

Новогодние бизнес-идеи

присланные на конкурс от сайтов [Biztimes](#), [Cool Idea](#) и [1000 идей](#),
устроенный с поддержкой издательства «[Манн, Иванов и Фербер](#)», журнала
«[CEO](#)» и интернет-магазина «[KeyStore](#)».



Декабрь 2008

Индивидуальный подбор подарков (Филипп Гульков, fgulkov@ya.ru)

Идея такова. Очевидно, что основной источник головной боли во время предновогодней лихорадки - это выбор подарков. Подарки нужно искать родным и близким, далёким и неродным (коллегам, в частности), близким и неродным (соседям, например) и далёким, но всё-таки родным (любовницам? о_О). Суть идеи заключается в открытии агентства индивидуального подбора подарков для персоны. Какова процедура - человек, одержимый заботой о вышеозначенных участниках собственной жизни, посылает интернет-заявку, в которой указаны:

- 1) субъекты дарения с указанием дат рождения (если есть - на случай выбора фирмой идентифицируемых с различными календарями и зодиаками подарков);
- 2) основные черты характера и предпочтения одариваемых;
- 3) возможные направления мысли о подарках.

Далее, самое сложное - найти наиболее оригинальные подарки, но это уже дело техники. Существенным является отслеживание информации о заказчиках и их заказах - это необходимо для того, чтобы избежать ситуации взаимного обращения в одну компанию и схожести подарков (например, у коллег по одной компании). Такие коллизии исключаются благодаря общей базе данных.

Естественно, осуществляется доставка подарков, заранее согласованных с заказчиком выбранным лицам в нужное время и место.

Идея простая, но очень актуальная на мой взгляд. Хотя, не исключено, что такое уже есть в России.

Прямая связь с Дедом Морозом (Загитов Альберт, lordangel@mail.ru)

Суть идеи в том, что родители говорят своим детям, что они связались с настоящим Дедом Морозом из Лапландии и подводят его к компьютеру. На том конце монитора настоящий Дед Мороз сидит в комнате наваленной игрушками с настоящим камином и т.д. и происходит общение!!! В детской комнате для пушечего натурализма можно приглушить свет и поставить очень красивую рождественскую мелодию. Сам подарок Дед Мороз прислал типа по почте, подарок можно вручать в прямом эфире, а можно после разговора с утра на следующий день!

Цена - цена будет зависеть от клиента, ну тут, как и с настоящим Дедом Морозом кому-то так, кому-то столько!!!

Елки на дом (Виктор Милов, creativmd@mail.ru)

Если взять на фоне кризиса и праздников, то первое, что мне пришло в голову, то что, все помнят и знают как покупали елки, на улице, когда все мерзну, и хочется быстрее домой...

Так вот - может стоит наладить доставку елок на дом. Сделать предложение, например+купив елку, в подарок набор игрушек или гирлянд, или коробку хлопушек ...вариантов много, маркетологи поймут...

Массовая реклама ,листовки на улицах и т.д.

Тот, кто купит у нас елку, дед мороз в подарок (на мин.20):)

Или наоборот, "заказав дедушку-Санту", в подарок елка....(((а под елкой снегоуборочный-комбайн :)...)))

.з.ы. узнать, где база с елками не проблема, если есть транспорт, газель и т.д., то в двойне "вкусней", делать набор из 3-размеров, например, пластмассовое счастье можно продавать...

Проведение конкурса среди жителей Узбекистана(можно и СНГ) на подготовку и

написание произведения о Дед Мороз-Кор Бобо. (Иралиев Валерий Курбанович, Asketoff@narod.ru)

Цель конкурса

- Популяризация детских художественных произведений
- воспитание подрастающего поколения
- выявление талантливой молодежи среди сегодняшнего молодого поколения.
- Популяризация современных интернет-технологий(п.2 этап)

Суть произведения: Современный рассказ о современном, но по-прежнему добром Дед Морозе-Кор Бобо в современном (джинсовом) стиле.(приложение1).

Условия: 1 этап.

Победивший Автор Произведения,

а) получает премию за конкурс

б) заключает авторский договор с нашим предприятием на изготовление оригинал-макета. Спонсор оплачивает нашу работу и оплачивает работу типографии по выпуску произведения.

в) получает гонорар за свое произведение

2 этап. Наше предприятие

-Готовит оригинал макет произведения

-готовит мультимедийное приложение к книге в электронном варианте.

Заключение.

-Книга продается с электронным приложением

-Электронное приложение продается отдельно на диске (организуется продажа через интернет магазин)

-Продается сценарий. Не дорого, но все приобретут. Менее чем за несколько месяцев, все расходы покроются с лихвой.

По всем этапам СПОНСОР:

-выплачивает премию автору (авторам - если будет 1,2,3 места)

-оплачивает работу за создание оригинал-макета

-оплачивает заказ в типографии

-оплачивает работу за создание мультимедийного приложения(электронная книга с мультипликацией)

-самостоятельно или с помощью нашего предприятия реализует продукцию.

После реализации в течение нескольких месяцев оправдывает расходы. Почему я не запустил эту программу в Узбекистане? Я не нашел спонсора.

Коротко о себе: Иралиев Валерий Курбанович. Директор предприятия ООО «LOTOS GRAFICA». Деятельность – подготовка оригинал макетов книг, учебников.

Лицензия на указанную деятельность имеется. Персонал компании квалифицированный. Идея мною придумана. Нигде не подглядел. Вызывает интерес неподдельный. Я её у себя на работе демонстрировал. Нашим сотрудникам понравилась. Показывали вышестоящим чиновникам. Всех заинтересовала. Но в бюджете не предусмотрено.

Тот, кто понимает в издательском деле, он поймет о грядущей прибыли. Это очень-очень выгодный проект.

Моя идея опубликована:

<http://blogs.mail.ru/mail/moogle-kroogle/>

<http://uzinmarket.ucoz.ru/forum/12-9-1>

100000 Узбекистан Ташкент ул. Амира Темура,60а, офис 405. Тел.+998 71 2343397,

+998 97 7480480(мтс уз)

<http://lotus-grafica.uaprom.net/>

<http://www.lotusgrafica.webstolica.ru/>

Приложение №1 к положению о конкурсе

Задание на детское художественное произведение(сказка) о современном Кор Бобо-Дед Морозе.

Реально отразить его местожительство (самая высокая гора Тянь-Шаня).Его необыкновенные приключения в Ташкенте. Его отношение к интернету, как связи с детьми всего Узбекистана и детьми остальных народов. Его отношение к телефонам, взаимоотношения с дедами морозами других стран, его общение с детьми нашей страны и других стран. Его круглогодичная работа по переписке с детьми и взрослыми, пересылка подарков для детей. Кто изготавливает подарки, где, какие подарки. Кто у Кор Бобо помощники:

Qor Kizim -Снегурочка.

