

Смагин Марат Евгеньевич

Управленческий консалтинг СНГ
Бизнес практик



<https://www.smeproject.biz>



ВОПРОСЫ НА КОТОРЫЕ КЛИЕНТ ИЩЕТ ОТВЕТЫ ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА В КОНСАЛТИНГЕ?

БИЗНЕСС ПРОЦЕССЫ И ПРОДАЖИ

- Когда необходимо увеличить выручку и приток новых клиентов?
- У клиента не выстроена воронка продаж?
- Как определить рычаги роста прибыли бизнеса?
- Имеется потребность в оценки эффективности воронки продаж и формировать на основании этого KPI?
- Как выстраивать логистику клиентов для максимизации повторных продаж и выручки от клиента?

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

- О бизнесе клиента знает очень узкий круг клиентов и отсутствует правильное позиционирование?
- Существует необходимость в правильном размещении рекламы, продвижении SMM и создании своего сайта ?
- Бренд бизнеса VS бренд личности: какую стратегию привлечения клиентов выбрать?

ОПЕРАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

- Клиенту необходимо выбрать ИТ инфраструктуру?
- Существует потребность повышении эффективности сотрудников в рабочих процессах?
- Как фиксировать и управлять данными клиентов в CRM/ERP для выстраивания эффективной логистики?
- Клиент нуждается в подборе и обучение персонала

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Клиенту необходимо провести аудит финансовой детальности
- Оценка экономических показателей

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ И РАБОТ #ПРОЕКТSME НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ

1 неделя

Сканирование команды и бизнеса

2 неделя

Составление плана-мероприятий

3 неделя

Предоставление коммерческого предложения

4 неделя

Запуск услуг
#ПРОЕКТSME



Твоя бизнес модель. Тим Кларк, Александр
Остервальдер, Ив Пинье

 Ключевые партнеры	 Ключевые виды деятельности	 Ценностные предложения	 Отношения с потребителями	 Сегменты потребителей
Дизайнеры, производители одежды, блогеры.	Онлайн-торговля	 Ключевые ресурсы Личные накопления, личные знакомства с модными дизайнерами и производителями, интернет-магазин.	 Каналы сбыта Собственный интернет-магазин, страницы в VK и Instagram.	Юноши или девушки, 16-28 лет, проживают в городах от 1 млн. жителей; интересы – мода, дизайн, музыка, спорт.
 Структура издержек		 Потоки доходов Выручка от продаж		
Расчеты с поставщиками, создание и развитие интернет-магазина, услуги таргетолога и SMM-специалиста, покупка рекламы на платформе и у блогеров, зарплата администраторам, бухгалтеру на аутсорсе, налоги, подключение онлайн-кассы.				



AI ИНСТРУМЕНТЫ



20+

БИЗНЕС АНАЛИЗ МОДЕЛИ БИЗНЕСА С АІ – кейс 1

БИЗНЕС АНАЛИЗ СТАРТАПА С АІ – кейс № 2



БИЗНЕС АНАЛИЗ МОДЕЛИ БИЗНЕСА С АІ – КЕЙС № 1

 Ключевые партнеры	 Ключевые виды деятельности	 Ценностные предложения	 Отношения с потребителями	 Сегменты потребителей
<p>Дизайнеры, производители одежды, блогеры.</p>	<p>Онлайн-торговля</p> <p> Ключевые ресурсы</p> <p>Личные накопления, личные знакомства с модными дизайнерами и производителями, интернет-магазин.</p>	<p>Стильная молодежная одежда с необычным дизайном и яркими принтами, доступная по цене. Возможность онлайн заказа и примерки одежды.</p>	<p>Создание комьюнити</p> <p> Каналы сбыта</p> <p>Собственный интернет-магазин, страницы в VK и Instagram.</p>	<p>Юноши или девушки, 16-28 лет, проживают в городах от 1 млн. жителей; интересы – мода, дизайн, музыка, спорт.</p>
 Структура издержек		 Потоки доходов		
<p>Расчеты с поставщиками, создание и развитие интернет-магазина, услуги таргетолога и SMM-специалиста, покупка рекламы на платформе и у блогеров, зарплата администраторам, бухгалтеру на аутсорсе, налоги, подключение онлайн-кассы.</p>		<p>Выручка от продаж</p>		

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднедневной трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ответ


Бизнес-секреты
 Что такое FMCG и как продавать товары на этом...


secretmag
ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА


КиберЛенинка
 Совершенствование бизнес-модели сетевого...


smartteam-group.ru
 УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ - smartteam-group.ru

Шаги Ассистента >

Магазин из двух торговых точек категории В в FMCG сегменте с текущим среднедневным трафиком посетителей 350-400 в будние дни и 450-500 в выходные обладает следующей

Задайте уточняющий вопрос

↑ ↓

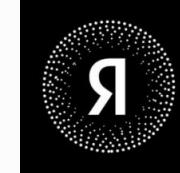
Алиса AI

Новый чат

Сегодня

Анализ бизнес-модели FMCG ма...

Главный чат



smagin.marat

+ ↻

ChatGPT

Новый чат Ctrl + Shift + O

Поиск в чатах Ctrl + K

Библиотека

Проекты

GPT

Обзор

Startify - Create your startup ...

AI - CEO Business Consulta...

Journalist Pro

Чаты

Создание QR кода

Взлетная полоса стартапа

Бизнес-модель магазина FM...

