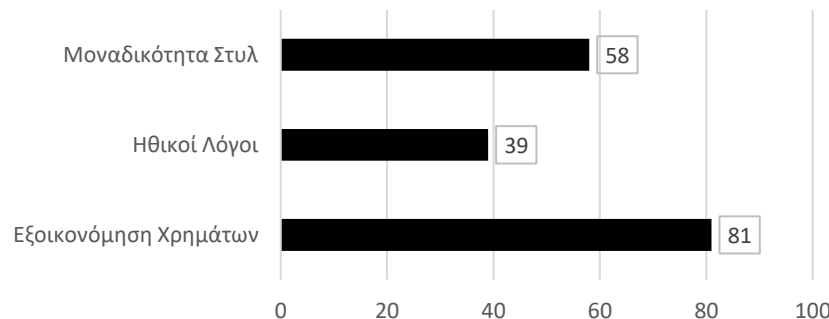
Ποιο θα ήταν το μέγιστο αποδεκτό κόστος, κατα την γνώμη σας και το budget σας, ενός μεταχειρισμένου προϊόντος ρουχισμού;



Παρατηρούμε ότι μεγάλο ποσοστό των ερωτηθέντων δεν είναι εξοικειωμένοι με την αγορά μεταχειρισμένων ρούχων, κάτι που οφείλεται στο γεγονός ότι η αγορά αυτή υποεκπροσωπείται στην Ελλάδα. Παρ' όλα η πλειοψηφία δεν απωθείται από την ιδέα αγοράς μεταχειρισμένων ρούχων και συνεπώς δεν είναι αρνητικά προσκείμενοι προς αυτή.

Εισαγωγικές ερωτήσεις

Επιλέξτε τους κύριους λόγους για τους οποίους αγοράζετε ή θα αγοράζατε μεταχειρισμένα ρούχα.

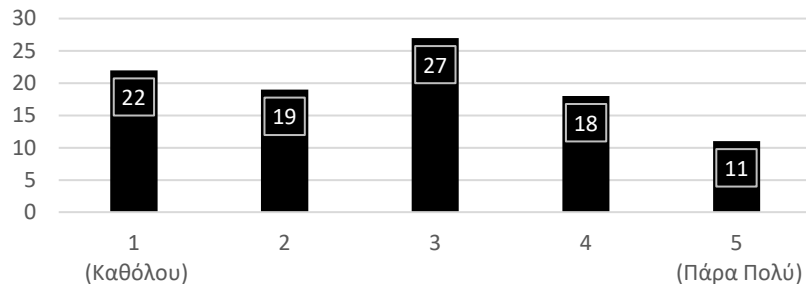


Τέλος, η πλειοψηφία δηλώνει πως ένας κύριος λόγος αγοράς μεταχειρισμένων ρούχων θα ήταν η εξοικονόμηση χρημάτων, κάτι που είναι εμφανές από το γεγονός ότι κατά κύριο λόγο το budget θα είχε άνω όριο τα 50€ για τους περισσότερους αγοραστές. Επίσης ενδιαφέρον είναι πως υπάρχει νοητή σύνδεση μεταξύ μεταχειρισμένων ρούχων (π.χ. thrift shops, retro clothes) και μοναδικότητα στυλ, κάτι που ο πληθυσμός του ερωτηματολογίου (νέοι-φοιτητές) φαίνεται να εκτιμάει σε σημαντικό βαθμό.

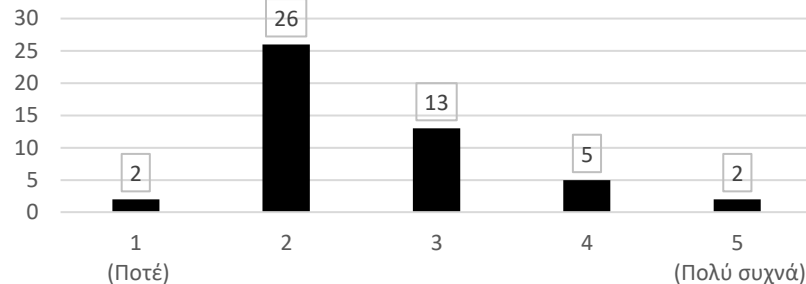
Απαντήσεις ερωτηματολογίου:

Φυσικά καταστήματα

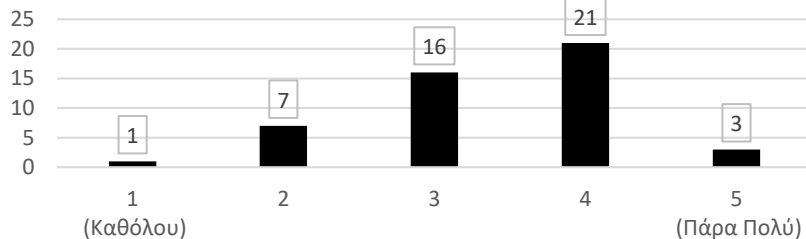
Πόσο εύκολα προσβάσιμα είναι τα φυσικά καταστήματα second-hand clothing στην περιοχή σας;



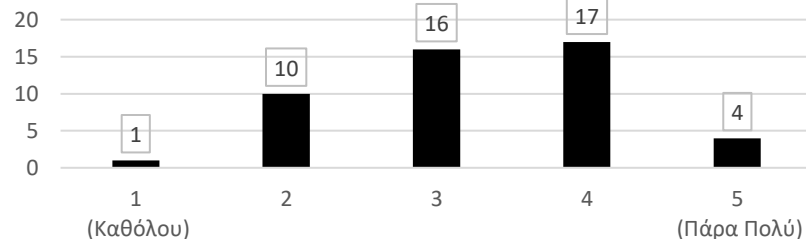
Πόσο συχνά βρίσκετε αυτό που ψάχνετε όταν πηγαίνετε σε ένα φυσικό κατάστημα second-hand ρούχων;



Πόσο ικανοποιημένοι είστε με την ποιότητα των ρούχων που βρίσκετε σε φυσικά καταστήματα second-hand clothing;



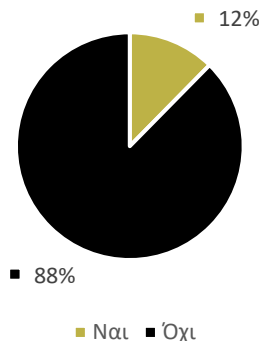
Ανταποκρίνεται η τιμή των ρούχων στα φυσικά καταστήματα στις προσδοκίες σας για το κόστος ενός μεταχειρισμένου ρούχου;



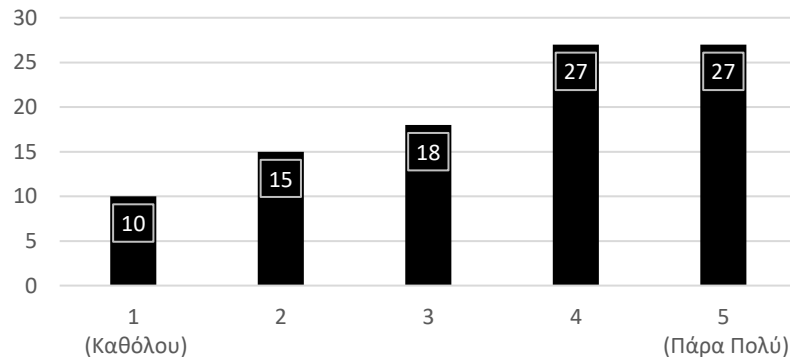
Σε αυτή την ενότητα αξιολογούμε την σχέση των ερωτηθέντων με τα φυσικά μαγαζιά πώλησης μεταχειρισμένων ρούχων. Κατά κύριο λόγο παρατηρούμε ότι:

- Η προσβασιμότητα είναι αμφιλεγόμενη και η πλειοψηφία την θεωρεί μειωμένη.
- Η εύρεση των επιθυμητών ρούχων αποτελεί πρόβλημα στην συντριπτική πλειοψηφία.
- Η ποιότητα και οι τιμές ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πελατών.