Остальные помощники:

Сова – старший мудрый советник

Медведь-Михайло Потапыч – Начальник службы безопасности

Снеговик- телохранитель, он же бригадир (начальник,шеф,командир) всех помощников

Заяц (Куён)- менеджер службы доставки

Сорока-белобока-менеджер интернет

Дятел – секретарь-референт

Белочка-служба сохранности

Бахоржан (Весняржан) - служба весенних заготовок

Ёзжан (Летовикжан) - служба летних заготовок

Кузжан (Осенержан) - служба осенних заготовок

Кишжан (Зимнякжан) - служба зимних заготовок

братья 12 месяцев

Ослик - ЭА - перевозчик

Муравей - Мурашик - универсальный специалист

Пес Барбос - охрана

Кимбуша - главная по травам и БАДам

и многие другие.

Прокат новогодних елок. (Сергей Гулинский, GSA4@yandex.ru)

Перед новогодними праздниками большой спрос на елки. можно закупить елки и сдавать их в аренду на пару недель допустим за 75% от реальной стоимости елки на рынке, затем после окончания срока аренды елки можно заработать на её "утилизации". (например переработка на древесные опилки) или что-то подобное.

ПУНКТ ПРИЕМА НОВОГОДНИХ ЕЛОК (естественно после НГ) (Владислав Тарасов, informcontact@mail.ru)

Суть идеи - очистка города от мусора посленовогодного, когда все выбрасывают елки и сосны из окон, ставят рядом с подъездами и т.д.

Елка/сосна - это дрова, значит их можно продать пусть и по заниженной стоимости, елок после НГ оооочень много. Приносить буду не все и в основном дети, что даст возможность давать небольшую суммы вознаграждения например 1-5 руб. (продавать к примеру по 10, тут уже бизнес план писать нужно)

Возможно согласовать данное мероприятие администрацией города (они будут заинтересованы) и выделят место для приема.

Сайт обмена новогодними подарками. (Илья Рабченко, sheller888@gmail.com, <http://sheller888.ru/>)

Работает так:

Человек регистрируется в течение года и указывает свой домашний адрес, на который он хочет получить подарок. 1 декабря каждому зарегистрированному приходит чужой адрес, выбранный по случайному принципу. На этот адрес человек (играющий в нашу игру ;)) должен отправить подарок от своего имени. Этот подарок может быть любым, в зависимости от кошелька.

Каждый юзер нашего сайта получает чей-нибудь домашний адрес и каждый должен отправить подарок. Тогда к 31 декабря все юзеры сайта получают по подарку-сюрпризу. А сюрприз сам по себе интересен.

Важно: Чтобы исключить тех, кто не дарит подарки, а только получает можно сделать систему отзывов. Еще лучше - сделать такой подарочный сервис в рамках большого сообщества.

Новогодние велорикши (Alex O'Neill, alex-oneill@mail.ru)

На Руси катание на санях было распространенной забавой. Почему бы не вспомнить былые времена? Только, учитывая, что на дворе XIX век, вместо саней использовать велорикши.

Идея - купить 3 велорикши, сдавать их в аренду водителям, а они будут перевозить людей в центре Москвы. Разукрасить рикши в новогодние мотивы, а водителей одеть в удобные новогодние костюмы Деда Мороза и Снегурочки (да, согласен- работа не женская, но я уверен желающие найдутся).

Требования к водителям:

- опытный водитель автомобиля (стаж вождения не менее 3-х лет)
- должен хорошо ориентироваться в центре города
- хорошее знание истории Москвы и особенно достопримечательностей центра города
- обязательное знание английского языка на хорошем разговорном уровне, знание немецкого и французского приветствуется
- юмор, приятная располагающая внешность и доброжелательность

В салоне велорикши поставить сидения с подогревом, каждому пассажиру предлагать удобный новогодний плед. Для удобства связи установить радио связь с водителем, а у водителя будет гарнитура для общения с пассажирами. На колеса поставить зимнюю резину, чтобы не скользила на льду. Очевидный плюс- наличие музыки: установим музыкальную систему и запишем музыку отечественных и зарубежных исполнителей для разных вкусов (классика, популярная, рок). И конечно же коронной новогодней песней будет Jingle Bells или One Horse Open Sleigh. Она понравится, как россиянам, так и иностранцам. Надо рассчитывать, что будет много пассажиров- иностранцев и исходя из этого подбирать персонал.

Водитель будет возить людей по их маршруту в пределах садового кольца и всегда сможет предложить свой увлекательный маршрут. У него всегда должна быть карта центра города, где будут отмечены культурные заведения (театры, кинотеатры, музеи, галереи, рестораны, кафе, пабы). Безусловно, водитель должен знать как добраться до любого из этих мест, а так же дать совет: куда

пойти, какой фильм посмотреть, какую выставку посетить где вкусно и недорого поесть. Водитель должен быть небольшим психологом: одним посоветовать, где недорого поесть, другим же наоборот подобрать самое роскошное заведение, посоветовать подходящее место развлечения.

Я уделил много внимания описанию требований для водителей, поскольку именно они- это основа успешного и растущего бизнеса. Если люди будут доверять водителям и будут довольны их работой, то придут еще не раз и посоветуют другим. Представляете, иностранцы будут рассказывать на работе, на форумах, что побывав в России, были приятно удивлены такой оригинальной услугой. Лучшей рекламы и не придумаешь.

Теперь от лирики перейдем к расчетам.

*За аренду одной велорикши будем брать 950 рублей в день (водитель будет брать за

30 мин- 500 руб плюс чаевые, так что свою прибыль получит и неплохую)

*Реклама на корпусе и в салоне велорикши- от 2000 до 3500 рублей в день. За 2000 руб- фирма размещает рекламу только на наружной поверхности. За 3500 руб- предыдущий вариант плюс реклама в салоне и водитель одетый в одежду с символикой фирмы (одежда за счет рекламодателей)

*Попутная продажа мелких товаров: сигары, сигареты, шоколад, сувениры и т.д.

$$950*30+2000*30= 28500+60000= 88500$$

88500 руб- доход с одной велорикши, и это по скромным расчетам.

Из этой суммы надо вычесть аренду парковочного места в центре города- 25000 руб, налог на прибыль (работаем по упрощенной системе налогообложения- 6% с дохода)- 5313 руб, зарплату бухгалтера- 8000 руб, зарплату механика-5000 руб.

$$25000+5313+8000+5000= 43313 (\sim 43500)$$

43500 руб- издержки

$$88500- 43500= 45000$$

45000 руб- чистая прибыль с одной велорикши за месяц.

Каждая велорикша стоит- 310 000 руб, аудио система- 5000 руб, 2 пледа- 5000 руб.

Покупаем 3 велорикши.

$$\text{Сумма инвестиций- } 320\ 000 *3= 960\ 000$$

Следовательно, считаем срок окупаемости:

$960\ 000 / (45\ 000 * 3) = 7.1$

Грубо говоря, проект окупится через 8 месяцев!

