

# IT's MOre than laundry

The only laundry with delivery right to your front door

зачем?

зачем?

потому что сейчас всё плохо

# зачем?

потому что сейчас всё плохо:

- нехватка вариантов

# зачем?

потому что сейчас всё плохо:

- нехватка вариантов:
  - в Петроградском районе сейчас 10 химчисток

# зачем?

потому что сейчас всё плохо:

- нехватка вариантов:
  - в Петроградском районе сейчас 10 химчисток
  - и 7 прачечных

# зачем?

потому что сейчас всё плохо:

- нехватка вариантов:
  - в Петроградском районе сейчас 10 химчисток
  - и **2** прачечные

# зачем?

потому что сейчас всё плохо:

- нехватка вариантов:
  - в Петроградском районе сейчас 10 химчисток
  - и **2** прачечные
- отнимает много времени



где?

# где?

- в облаке



# где?

- в облаке
- в смартфоне



где?

арендуем подвальчик на Петроградке  
(около м. Петроградская ~21 (м<sup>2</sup>) – 20к в месяц)

и поселим там азиата

# структура?

генеральный директор:

- финансовый директор
  - (бухгалтерия)
  - (менеджмент рисков)
  - (консалтинг, если организовывать франшизу)
- директор по маркетингу
  - (PR-менеджер)
  - (дизайнер)
- технический директор
  - (отдел разработки)
  - (поддержка оборудования)
  - (хорошо стирающая бабушка)
- менеджер по работе с клиентами
  - (курьерская служба)

# прибыль?

- затраты:
  - аренда (20к)
  - порошок + коммуналка (3к)
  - налоги (2к)
  - зарплаты (150к)

# прибыль?

- **затраты:**
  - аренда (20к)
  - порошок + коммуналка (3к)
  - налоги (2к)
  - зарплаты (150к)
- **ДОХОДЫ:**
  - (2000 людей на Вяземском)

# прибыль?

- **затраты:**
  - аренда (20к)
  - порошок + коммуналка (3к)
  - налоги (2к)
  - зарплаты (150к)
- **ДОХОДЫ:**
  - (2000 людей на Вяземском) / 4



# прибыль?

- **затраты:**
  - аренда (20к)
  - порошок + коммуналка (3к)
  - налоги (2к)
  - зарплаты (150к)
- **ДОХОДЫ:**
  - (2000 людей на Вяземском) / 4 \* (2 раза)

# прибыль?

- **затраты:**
  - аренда (20к)
  - порошок + коммуналка (3к)
  - налоги (2к)
  - зарплаты (150к)
- **ДОХОДЫ:**
  - $(2000 \text{ людей на Вяземском}) / 4 * (2 \text{ раза}) * (200 \text{ рублей})$

# прибыль?

- **затраты:**

- аренда (20к)
- порошок + коммуналка (3к)
- налоги (2к)
- зарплаты (150к)

- **ДОХОДЫ:**

- $(2000 \text{ людей на Вяземском}) / 4 * (2 \text{ раза}) * (200 \text{ рублей}) = 200\text{к}$

# прибыль?

- **затраты:**
  - аренда (20к)
  - порошок + коммуналка (3к)
  - налоги (2к)
  - зарплаты (150к)
- **доходы:**
  - $(2000 \text{ людей на Вяземском}) / 4 * (2 \text{ раза}) * (200 \text{ рублей}) = 200\text{к}$
- **прибыль:**
  - ~30к будет

**ИТОГО**

# ИТОГО

- целевая аудитория:
  - студенты
  - янки

# ИТОГО

- целевая аудитория:
  - студенты
  - янки
- основные преимущества:
  - скорость
  - простота
  - доступность

# ИТОГО

- целевая аудитория:
  - студенты
  - явки
- основные преимущества:
  - скорость
  - простота
  - доступность
  - система скидок:
    - накопления
    - бонусы
    - реферральная программа



# вопросы?

спасибо за внимание

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

цена за порошок:  $12 * 1000 = 12000$

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

цена за порошок:  $12 * 1000 = 12000$

аренда: 20000

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

цена за порошок:  $12 * 1000 = 12000$

аренда: 20000

затраты за воду:  $45(\text{м}^3) * (\sim 64) = 2900$

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

цена за порошок:  $12 * 1000 = 12000$

аренда: 20000

затраты на воду:  $45(\text{м}^3) * (\sim 64) = 2900$

затраты на электричество:  $2(\text{кВт}) * 1000 * 2\text{ч} * 3\text{р} = 12000$

# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

цена за порошок:  $12 * 1000 = 12000$

аренда: 20000

затраты на воду:  $45(\text{м}^3) * (\sim 64) = 2900$

затраты на электричество:  $2(\text{кВт}) * 1000 * 2\text{ч} * 3\text{р} = 12000$

