

Онлайн Магазин

“Handmade by Me,”

Резюме:

Нашият онлайн магазин „Handmade by Me“ продава висококачествени ръчно изработени бижута, изработени от устойчиви материали. Нашият целеви пазар са жени на възраст 25-45 години, които ценят уникалните, устойчиви продукти. Планираме приходи от \$300 000 през първата ни година с нетен доход от \$50 000. Планираме да финансираме началните си разходи от \$50 000 чрез комбинация от лични инвестиции и заем за малък бизнес.

Описание на бизнеса:

Handmade by Me е онлайн магазин, който продава ръчно изработени бижута, изработени от устойчиви материали като рециклирани метали и скъпоценни камъни с етичен произход. Нашата мисия е да предоставяме уникални, висококачествени продукти, които са екологични и социално отговорни. Нашето конкурентно предимство е комбинацията от нашата уникална продуктова линия и нашия ангажимент за устойчивост.

Пазарен анализ:

Устойчивият пазар на бижута се разраства, като потребителите все повече търсят екологични и етично произведени продукти. Планираме да се насочим към жени на възраст 25-45 години, които ценят устойчивостта и уникалните, ръчно изработени продукти. Нашата конкуренция включва други онлайн магазини, които продават ръчно изработени бижута, но ние се отличаваме с нашия ангажимент към устойчивостта и уникалния дизайн на нашите продукти.

Продукти и услуги:

Нашите продукти включват огърлици, обеци, гривни и пръстени, изработени от рециклирани метали и скъпоценни камъни с етичен произход. Ние ще предлагаме нашите продукти на конкурентни цени, като същевременно поддържаме високо качество и уникален дизайн. Ние планираме да доставяме нашите материали от етични и устойчиви доставчици, за да гарантираме, че нашите продукти отговарят на нашите ценности.

Стратегия за маркетинг и продажби:

Ще използваме реклама в социалните медии, оптимизация за търсачки и имейл маркетинг, за да достигнем до нашата целева аудитория. Ние също така ще участваме в местни панаири на занаятите, за да спечелим експозиция и да се свържем с потенциални клиенти. Нашата цел е да увеличим познаваемостта на марката и да привлечем трафик към нашия уебсайт, което води до процент на реализация от поне 3%.

Управление:

Нашият онлайн магазин ще бъде хостван на Shopify, с акцент върху потребителското изживяване и безпроблемен процес на плащане. Ние ще си партнираме с местна транспортна компания за изпълнение на поръчки и планираме да приложим програма за награди, за да насърчим лоялността на клиентите. Ние също така ще предложим гаранция за връщане на парите, за да гарантираме удовлетвореността на клиентите.

Управление и персонал:

Handmade by Me е основана от Джейн Доу, която има над пет години опит в бижутерската индустрия. Планираме да наемем един служител на непълно работно време, който да помага при обслужването на клиенти и изпълнението на поръчки.

Финансов план:

Нашите начални разходи от \$50 000 ще бъдат използвани за разработка на уебсайт, първоначален инвентар и маркетингови усилия. Планираме приходи от \$300 000 през първата ни година с нетен доход от \$50 000. Планираме да излезем на рентабилност през първите шест месеца и очакваме да постигнем 20% брутен марж на печалбата. Ние ще финансираме нашите начални разходи чрез комбинация от лични инвестиции и заем за малък бизнес.

Заклучение:

Handmade by Me се ангажира да предоставя уникални, устойчиви и висококачествени бижута на нашия целеви пазар. Имаме ясно разбиране за нашата конкуренция и целеви пазар и сме разработили цялостна стратегия за маркетинг и продажби, за да постигнем целите си. С нашия опитен основател и отдаден екип ние сме уверени в способността си да създадем успешен и устойчив бизнес.