Плюс к этому реклама этой бизнес идеи на всех трех сайтах coolidea.ru, biztimes.ru, 1000ideas.ru и успех проекту гарантирован!

Интернет-магазин-аукцион Дедов морозов (Manager, manager@pm-blogs.com)

Насчет идеи... И конкурса, разумеется ;-)) В принципе - может "пойти" и не только под Новый Год.

В Новый Год многие заказывают "такое счастье", как приход в гости Деда Мороза со Снегурочкой. Конечно, сейчас эти "персонажи" - платные.

Теперь идея: интернет-магазин-аукцион - Заказчик размещает предложение о посещении его Дедом Морозом. Указывает за какую сумму готов принять Дедушку (возможно с внучкой). Дедушки "покупают" у Заказчика "право приди в гости" - фактически предлагают скидку. Заказчик выбирает из Дедушек. Интернет-посредник получает гонорар - от Дедушки.

Схему можно поменять... Дедушки должны быть, возможно, потенциально "продвинутыми" – понимать, что есть WMZ, WMR, WME, WMU и проч...

Возможно, кроме схемы, можно поменять и участников - хоть "поздравители" с днем рождения, хоть "сантехники"...

А на идею натолкнула новость о том, что одна бабуля в буржуинии умудрилась через eBay продать "право" в новогоднюю ночь у нее за столом сидеть на самом "козырном" месте своим родственникам. Лот ушел за 13,5 фунтов. Бабуля собирается пожертвовать на благотворительность... Кстати - тоже "идея"...

Идеи новогоднего бизнеса (Идеи новогоднего бизнеса, reklamarik@ya.ru, http://reklamarik.ya.ru/replies.xml?item_no=4188)

Необходимо: снять автобус на 12 часов, бензин, оформить автобус, напичкать светомузыкой, пригласить тамаду, закупить шампанского и фейерверки, мегафон (не сотовый оператор).

Скажем кризису нет: люди готовы потратить деньги на хорошо пропиаренный праздник.

Идея: Организовать аукцион электронных билетов на автобус через Яндекс.Директ и отслеживание постов в поиске по блогам Яндекса (с

геотаргетингом). Автобус за 4 часа начинает ездить по городу и собирать народ, заказавших билеты.

Организовать поездку следующим образом: под бой курантов автобус разгоняется и "влетает" в новый год, а затем автобус останавливается в тех частях города, где на улице проходит праздник.

Пусть взрослые вспомнят детство — позапускают фейерверки, покатаются с горок "всяко-разно"... А затем поедут поздравлять своих знакомых. Все время пути тамада должен развлекать пассажиров.

Есть люди, у которых много знакомых, но мало друзей, с которыми можно было бы весело провести Новый Год. А ведь им тоже хочется праздника, да такого, чтобы он запомнился на всю жизнь!

Необходимо: снять фургон, оформить его внутри и снаружи, организовать стойку, на которой бы продавались: пирожки с яйцом и луком, булочки, чай, кофе, аккумулятор, способный выдержать несколько часов интенсивной работы, уборщик, мегафон для рекламного сопровождения.

Скажем кризису нет: кушать хочется всегда с перерывами в несколько часов.

Идея: фургон разъезжает по новогодним уличным точкам, где много людей, катающихся на аттракционах, горках и тд и предлагать перекусить в фургоне.

Необходимо: снять 2-3 лошадей с коретой, громкоговоритель, музыка, оформление.

Скажем кризису нет: Дед Мороз неотъемлемый атрибут хорошо пропиаренного праздника.

Идея: Дед Мороз ездит по новогодним точкам. Вместе с ним по городу путешествует агент по продажам, который должен принимать плату с желающих устроить праздник своим детям или поздравить жену, маму, сестру...)

Закрытый клуб Дедов Морозов (Tube You, tubeyou@yandex.ru)

Господа, что не говори, а работа Деда Мороза достаточно тяжела. По себе знаю (в студенческие времена подрабатывал, что давало мне не слабую надбавку к стипендии) - по несколько утренников в детских садах, выезд на дом, в офис, на корпоративные вечеринки и т.п. К вечеру так устаешь, что делать ничего не охота кроме как отбросить валенки и провалится в сон. А заказы всё идут и идут.

Так вот моя идея бизнеса заключается в следующем: организовать некий закрытый клуб Дедов Морозов, в котором имеются необходимые атрибуты (одежда, мешки, подарки и т.п.).

В период новогодних праздников каждый желающий и потенциальный Дед Мороз приходит в клуб и записывается. При этом вносит определенный взнос и делает заявку на необходимые ему подарки. Взнос состоит из двух частей - содержание клуба и оплата заказанных подарков.

Допустим, 20 декабря каждого года происходит сбор членов клуба. Дедам Морозам выдается удостоверение о том, что он действительно настоящий Дед Мороз, необходимые атрибуты (одежда должна быть всегда чистая, глаженная и одинаковая для всех), подарки. В этот период (то есть в период новогодних праздников) клуб действует постоянно.

Доставка Дедов Морозов как до места проведения праздника, так и назад, происходит на автомобиле или микроавтобусе (для этих целей и нужны взносы - можно арендовать несколько машин такси).

После Новогодних праздников - клуб опять собирается и организуется, например, посленовогодний пикник Дедов Морозов (с шашлыком, баней и т.п.). Кроме того, в период работы Дед Мороз может зайти в этот клуб, посидеть, отдохнуть, выпить горячего чая (кофе, шоколада).

Как получать прибыль?

За счет наценки при заказе Дедом Морозом подарков, отдыха и т.п. Кроме того, можно установить определенный процент от дохода Деда Мороза.

Можно по великому желанию клиента организовать платный вход в этот закрытый клуб Дедов. Но условие будет одно - только по рекомендации Деда Мороза, состоящего в клубе, и только по трезвой лавочке))

Несколько мелких Н.Г. бизнес-идей (Евгений Чернов, chernov.evgeny@gmail.com)

1. Подарочный купон на обратной стороне обёрточной бумаги. Если бережно открывать, можно получить дополнительный приз. Такую форму рекламы могут использовать сами магазины, упаковывая подарок.

2. Ёлочный шар — вебкамера. устройство для слежки за Сантой. Тут всё просто, потому что веб-камеру можно встроить куда угодно, а проводов на ёлке и так полно.

3. Особая форма для курьеров на время праздничных каникул. Элемент одежды Санты, например рукавицы или мешок. Чисто рекламная, привлекающая внимание, акция.

4. Обёрточная бумага или контейнер для подарка, который можно положить в тлеющий камин. Приходишь утром в гостиную, а там в остывающих углях лежит подарок. А вдруг там окажется тёплый пирог?)

5. Плёнка для ёлочных шаров, как на пасхальные яйца. Есть такие плёнки с узорами, которые надевают на яйца и опускают в кипяток, чтобы плёнка обтянула яйцо равномерно. То же самое можно делать для старых шаров или пустых заготовок. Каждый год — новые игрушки.

