

**Заявка
на участь у марафоні бізнес-ідей
в Чернівецькому фаховому коледжі технологій та дизайну**

Прізвище, ім'я, по-батькові	Данилюк Михайло Миколайович
Група:	1-072
Спеціальність:	Фінанси, банківська справа та страхування
Дата народження:	24.08.2006
Телефон:	0958870953
e-mail:	mishadanylyk@gmail.com

**УВАГА! ПРОСИМО ЗАПОВНИТИ ЗАЯВКУ, НЕ ЗМІНЮЮЧИ ШРИФТ І НЕ СТИРАЮЧИ ТЕКСТ ПОЯСНЕНЬ
ДЛЯ ЗАПОВНЕННЯ !!!**

У ВИПАДКУ ВІДСУТНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ З ПЕВНИХ ПУНКТИВ – ЗАЛИШІТЬ ЇХ НЕ ЗАПОВНЕНИМИ!

ДЕДЛАЙН ПОДАННЯ ЗАЯВКИ – 22 СІЧНЯ 2023 РОКУ

ФОРМУЛЯР БІЗНЕС-ІДЕЇ	
(назва ідеї, бізнесу)	
Магазин спортивного харчування «Sports Nutrition»	
КОРОТКИЙ ОПИС	
Який продукт чи послуга, хто клієнти чи споживачі: напишіть 2 – 3 речення	
Продаж спортивних добавок: протеїн, креатин, гейнер та інші. Клієнтами виступають любителі силових тренувань, бігу та інших фанатів здорового способу життя.	
ОБҐРУНТУВАННЯ	
Опишіть як виникла заявлена ідея та чому вона є важливою; які потреби задовольняє бізнес-ідея та кого вони стосуються; які шанси реалізувати ідею, яку користь від реалізації Вашої ідеї буде мати фірма, громада, споживач - макс. 0,5 сторінки	
В Чернівцях досить мало спеціалізованих магазинів по продажу спортивного харчування. Тому щоб отримати свою улюблену харчову добавку її потрібно замовляти через інтернет, що займає досить тривалий час. Шанси на реалізацію ідеї досить великі, тому що конкурентів мало, а цікавість до спорту зростає.	
ДЕТАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТУ (ПОСЛУГИ) ТА ЙОГО РИНКУ	
а) Детальний опис продукту (послуги): які елементи визначають його винятковість (якість, ціна, різноманітність застосування, інноваційність, легкість в обслуговування і т.п.); чим продукт (послуга) вирізняються серед інших, які вже існують на ринку; як він (вона) будуть доставлятися до споживачів. (максимально 0,5 сторінки)	
Виняковість продукту полягає в абсолютній нешкідливості для людського організму, а навпаки допомагає організму швидше відновлюватись.	
б) Характеристика ринку: клієнти – їх вік, стать, освіта, соціальний статус, територія поширення пропонованого продукту (послуги); постачальники – які сировини, матеріали або продукти, необхідні для реалізації бізнесу; конкуренти – хто Ваші потенційні конкуренти (скільки їх), які їх особливості, що вирізняє Вашу ідею з-посеред конкурентів, що необхідно зробити, щоб уникнути конкуренції? (максимально 0,5 сторінки)	
Клієнтами будуть люди чоловічої та жіночої статі, віком від 17 до 25 років, які проживають в місті Чернівці. Постачальниками виступають різні бренди спортивного харчування. Конкурентів небагато, вирізняє мій магазин від магазину конкурента різноманітність товару та його ціна.	
ПРОСУВАННЯ І РЕКЛАМА (не більше ніж ½ сторінки)	
Як буде відбуватись продаж товарів (робіт, послуг)	
Товар буде продаватися в магазині	
Яка цінова стратегія (які ціни конкурентів)	

Стратегія єдиних цін
Які очікувані прогнози збуту
Завдяки великому асортименту та прискореній ціні, прогнози збуту будуть задовільні
Які форми реклами Вашого бізнесу будуть використані
Використовуватися буде візуальна та аудіовізуальна реклама.
На кого буде скерована реклама
Реклама буде скерована на потенційних покупців.
ОРГАНІЗАЦІЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТУ
Надайте, будь ласка, поетапний план дій щодо організації та початку функціонування фірми (не більше ніж 1 сторінка):
Які ресурси та вимоги до них (приміщення, обладнання, сировина, тощо):
Для реалізації ідеї потрібно приміщення, обладнання, товар та працівники.
Як організувати ефективний технологічний (бізнес) процес:
Підбір, роль і завдання кожного члена команди (найманих працівників):
Очікувані результати:
ФІНАНСОВИЙ ПЛАН
Необхідно показати (максимально 1 сторінка) :
Які витрати на започаткування (початок діяльності) фірми:
Прогнозовані витрати на поточну діяльність та доходи від реалізації продукції і/або послуг:
Фінансові результати від діяльності (Коли можна буде отримати перші прибутки):
МОЖЛИВОСТІ, ЗАГРОЗИ ТА ФАКТОРИ РИЗИКІВ

Будь ласка, опишіть (не більше ніж 0,5 сторінки):

- *Які реальні можливості існують для того, щоб Ваша бізнес-ідея була реалізована ?:*

Можливості досить великі через незначну конкурентність, великий вибір товару та приємно ціну.

- *Що ймовірно може загрожувати (перешкоджати) та які є ризики в реалізації ідеї ?:*

Конкуренти

- *Як уникнути чи зменшити ризики ?:*

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

(в разі необхідності Ви можете надати додаткову інформацію – максимально 1 сторінка)