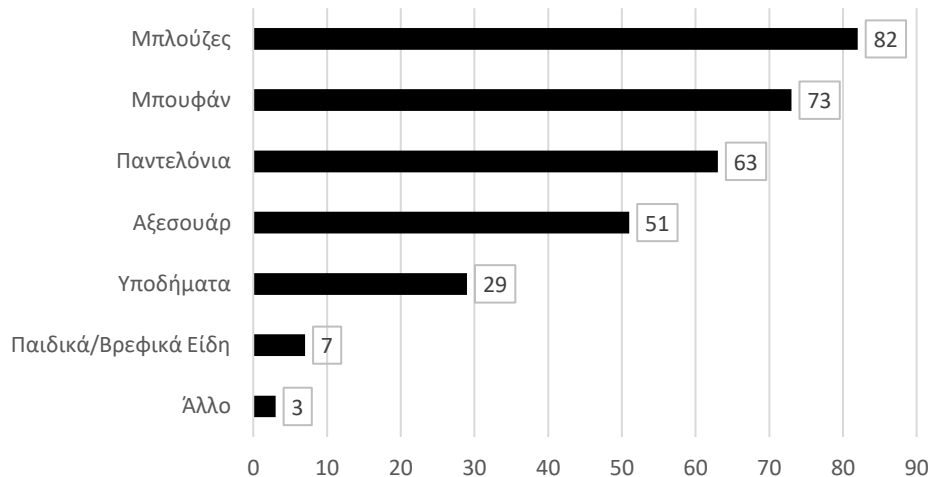
Έχετε χρησιμοποιήσει ποτέ εφαρμογή
κινητού για αγοραπωλησία
μεταχειρισμένων ρούχων;



Πόσο θα σας ενδιέφερε μία εφαρμογή
αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων
ρούχων;



Ποια από τα παρακάτω είδη ρουχισμού θα θέλατε να βρίσκετε κατά κύριο λόγο σε μια εφαρμογή αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων ρούχων;

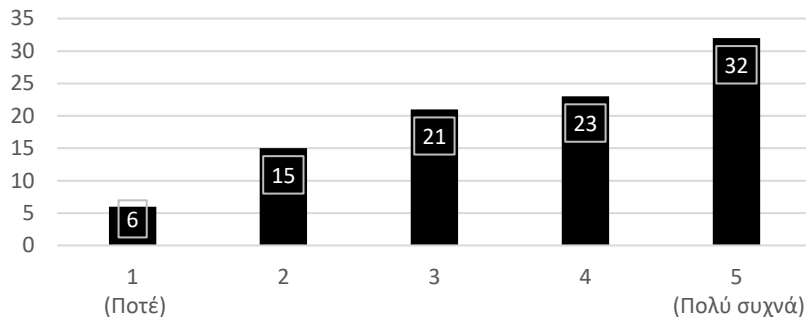


Στη συνέχεια ακολουθούν οι ερωτήσεις με θέμα την εφαρμογή που αναπτύσσουμε. Σκοπός αυτών των ερωτήσεων είναι να σχηματιστεί εικόνα για το εάν υπάρχει αγορά για το προϊόν μας στον πληθυσμό που συμπλήρωσε το ερωτηματολόγιο.

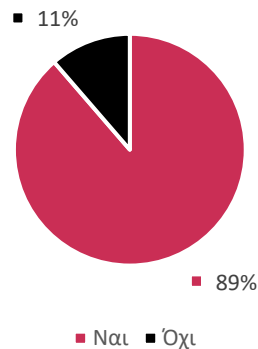
Παρατηρούμε τα εξής:

- Η πλειοψηφία δεν έχει χρησιμοποιήσει ποτέ εφαρμογή αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων ρούχων.
- Παρ' αυτά, η πλειοψηφία θα ενδιαφερόταν έντονα για μια τέτοια εφαρμογή.

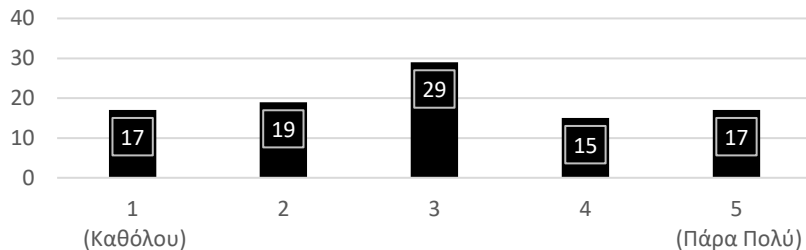
Πόσο συχνά βρίσκεστε στη θέση να έχετε ρούχα τα οποία δεν χρειάζεστε πια αλλά εν τέλει μένουν στη ντουλάπα σας;



Εάν είχατε τη δυνατότητα, θα πουλούσατε ρούχα τα οποία δεν χρειάζεστε;



Σας εξάπτει το ενδιαφέρον η ιδέα του δικού σας ηλεκτρονικού καταστήματος πώλησης μεταχειρισμένων ρούχων;