Еще ряд небольших бизнес-идей (Александр Смирнягин, A.Smirnyagin@mail.ru)

1. Снежная галерея. Не секрет, что в европейской части России снег на Новый год стал довольно редким явлением. А ведь именно снег зачастую и определяет новогоднее настроение людей. Данная идея носит рекламный характер и позволяет любой компании стать «спонсором снега». На достаточно широкой пешеходной части улицы устанавливается своеобразный «тоннель», внутри которого с потолка падают хлопья снега, приятно похрустывая под ногами, рядом стоит снеговик — все как по-настоящему. Только снег искусственный. Если позволяет длина «тоннеля», можно залить небольшую полоску льда, которая наверняка придется по вкусу детям и мужчинам всех возрастов. На выходе из этого чудо-тоннеля можно поместить объявление «Спонсор снега в городе N — компания ABC».

2. Ледяные подарки. Заказывать цветы и фрукты с доставкой на дом стало обычным делом. Я предлагаю внести в этот процесс зимний колорит — доставлять ледяные подарки. Если при низкой температуре розу несколько раз полить водой, то она слегка заледенеет, обретя такой зимний блеск. Если поставить такой цветок в вазу, то он будет медленно оттаивать — вот она и «весна пришла»! В таком заледенелом виде можно дарить не только цветы, но и композиции из фруктов. Но, безусловно, в комплект поставки нужно включать специальные вазы и подставки для фруктов, чтобы клиентам не доставляла неудобств талая вода.

3. Сайт «Цепочка подарков».

Механизм работы предлагаемого веб-сервиса состоит в следующем — пользователь заходит на сайт, где видит объявление «Пользователь N поздравляет Вас с Новым годом!» и ниже приводится текст поздравления, оставленный посетителю неизвестным ему человеком. К поздравлению прилагается символический подарок — сотовый телефон, бытовая техника, ноутбук, автомобиль и т. д. После этого предлагается оставить свое поздравление с подарком, который получит следующий зашедший на сайт. Мне кажется, что такого рода доброта от совершенно незнакомых людей несомненно понравится

людям! Возможность для монетизации состоит в рекламе спонсорских товаров среди подарков на сайте, т. е. предлагается выбирать телефоны, ноутбуки, автомобили конкретных производителей. И если пользователь выбирает для подарка сотовый телефон ABC, то видит приглашение купить такой же телефон в интернет-магазине компании.

Шары (Alexey Kachalov, ,nof8@mail.ru)

Надоело покупать везде либо одинаковые, либо дорогие ёлочные украшения.

Как хочется пофантазировать и сделать свой дизайн новогоднего шара! Дети вообще будут в восторге, наверное.

Предлагается в течение последнего месяца перед Новым годом в торговых центрах и "детских мирах" установить один или несколько небольших столов со стульями, и к каждому - продавца с художественными наклонностями.

Оптом закупаются однотонные ёлочные шары (правда, надо побеспокоится об этом заранее - месяца за четыре до Нового года, пожалуй), краски, позолота, блёстки и т.п. Ну и кисточки.

Любой взрослый с удовольствием предоставит своему чаду возможность нарисовать свою новогоднюю картинку на шаре. Да многие и сами порисуют.

В свободное время продавец тоже может что-то рисовать и выставлять на продажу.

P.S. сам даже хотел пару лет назад такое сделать, просчитывал - потенциально прибыльно получалось. Только слишком поздно перед Новым годом спохватился.

Елки по СМС (Владислав Тарасов, informcontact@mail.ru)

Идея очень просто, MMS сервис по отсылке новогодний елочек на мобильные телефоны.

Реализована может быть при помощи любого агрегатора SMS сервисов.

Что касается реализации достаточно заключить договор, никаких в этом расходов не предусмотрена, будет короткий номер, личный код, стоимость SMS и сам продукт - елочка который будет рассылать на мобильные телефоны (это могут быть и сексуальные снегурки, у каго какие вкусы) для улучшения сервиса можно сделать онлайн редактирование картинок и добавление к ним подписей поздравлений.

Можно разработать специальное ява-приложение которое будет вести отсчет времени до нового года и точно так же отсылаться на мобильные телефоны и по окончании времени будет включаться новогодняя мелодия.

Что касается доходов - % от присланных смс и стоимосты SMS зависит.

Новогодний подарок для домашнего питомца (идея для зоомагазинов) (Мария, mkmk11@yandex.ru)

Сегодня почти у каждого человека есть домашнее животное - кошка, собака, рыбка, хомячок и т.д. Согласно неофициальной статистике, питомец живет в доме у каждого второго москвича. Люди привязаны к своим животным, зачастую склонны приписывать им человеческие эмоции и чувства. В том числе - радость от получения подарков :)

Идея такова: в зоомагазинах перед новогодними праздниками поступают в продажу несколько товаров в нарядной новогодней упаковке: косточка для собаки, игрушечная мышь для кошки, замок для аквариума и др. Товары позиционируются как новогодние подарки для животных. Для рекламы достаточно прикрепить к стендеру или к вывеске магазина красочное объявление с рисунком подарка и надписью в стиле: "Только у нас - Новогодние подарки для ваших любимцев", а также красиво выложить товар на витрине. Хозяева домашних животных регулярно посещают эти отделы, покупая корм, ошейники, и др., поэтому главная задача - проинформировать покупателей о новом предложении.

Важно выбрать одну группу товара, например, косточки - и продавать их только в новогодней упаковке. Причем товар должен быть недорогим, так как такая покупка зачастую совершается спонтанно, и у покупателя должно хватить денег в кошельке на ее приобретение. Как вариант - можно предлагать 2 новогодних подарка для одного вида животных - дешевый и дорогой, не забывая о случаях, когда люди подарки планируют, в том числе и для своих животных, потому готовы потратить на это крупную сумму.

Упаковка заказывается в ближайшей типографии: материал - прозрачная пленка ПВХ или просто пленка пищевая, рисунок - что-нибудь простое и новогоднее (экономия на услугах дизайнера :)) - еловые веточки по периметру или гирлянды с шариками (в прикрепленных к этому письму файлах - варианты оформления). Форма упаковки - конверт по размеру товара с клейкой полоской на клапане. Упаковать товар после получения готовой упаковки может продавец или владелец бизнеса - работа несложная: поместить внутрь конверта, к примеру, косточку, и закрыть клапан конвертика с клейкой полоской.

Учитывая, что на новогодние праздники приходится пик продаж в человеческих :) магазинах, можно прогнозировать, что и в магазинах для животных идея продажи подарков принесет дополнительную прибыль.

Онлайн-сервис (Михась Михаськов, mikhaskov@gmail.com)

Каждый Новый Год люди украшают свои стены новыми красивыми календарями кто то их покупает, а кто то получает в подарок. Это один из главных элементов нового года, весь последующий год он с нами каждый день, и каждый день мы смотрим на него.