прочее(бензин, страховка, ремонт, реклама): 30000



# Расходы, Прибыль:

Общее кол-во стирок:  $500 * 2 = 1000$

доход:  $1000 * 200 = 200000$

цена за порошок:  $12 * 1000 = 12000$

аренда: 20000

затраты на воду:  $45(\text{м}^3) * (\sim 64) = 2900$

затраты на электричество:  $2(\text{кВт}) * 1000 * 2\text{ч} * 3\text{р} = 12000$

прочее(бензин, страховка, ремонт, реклама): 30000

валовая прибыль: 123152

# Расходы, Прибыль:

налог усн(15%): 18472

# Расходы, Прибыль:

налог усн(15%): 18472

чистая прибыль: 104679

# Расходы, Прибыль:

налог усн(15%): 18472

чистая прибыль: 104679

цена одной машинки + стир: 180000

# Расходы, Прибыль:

налог усн(15%): 18472

чистая прибыль: 104679

цена одной машинки + стир: 180000

вложения :  $7(\text{маш} + \text{суш}) * 180000 = 1260000$

# Расходы, Прибыль:

налог усн(15%): 18472

чистая прибыль: 104679.239

цена одной машинки + стир: 180000

вложения :  $7(\text{маш} + \text{суш}) * 180000 = 1260000$

окупаемость (кол-во месяцев):  $1260000 / 104679 = 12.03$  месяцев

# SWOT-анализ

## ***Сильные стороны:***

доставка  
заказ курьера через:  
smartphone, web  
качество стирки  
окупаемость ~ 1 года

## ***Слабые стороны:***

сильный конкурент (prachka.com)  
работаем за идею

## ***Возможности:***

расширение на другие общежития

## ***Угрозы:***

люди могут не пойти к нам, из-за  
привычки стирать вещи в другом месте

# целевая аудитория

Целевая аудитория





# маркетинговая и рекламная политики

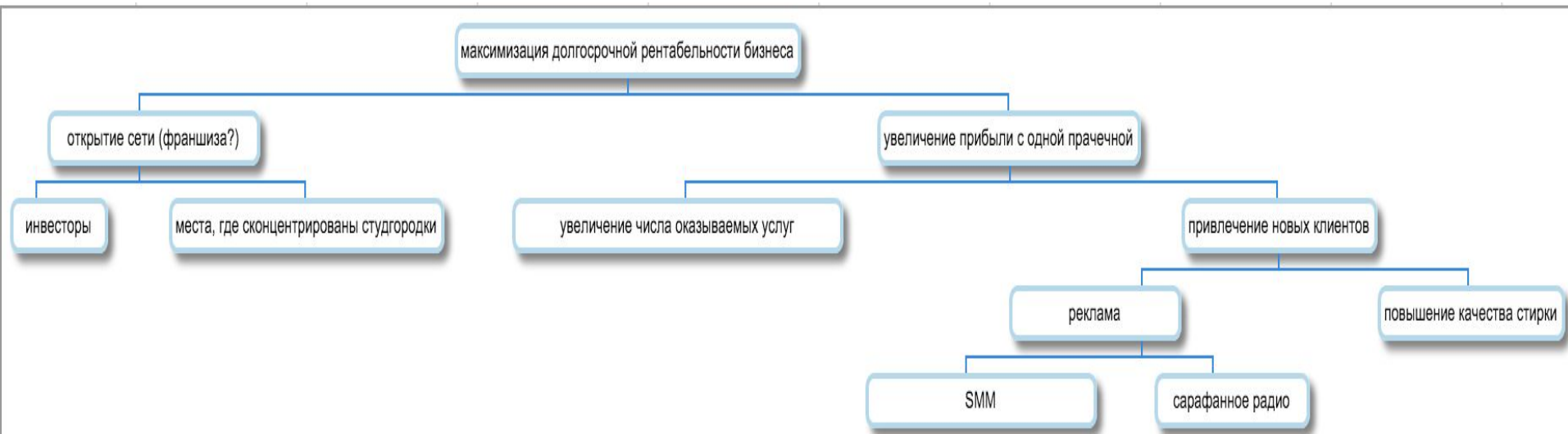
- сарафанное радио
- страничка в vk
- рассказать о себе в университетских пабликах
- раз в неделю раздавать флаеры около общежития и расклеивать объявления. (1000 р за 1000 фл/объявл + 500 р раздающему)
- за месяц  $4 * 1500 = 6000$
- банер = 10000

# сравнение с конкурентами

Основной конкурент prachka.com

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"><li>• доставка вещей</li><li>• безналичная оплата</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• отсутствие опыта</li></ul>

# дерево целей



# вопросы?

спасибо за внимание

# дерево целей