Marat Smagin

Обновить

Память заполнена

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднедневной трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ниже пример Business Model Canvas (Бизнес-модель по Остервальдеру / холст) для вашего магазина FMCG с двумя точками (категория B), с учётом текущих показателей трафика. Можно его доработать / уточнить — если вы дадите больше данных (ассортимент, маржинальность, конкуренция и т.п.).

Искать в сети

+ Поиск

используя промт-детализацию :

- анализ трафика покупателей?
- анализ через цифровые карты?
- анализ рынка потребителей B2C?
- анализ рынка товарной номенклатуры?
- анализ рынка цифрового продвижения?
- анализ юнит экономики направлений бизнеса?
- и так далее ...



Яндекс Карты

EXPRESS 24
СЛУЖБА ДОСТАВКИ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОМИТЕТ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ПО СТАТИСТИКЕ

2GIS

Yandex @ Eats

Google Maps

1C®

smartup

Bitrix24®

Z BILLZ

sales doctor

лечим продажи

click

payme

UZCARD®

HUMO

ORG INFO



AI

ИНСТРУМЕНТЫ



Didox



my.gov.uz

SOLIQ
SERVIS

FAKTURA.UZ

Очиқ маълумотлар
...
OPEN DATA
DATA.GOV.UZ



www.elections.uz

选举



UzVC SQB VENTURES | robosell



БИЗНЕС АНАЛИЗ СТАРТАПА С AI –
КЕЙС № 2

 Ключевые партнеры	 Ключевые виды деятельности	 Ценностные предложения	 Отношения с потребителями	 Сегменты потребителей
<p>Дизайнеры, производители одежды, блогеры.</p> <p> Ключевые ресурсы</p> <p>Личные накопления, личные знакомства с модными дизайнерами и производителями, интернет-магазин.</p>	<p>Онлайн-торговля</p>	<p>Стильная молодежная одежда с необычным дизайном и яркими принтами, доступная по цене. Возможность онлайн заказа и примерки одежды.</p>	<p>Создание комьюнити</p> <p> Каналы сбыта</p> <p>Собственный интернет-магазин, страницы в VK и Instagram.</p>	<p>Юноши или девушки, 16-28 лет, проживают в городах от 1 млн. жителей; интересы – мода, дизайн, музыка, спорт.</p>
 Структура издержек		 Потоки доходов		
<p>Расчеты с поставщиками, создание и развитие интернет-магазина, услуги таргетолога и SMM-специалиста, покупка рекламы на платформе и у блогеров, зарплата администраторам, бухгалтеру на аутсорсе, налоги, подключение онлайн-кассы.</p>		<p>Выручка от продаж</p>		

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднедневной трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

≡ Ответ


Бизнес-секреты
 Что такое FMCG и как продавать товары на этом...


secretmag
ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА


КиберЛенинка
 Совершенствование бизнес-модели сетевого...


smartteam-group.ru
 УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ - smartteam-group.ru

Шаги Ассистента >

Магазин из двух торговых точек категории В в FMCG сегменте с текущим среднедневным трафиком посетителей 350-400 в будние дни и 450-500 в выходные обладает следующей

Задайте уточняющий вопрос

+   

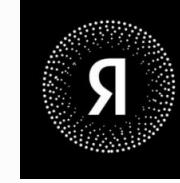
Алиса AI

Новый чат

Сегодня

Анализ бизнес-модели FMCG ма...

Главный чат



smagin.marat

+  

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднедневной трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Бизнес-модель магазина (2 торговые точки категории В, FMCG) по шаблону Остервальдера/Канвас

1. **Потребительские сегменты**
 - Жители района в радиусе 1-2 км от каждой точки (локальная аудитория).
 - Покупатели с ежедневными/регулярными потребностями в товарах первой необходимости (продукты, бытовая химия, мелочи для дома).
 - Сегмент «быстрого шопинга»: клиенты, заходящие на 5-15 минут за парой позиций.

Спросите о чём угодно

+  

ChatGPT

Новый чат Ctrl + Shift + O

Поиск в чатах Ctrl + K

Библиотека

Проекты

GPT

Обзор

Startify - Create your startup ...

AI - CEO Business Consulta...

Journalist Pro

Чаты

Создание QR кода

Взлетная полоса стартапа

Бизнес-модель магазина FM...

Marat Smagin Бесплатно

Память заполнена

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднедневной трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ниже пример Business Model Canvas (Бизнес-модель по Остервальдеру / холст) для вашего магазина FMCG с двумя точками (категория В), с учётом текущих показателей трафика. Можно его доработать / уточнить — если вы дадите больше данных (ассортимент, маржинальность, конкуренция и т.п.).

↓

Искать в сети

+  

используя промт-детализацию :

- анализ уникальности идеи?
- анализ через упоминания в сети?
- анализ рынка потребителей B2C/B2B?
- анализ юнит экономики аналогичных рынков?
- анализ рынка цифрового продвижения?
- анализ юнит экономики направлений бизнеса?
- и так далее ...



Яндекс Карты

EXPRESS 24
СЛУЖБА ДОСТАВКИ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОМИТЕТ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ПО СТАТИСТИКЕ

2GIS

Yandex @ Eats

Google Maps

1C®

Bitrix24®

smartup

Z BILLZ

sales doctor

лечим продажи

click

payme

UZCARD®

HUMO

ORG INFO



AI

ИНСТРУМЕНТЫ



Didox



my.gov.uz

SOLIQ
SERVIS

FAKTURA.UZ

Очиқ маълумотлар
..
OPEN DATA
DATA.GOV.UZ



www.elections.uz

Смагин Марат Евгеньевич

Управленческий консалтинг СНГ
Бизнес практик



<https://www.smeproject.biz>