Идея:

Онлайн сервис. Создание услуги сайта при помощи которого участник любой популярной социальной сети может создать свой календарь из фотографий своих друзей. Мгновенное получение готового изображения для печати.

Предоставление разных шаблонов, в стили той или иной соц сети, количество фотографий, размеры. Дополнительные возможности по созданию открыток.

Потенциальная аудитория: Все участники социальных сетей. (было опрошено 30 человек, 19 ответили что попробовали бы эту услугу)

Техническое задание (light):

Создание сайта.

Создание скрипта для работы с изображениями.

Способы оплаты (смс,яд,вебмани и т д)

Создание виджета для соц сети.

Написание мануала.

Оптимизация.

Пс. Есть очень интересный способ оптимизации этого проекта, присоединив к нему другой проект тесно связанный с календарями, при помощи которого возможно избежание всех затрат оптимизацию.

Франшиза «Посольство Деда Мороза». (Денис Штроо, moscow@m-design.ru)

Цель заменить концепцию вызовов Деда Мороза на дом концепцией поездки к Деду Морозу. В Великий Устюг не все соберутся, а вот доехать до домика в пригороде особых проблем не составит.

Формат - аренда загородных коттеджей или отдельных домиков в домах отдыха. За исключением собственно новогодних праздников 30.12 -3.01 — здесь аренда

будет неоправданно дорого стоить. Для больших городов возможен вариант временных строений в парковых зонах либо аренда помещений в торговых центрах. В последнем случае существенная часть затрат будет компенсироваться торговыми организациями.

Дополнительно:

За счет централизации обработки заказов через общий портал- выравнивание нагрузки на представительства и оперативная организация дополнительных при необходимости.

Создание наборов стандартных заданий для детей -возможность проявить в доступных областях -рисование, пение, аппликация и т.п.

Выставление оценок за работы, общего поведения за год, возможно создание установок на исправление поведения с учетом общения с родителями психологов.

Оформление в рамочку, типовые призы и т.п. -стимул к сбору данных атрибутов.

Упор на достоверность — приглашение на факсе с имитацией написания от руки, бланки с печатями, сургучные печати и прочие.

Возможность использования родителями портала круглогодично для психологических консультаций онлайн по вопросам детской психологии. Затраты не велики — но позволит увеличить лояльность плюс вирусный эффект.

Плюсы

- 1) приезд зачастую непрофессиональных актеров , зачастую изрядно подданных дедов и размалеванных снегурочек на приобщение к прекрасному с выездом всей семьей на свежий воздух. При организации представительств на территории домов отдыха или развлекательных комплексов позволит увеличить их заполняемость.
- 2) Сокращение стоимости услуг за счет сокращения временных затрат на обслуживание — отсутствие необходимости перемещения актеров.
- 3) Возможность более качественного подхода — участие психологов и родителей в постановке индивидуального общения актеров с детьми.
- 4) Возможность организации сопутствующих предприятий -кафе, торговля сувенирами и т.п.

Две новогодние бизнес-идеи (Слюсарев Дмитрий, slusarevds@gmail.com, http://brendmeister.blogspot.com/2008/12/blog-post_21.html)

- 1) Доставка праздника.

Ни для кого не секрет, что НГ – это, прежде всего, праздник. Но иногда друзья разъезжаются, приятели расходятся по различным кампаниям,... и

ты можешь остаться один. Тебе будет грустно, но ты будешь знать, что Выход есть! «Студенты из общаги» всегда готовы прийти на помощь и на «халяву» принести в твой дом праздник и веселье, формат которого ты задаешь сам. Раскрепощенные посиделки, батарея бутылок пива с горой рыбы или сало и селедка под водочку... - выбор вариантов не ограничен, а умелые действия по подбору и инструктажу соответствующих типажей компанией «Студенты из общаги» помогут сделать праздник незабываемым!

- 2) Доставка натурального снега из Сибири. Доставка натурального снега из Сибири. Цены приемлемы. Организован самовывоз со склада в Новосибирске. Подробности можно узнать у меня.

Утилизация ненужных подарков (Хайдарова Алиса, polyglot_desu@hotmail.com)

Всем нам знакома ситуация с подарками, например когда вы мечтаете о видеокarte, а получаете голову обезьяны из кокоса, одеколон или набор фарфоровых кошек.

Что делать потом с этими собирателями пили?

Таким образом я подумала, что нужно создать сервис для утилизации ненужных подарков. Система работает по принципу креатив студия/ онлайн аукцион. Сотрудники -люди ищущие самовыражения в арте.

Суть - вот вам подарили подарок, возьмем тех же самих кошек. Вы отдаёте подарок сотруднику, он его *апгрейдит* , т.е. создаёт что-то действительно красивое или нужное, если это необходимо, если нет, то просто выставляет на продажу. Нужен слоган и люди, которые любят мастерить, типа дизайнеры и оформители, сайт, где бы можно было общаться "отдам", "обменяю" и пр. Или "приносите и за символическую плату вы получите оригинальную и нужную вещь" Или что-то в этом духе.

Новогоднее хулиганство (Анна Бокшицкая, annawings@gmail.com, <http://blogs.mail.ru/community/ojdishoigndg/266C307EBD2A532.html>)

Появилась хулиганская идея выпустить под Новый год вот такой новогодний шар:

Разбей в новогоднюю ночь!

Инструкция по пользованию Новогодним шаром «Кармоед»

Дорогие друзья!

Данный предмет предназначен для того, чтобы быть разбитым во время боя новогодних курантов.

Эта традиция имеет свое отражение во множестве древних культур, обрядов. Является работающей новогодней приметой и уничтожает все известные прошлогодние кармы.

Как это работает:

За прошлый високосный год у всех нас накопилось достаточное количество событий, поступков, плохих настроений, экономических кризисов, неприятных воспоминаний, которые необходимо оставить в прошлом, расставшись с ними навсегда.

Вам предлагается перейти в новый год в абсолютно новом состоянии, чистом от обид и разочарований, расстройств и негатива.

Для этого необходимо совершить элементарный ритуал.

Шаг первый:

За минуту до начала боя новогодних курантов положить шар на стол рядом с бокалом шампанского.

Шаг второй:

С первым ударом курантов взять шар в упаковке в руки, закрыть глаза, вспомнить все плохое, что произошло в прошлом году. Мысленно попрощаться с этими неприятными событиями, отпустить их.

Шаг третий:

Трижды произнесите вслух громко волшебные слова – надпись на Шаре – и после этого решительно, вложив в это действие вашу энергию и намерение, разбейте его!

Разбить шар можно любыми способами. Мы же рекомендуем вам самый безопасный – не доставая шар из коробки, положите его на пол и раздавите ногой в обуви с толстой подошвой.

Сразу после этого вы почувствуете огромный прилив энергии и невероятное количество новых возможностей, которые теперь открыты перед вами.