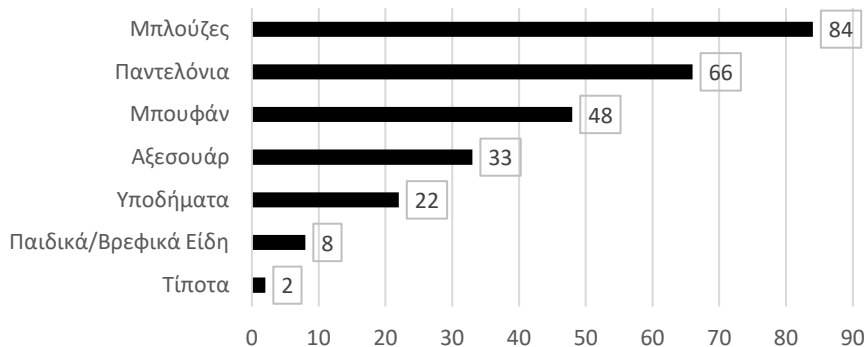
Στην τελευταία ενότητα εξετάσαμε την πρόθεση των ερωτηθέντων για πώληση μέσω της εφαρμογής.

- Η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτηθέντων έχουν στην κατοχή τους ρούχα τα οποία δεν χρειάζονται πια, και εκφράζουν την επιθυμία τους να τα πουλήσουν, εφόσον είχαν την δυνατότητα.
- Η πλειονότητα ήταν επιφυλακτική στην ιδέα της διαχείρισης ψηφιακού μαγαζιού, παρ' όλα αυτά υπήρξε ενδιαφέρον όσον αφορά τις επιπλέον υπηρεσίες που θα προσφέρουμε σαν εφαρμογή.

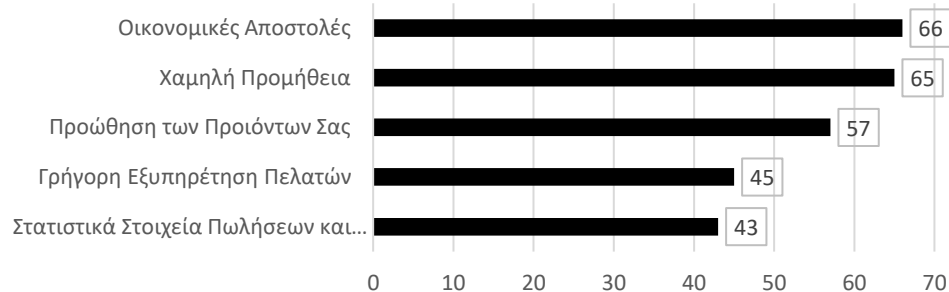
Απαντήσεις ερωτηματολογίου:

Πωλητές

Ποια από τα παρακάτω είδη ρουχισμού θα θέλατε να πουλήσετε κατα κύριο λόγο στην εφαρμογή;



Σαν διαχειριστής σελίδας ψηφιακού μαγαζιού πώλησης μεταχειρισμένων ρούχων, ποια από τα παρακάτω προνόμια θα σας ενδιέφεραν για να πουλήσετε τα προϊόντα σας ταχύτερα;



Συνέντευξη: Target Group Φοιτητές, 18-24 (1)



Νίκος Κοντογεώργης

Φοιτητής Επιστήμης
Υπολογιστών, Παν. Κρήτης

1) Πόσο συχνά αγοράζεις ρούχα; Ποιο ποσοστό αυτών είναι μεταχειρισμένα;

Νομίζω πως μου αρέσει να παίρνω 1-2 κομμάτια τον μήνα. Καινούργια αγοράζω μόνο όταν έχουν προσφορές τα μαγαζιά ή οι εφαρμογές, αλλιώς προτιμάω thrift shops. Παρ' όλα αυτά η αλήθεια είναι πως από τότε που ήρθα στο Ηράκλειο δεν πηγαίνω τόσο σε τέτοια μαγαζιά γιατί δεν υπάρχουν αρκετά και οι επιλογές είναι περιορισμένες.