Не забудьте чокнуться шампанским!:)

С новым, действительно новым годом!

Ура!:)

24 декабря:

Шары сделаны!

Вот процесс производства:

Потом мы их упаковали в красивые красные мешочки, чтобы было удобно и безопасно разбивать!!!!

К сожалению, фотографировали и паковали в кафе, поэтому - темно:

Кстати, первому, кто угадает, в каком кафе мы этим занимались - шар в подарок!!!!!!

Еще мы сделали инструкции, которые красиво сложили и привязали к каждому мешочку, но инструкции оказались тоже хулиганскими и в рассыпанном виде складывались в разные картинки по теме:

Замечу, что шары действительно обладают удивительной силой, т.к. после того, как я написала столько раз фразу "Ну и хуй с ним", жизнь резко изменилась к лучшему)))), также шары ВСЕМ поднимают настроение, даже и особенно, если человек находится в депрессии - проверено!!!

Цена шара - 1000 рублей.

Если покупаете три - то шары по 500 рублей.

Если берете больше шести - по 380 рублей.

Шары передаются в Americal Grill Bar, прямо рядом с метро Маяковская, в течение дня, точное время скажу в личной переписке 25, 26, 29 и 30 декабря.

Дополнительно шары делаться не будут. Если на вас шаров не хватит - не взыщите! Значит, кому-то Кармояд оказался более нужен))))) Так что без обид))))

Тепло ли тебе, девица? Тепло ли, Красавица? (Радик Хабибуллин, khabib@permonline.ru)

Суть идеи заключается во фразе: "Тепло ли тебе, девица? Тепло ли, Красавица?"

Итак, празднование Нового Года на улице (праздник на Красной площади, потом Масленица, очередь около Посольства США и т.п.). Народ ожидает чего-то на улице в мороз. Замерзает...

И тут появляется фургончик, запускается тепловентилятор, "Дед Мороз" начинает расставлять вокруг какие-то "юбочки" или конусовидные палаточки" высотой 1-1,2 метра с отверстием сверху.

А затем самым "отмороженным" зевакам предлагается встать в эту "юбочку" и погреться (за умеренную плату, разумеется).

Представьте, мороз, ветерок, а Вы стоите, спрятавшись по пояс или до подмышек в "палаточке", а в ноги дует горячий воздух от тепловой пушки, согревая Вас снизу вверх. А если в руку ещё и стаканчик с чаем?

Вариант идеи: "VIP трибуна Деда Мороза" - деревянный поддон с отверстиями, через которые вырывается подогретый воздух. Стой хоть сколько, один или с подругой, а то и со всей семьёй. Оплата по таксе.

Ещё вариант: Тёплая платформа подогревается кабелем, используемым для т.н. "тёплых полов".

Идеи Дмитрия Баканева (bakanev@mail.ru, <http://blog.copy-write.ru>)

Сервис для обмена ненужными подарками

— Коллеги на новый года подарили книгу (кожаный переплет, дорогое издание), а я не люблю читать:(

Да, знакомая история. Она, эта книга, еще и стоит, наверное, тысяч пять. Ну не отчаивайся, ведь ты не одинок - из той горы подарков, который каждый из нас получает на новый год, нам реально нравится и реально используется в жизни не больше половины.

- А куда девать остальное?

Как куда, меняться! Ведь коллеги-книголюбы не одиноки, наверняка есть и другие любители коллекционных книг. В свою очередь такому любителю кто-нибудь подарил "Сони Плейстэйшн", которая ему как корове пятая нога. Так почему бы вам не поменяться

- Подожди, подожди, а где я такого книголюбца найду, да еще и с ненужной "Сони Плейстейшн"?

Вот для этого мы и создали сервис наш обмена подарками. Хочешь - ищи нужные подарки по каталогу. Хочешь - оставь информацию о тех подарках, которые не нужны тебе и пожелания, чтобы ты хотел получить.

- Слушай, так это же обычная барахолка.

Нет. Меняться подарками - это совсем другое. Подарки ведь можно передаривать, правильно? Например, эта ваза, которой осчастливили твою маму на работе - зачем она будет пылиться на шкафу? Лучше обменять ее на что-нибудь полезное. А с другой стороны, ну кому нужна эта ваза? Разве что тому, кто ищет вещь в подарок. А где найти такого человека? Правильно, на сервисе по обмену подарками.

Ну что, еще есть вопросы?

— Нет, спасибо. Теперь я понял, куда пристроить дорогую книгу, подарочный бритвенный набор и дорогую гравюру. Как, говоришь, называется ваш сервис?

Идея для магазина живых цветов и растений

Не все любят елочки. У кого-то аллергия, кому-то не нравится мусор, который появляется от них на полу. Пластмассовые елки китайского производства тоже многим надоели.

В этом свете, магазин живых растений (из тех магазинов, которые продают все, начиная от небольших цветов в горшочках, заканчивая пальмами и кактусами в больших горшках) может неплохо заработать на новый год.

Что делаем? Одеваем каждое растение в новогодний наряд, фотографируем, фотки вешаем на сайт, нарядные растения выставляем в торговом зале и, начиная с 1 декабря, продаем новогодние деревья всех народов мира.

Новогодняя пальма в “дожде” и со звездой наверху, новогодний фикус с красивой подсветкой от минигирлянды, новогодний кактус (бутылка текилы в комплекте:) . и т.д. Все это можно продавать под маринадом национального колорита (новый год по-африкански, новый год по-мексикански и т.д.).

Кстати, покупать будут не только себе домой, но и в подарок.

Техническая реализация не очень сложна - видов украшений для елки столько много, что можно найти практически под любое растение. Тут возможно понадобится хороший дизайнер, а можно обойтись и своими силами.

Новый год из прошлого у вас дома

Скучаете по домашним пельменям, “Иронии судьбы” и заливной рыбе?

Новый год от агентства “Ностальгия” хотя бы на одну ночь вернет вас в прошлое и поможет снова пережить те счастливые моменты. Итак - скажите нам дату: “Хочу новый год как в 1980 году”, и мы поможем вам его организовать.

С нас:

- новогодний стол в соответствии с духом времени;
 - новогодняя программа передач 1980 года включая обращение Брежнева к народу;
 - костюмы для вас и вашей семьи, в которых ходили почти 40 лет назад;
 - настоящий советский Дед Мороз;
 - советские открытки “С новым 1980 годом”;
 - подарки для ваших близких из прошлого - французские духи, электробритвы и другие “дефициты”
 - тематическая литература, газетные вырезки и елочные игрушки 1980-го года
- Хотите отметить перестроечный новый год (1988) или первое российское рождество в новой эре (1992)? А может быть первый новый год после Великой Победы (1946)? Машина времени мы к вашим услугам!

Пусть президент поздравит и тебя лично

Хочешь удивить своих друзей и подруг?

Нет, присылать свои сиськи Лебедеву уже не актуально, забудь об этом.

Лучше представь, как удивились бы твои друзья, если бы в своем традиционном новогоднем обращении к народу президент России уделил бы тебе секунд 20 и лично поздравил с новым годом! Да, теперь это возможно.

Сервис “Твое обращение президента” поможет тебе немного изменить обращение президента и вместо особенно скучного предложения вставить что-то вроде “Важную роль в развитии сетевых технологий сыграл системный администратор из города Луховцы Васильев Антон”.

— Ребят, у меня нет столько денег, чтобы Медведева купить

Так много и не надо - в среднем новая, немного модифицированная, речь президента, с тобой в главной роли, обойдется тебе в 3000 рублей. Все просто - мы согласовываем с тобой изменения в речи, наш актер начитывает новый участок голосом президента, а звукооператор колдует, чтобы логично вставить новый участок в старую речь. Конечно, качество будет не идеально - но кто там заметит, ей богу на новом году?

Ну так вот, мы отвлеклись - дальше ты скачиваешь файл с нашего сервера (или мы высылаем на dvd), и вставляешь ее dvd-плеер до нового года. Вовремя нажимаешь кнопку “плей”, и ждешь, пока твои друзья не упадут под стол от удивления.

Кстати, сразу после речи на диске будет бой курантов, так что не переживай - отмечание нового года не будет сорвано.

P.S. Упомяни в речи президента не только себя, но и своих друзей - это будет отличный подарок для всей компании. А уж разговоров будет потом, до следующего нового года точно.

Новый год в любой день. Только для сумасшедших людей

Что делать, если за окном дождь, на сердце слякоть, а до Нового года еще долгих два месяца?

Устройте генеральную репетицию Нового года! Нет, вы не ослышались, наше агентство потому и называется “Новый год каждый день” - мы занимаемся организацией новогоднего праздника в любой день (кроме, собственно, 31 декабря).

Новый год летом? Без проблем. Осенью - легко. Дед мороз, новогодний фейерверк, dvd с записью новогодней ТВ-программы, шампанское, стол, Дед Мороз - не пора ли устроить себе и своим друзьям праздник?

Отпраздновать Новый год, скажем, 1 октября может действительно сумасшедший человек с нестандартным взглядом на жизнь. Но ты ведь такой и есть, не правда ли?

Сервис: “Сюрприз для самого себя любимого”

Как гарантированно получить сюрприз на новый год?

Можно положиться на друзей или близких - но кто их знает? Может быть их не хватит на большее, чем поход в магазин за дорогим парфюмом?

Сайт "Сюрприз для себя любимого" предлагает вам уникальную услугу. Собственно, ее название совпадает с названием сервиса.

Итак, ближе к делу, как это работает?

Бизнес-леди Марина 35-ти лет очень хочет сюрприз на НГ. Подарки на работе надоели (сертификаты, деньги), у мужа фантазии и времени на классный подарок не хватает уже лет 5. А хочется праздника для души. Праздника хочется!

Нет проблем. Марина заходит на наш сайт и выбирает: хочу подарок для женщины, за 5000р. Заметим, что сайт делали не дураки - никакого каталога подарков наша бизнес-леди не видит, это же должен быть сюрприз.

Но она может задать параметры (или не задать), которые его более точно определяют - например, это должна быть техно-фишка, или что-то связанное с красотой и модой. Она может написать что-то про себя в графе примечание, тогда специалист нашего сервиса выберет подарок из каталога с учетом ее возраста, положения и т.д.

- А что если Марина будет разочарована?

Такое возможно, но маловероятно. Ведь Марина должна будет заполнить такие поля как "подарки, которые меня уже достали", "необычные подарки, которые мне дарили в последнее время". Кроме того, поверьте, наш каталог подарков включает действительно необычные вещи.

- А что, если Марина все же будет разочарована?

Тогда мы вернем деньги, никаких проблем:)

Как встретишь новый год, так его и проведешь

Эта услуга для тех, кто свято верит в эту примету. Короче, организация нового года так, как будто ты миллионер.

Красивая, дорогая квартира, автомобиль представительского класса, соответствующий стол, смокинг, вечернее платье на твоей даме. Любой, кто проведет так новый год, обязательно разбогатеет в ближайшее время. (это месседж)

Что касается практической стороны, то аренда квартиры, автомобиля, одежды + стол - можно легко уложиться в 100000р. (с точностью до порядка). Не так уж много, для какого-нибудь яппи, который хочет сделать сюрприз своей девушке и сам не прочь шикануть.

Новый год для братьев наших меньших

Как-то ехал в Крылатском с друзьями и увидел заведение "Стрижка для собак и кошек". Друг из Екатеринбурга был в шоке:). Так вот, идея такая - почему пока люди пьют шампанское и наворачивают салаты, милые кошечки, собачки, попугайчики и прочие твари должны страдать? Думаю, меня поддержит большое количество сумасшедших тетушек, которые не только обожают своего питомца, но и переводят на них квартиру и машину по завещанию.

Новый год для богатенькой собачки я вижу например так: числа 30го приходит человек с двумя собаками в соответствующих нарядах. Одна - Дед Мороз, другая - снегурочка. Они там нюхаются (типа поздравляют), и, типа, подарок дарят.

Да, вы меня раскусили, у меня окончательно поехала крыша. Но ведь у этих тетушек с собачками она поехала давно - значит мы на одной волне:). В конце концов, чем братья меньшие хуже нас? Пусть у них будет свой Дед Мороз, Снегурочка и подарки!

Купон на что-то хорошее (Алексей, e-mail скрыт по просьбе автора)

Идея - купон на что-то хорошее в наступающем году или на счастливое прибывание в следующий год. Красивый бумажный, качественно изготовленный (не из принтера), продаётся за деньги.

Варьируя качество (вплоть до золотого тиснения), можно сделать линейку продуктов для разных сегментов - эконоом, стандарт, премиум и тп.

Примеры:

"Проездной. Дает право предъявителю на проезд по жизни классом "люкс". Действителен с 01.01.09 по 31.12.09."

"Купон на счастливое замужество. Даёт право выйти замуж за принца. Действителен с 01.01.09 по 31.12.09."

"Карт-бланш на удачу(успех|счастье|и тп). Даёт право предъявителю на удачу в неограниченном количестве. Действителен с 01.01.09 по 31.12.09."

"Купон на 3-к квартиру(шубу|Роллс-Ройс|Норникель). Даёт право на приобретение 3-к квартиры в 2009 году"

"Купон на встречу 2010 года. Даёт право дожить до встречи 2010 года" :-)

Тексты требуют доводки, но суть идеи, надеюсь, понятна.

Как развивать и реализовывать - наверное тоже понятно. Составить тексты, сделать линейку продуктов для разных аудиторий, продавать (и онлайн, и оффлайн).