2) Έχεις χρησιμοποιήσει ποτέ εφαρμογή αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων ρούχων; Αν ναι, ποια και ποια ήταν η εμπειρία σου; Έχεις πουλήσει σε αυτές;

Χρησιμοποιώ το Depop κυρίως. Βρίσκω αρκετά πράγματα που μου αρέσουν, αλλά συνήθως δεν βγάζω άκρη με τους πωλητές, ειδικά όταν εμπλέκονται μεταφορικά γιατί είναι συνήθως πανάκριβα και δεν υπάρχει εμπιστοσύνη για το ποιος θα στείλει/πληρώσει πρώτος. Ναι έχω πουλήσει λίγα ρούχα, η διαδικασία για verification πωλητή με κούρασε αρκετά βέβαια, όμως εν τέλει βγήκε. Έχω επίσης δοκιμάσει να πουλήσω μέσω FB Marketplace όμως με scam-αραν με άσχετα μηνύματα και παζάρια οπότε το άφησα.

3) Ποιο είναι το budget σου όταν αγοράζεις μεταχειρισμένα ρούχα; Τι ποιότητα περιμένεις;

Συνήθως δεν δίνω πάνω από 50-άρικο, και αυτό αφορά συνήθως μπουφάν ή καμιά ζακέτα πιο ψαγμένη. Νομίζω για μπλουζάκια και φούτερ το όριο είναι στα 20-30, ανάλογα. Γενικά δεν περιμένω να είναι ολοκαίνουργιο, αλλά σίγουρα να μην έχει φθορές και να μην είναι λεκιασμένο.

Συνέντευξη: Target Group Φοιτητές, 18-24 (2)

4) Πιστεύεις πως τα ρούχα είναι ένας τομέας που θα ήθελες να εξοικονομήσεις χρήματα, όντας φοιτητής;

Σίγουρα, γιατί πολλές φορές αγοράζω ρούχα για στιλιστικούς λόγους και όχι επειδή τα χρειάζομαι. Ειδικά με τα άλλα έξοδα που έχω δεν με παίρνει να ξοδεύω χρήματα σε πολυτέλειες.

5) Πόσο συχνά ανανεώνεις την γκαρνταρόμπα σου; Σου αρέσει να πουλάς τα ρούχα σου και να τα αντικαθιστάς με καινούργια;

Ναι, συνήθως δεν κρατάω κάτι πάνω από χρόνο εκτός και αν μου αρέσει πάρα πολύ η είναι πρακτικό όπως ένα μπουφάν η παπούτσια. Τα υπόλοιπα τα πουλάω.








6) Είπες πως στο Ηράκλειο δεν είσαι ικανοποιημένος με την διαθεσιμότητα μεταχειρισμένων ρούχων, πως το αντισταθμίζεις αυτό; Σου αρκούν τα μέσα που έχεις ήδη;

Όπως είπα, χρησιμοποιώ το Depop. Βέβαια έχει και αυτό τα θέματα του, και σπανίως βρίσκω κάτι που εν τέλει καταλήγει σε αγορά. Κάτι που με ενοχλεί είναι αυτό που είπα με τα μεταφορικά αλλά και το γεγονός ότι είναι κυρίως γεμάτο ξένους που ενδιαφέρονται να πουλήσουν τοπικά. Δεν έχει τόσο πέραση στην Ελλάδα.

Ερωτήσεις για script συνέντευξης: Target Group Καταστήματα

- 1) Πώς νιώθετε με την επιρροή που έχετε σε πιθανούς πελάτες; Πιστεύετε πως θα μπορούσατε να διαφημίσετε περισσότερο το κατάστημά σας;
- 2) Πιστεύετε πως οι διαδικτυακές αγορές αποτελούν απειλή για τα φυσικά καταστήματα μεταχειρισμένων ρούχων;
- 3) Το απόθεμά σας εκρέει με ικανοποιητικό ρυθμό; Συμβαίνει συχνά κομμάτια να μην πωλούνται αρκετά γρήγορα, μένοντας στο ράφι;
- 4) Πιστεύετε ότι η online παρουσία θα κινούσε το ενδιαφέρον του νέου κοινού προς το μαγαζί σας; (Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει online ανάδειξη ή ακόμα και πώληση μέσω διαδικτύου)

Ανάλυση Ανταγωνισμού (μέθοδος Benchmarking)

	Υπαρξη app στην Ελλάδα	Όριο ανώτατης τιμής πώλησης	Ευελιξία πακέτων	Επαλήθευση πωλητών	Πληθώρα μεθόδων πληρωμής	Αξιολογήσεις χρηστών	Αμιγώς για μεταχειρισμένα ρούχα
 RÉMODÉ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✓
	✗	✗	✗	✓	✗	✓	✓
	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗
	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✗
 Designer Second Hand	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓
	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✗
	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