Прибыльность зависит много от чего, смысла абстрактно рисовать золотые горы нет. Надо конкретно считать. Но это же не конкурс бизнес-планов :-)

Пожелания в такой форме (право на счастье|удачу| и тп) хоть в некоторой степени и шуточные, но имеют смысл. Многим людям не удаётся дать себе "право на ...". Это им в помощь.

Идеи Марии Бурлуцкой, burl@uralmail.com

Идея 1. Здоровые подарки для детей

| | |
|---|---|
| Неудовлетворенная потребность | Принято дарить подарки (на предприятиях, в школах и детских садах), полные конфет, печений и пр. «вредной» пищи. В то время как все больше родителей стараются не давать детям много сладкого, приучая их к здоровому питанию |
| Описание продукта | Подарок в традиционном детском оформлении, но со «здоровым содержанием». Например: творожный кекс, киви (быстро не испортится), сок, мягкие орехово-черносливово-курагиные козынаки и пр. – нужно додумывать |
| Потребители | Жители крупных городов, уровень доходов средний и выше среднего, в ценностях – здоровый образ жизни, современность, развитие детей |
| Продвижение, каналы продаж | Супермаркеты, причем как детские отделы, так и отделы здорового питания, напрямую в школы |
| Возможность расширения идеи «за рамки» Нового года | Можно открыть линию «здоровые сладости» для детей |
| Учет кризиса | На детей, да в праздники эта группа экономить не будет – кризис или не кризис |
| Слабые стороны идеи | Как любой новый продукт – нужно «продавливать» рынок. В первую очередь посредников – торговые точки, школы. Нужна хорошая выкладка и реклама в супермаркетах – чтобы заметили |

Идея 2. Малобюджетная встреча нового года

| | |
|--------------------------------------|--|
| Неудовлетворенная потребность | Существует потребность встречи НГ за городом, но турбазы, пансионаты и дома отдыха «загибают» огромные суммы |
|--------------------------------------|--|

| | |
|---|---|
| Описание продукта | Услуга по организации выезда «на поляну» с костром, шашлыками и развлечением. Всякие «изюминки» - традиционность – лыжи, снежные сражения. Или какие-нибудь вообще древние, языческие обряды поднять. |
| Потребители | Жители больших городов возраста 25-35 лет, когда дискотеки и застолья уже надоели, а интересно, в компаниях встречать НГ хочется |
| Продвижение, каналы продаж | Реклама в Интернет, возможно, сотрудничество с туристическими агентствами |
| Возможность расширения идеи «за рамки» Нового года | То же самое по другим праздникам. |
| Учет кризиса | Малобюджетность. Расходы невелики – транспорт, еда, работа организаторов. + топливо, поставить пару больших палаток. И, очевидно, заплатить за место. |
| Слабые стороны идеи | Большой риск – погода. Нужно, чтобы было хотя бы не больше -10-15 |

Идея 3. «Утренняя» чистка помещения

| | |
|--------------------------------------|---|
| Неудовлетворенная потребность | Все мы просыпались наутро после бурного застолья и не узнавали собственную квартиру. Или офис после новогодних корпоративов. А офисные уборщицы в ночь не выйдут, да и дома если есть домработница, она тоже отпущена на празднование НГ |
| Описание продукта | <p>Бригада приезжает к назначенному времени и быстро моет посуду, сгребает и вывозит мусор.</p> <p>+ хороший дезодорант для помещения (должны же такие быть???)</p> <p>Возможно + развоз особо нестойких сотрудников / гостей по домам. Все это в яркой одежде бодро, весело и БЫСТРО</p> |
| Потребители | <p>Физики - доход выше среднего, но не элита.</p> <p>Юрики – средние компании.</p> |
| Продвижение, каналы продаж | Пока не знаю. Похоже, прямые продажи, а потом по рекомендации. |

| | |
|---|--|
| Возможность расширения идеи «за рамки» Нового года | Любые корпоративные и личные праздники, но тут сложнее. |
| Учет кризиса | Может быть востребована именно сейчас, когда корпоративны зачастую не в кафе и застолье не в ресторане или за границей, а дома |
| Слабые стороны идеи | Вообще-то она не «кризисная», требовать от людей расходов там, где они привыкли все делать сами за бесплатно – это не для условий кризиса, когда все думают об экономии. А те, кто готов платить, скорее всего, закажут фирму, организующую банкеты, которая все и уберет Т.е. нужно хорошую рекламу + невысокие цены |

Идеи Никиты Веселова (newstoic@gmail.com)

Первая Идея: "Корпоративные ёлки".



Цель: придать празднику большую индивидуальность.

Суть: Предлагать клиентам не просто главный новогодний атрибут - ёлку, а ёлку стилизованную в форме логотипа или инициалов клиента. Говоря "клиент" я имею ввиду не только корпоративных заказчиков, но и искушенных частных лиц.

Вариантов тут несколько:

1. Самый трудоемкий и дорогой - ель изначально выращивается в нужной форме, путем стягивания ветвей, купирования и пр. Тут нужен профессиональный садовод. Из плюсов - более естественная форма; из минусов - большая стоимость, большее время ожидания исполнения работы. Такой вариант подойдёт больше для долголетнего сотрудничества.

2. Менее трудоемкий - уже готовую, возвращенную ель купируют и всячески подготавливают под нужную форму. Плюсы - быстрота выполнения заказа, меньшая стоимость; минусы - менее естественный вид. Такой вариант подойдет для разовых продаж или менее искушенных клиентов.

3. Дешевый - искусственную ель преобразовывают в праздничный логотип. Из минусов основным является то, что такая елка простоит не один год, а значит клиенту трудно будет войти в разряд постоянных.

Для пущей наглядности к письму прилагаю рисунки: первый специально для издательства "МИФ", второй - для сайта CoolIdea. ;)



...

Идея третья: "книга-подарок".

Цель: по прошествии праздника нового года напомнить человеку о этом светлом событии.

Суть: Раз уж разговор зашел о совсем недавно выдуманном мною издательстве :) позволю себе немного пофантазировать дальше о том, как же все таки удержать клиента и побудить его снова вернуться. Не буду долго ходить вокруг да около... Супер-обложка для книг, купленных в канун нового года, в форме подарка. Это может быть стилизованно как под обычную оберточную бумагу, с симпатичным бантиком, или же более дорогой вариант - тканевый мешочек. Опять же все зависит от фантазии дизайнера и директора по маркетингу.

...

Идея пять: "сладкая".

Цель: напомнить человеку о детстве.

Суть: Смысл идеи тривиально прост... Что я помню из детства? Что я делал зимой, когда был маленьким? Поглощал сосульки в огромных количествах. А всем двором, мы делали это в промышленных масштабах :) А ещё, когда подружки играли в свои игры, ну что-то там готовили, они делали это из снега... И мы, дабы

сыскать снисхождения к особо красивым поглощали их "снежные блюда" в таких же больших количествах. Так почему бы сейчас не вспомнить детство? конечно, я уже вырос... И взрослый человек с сосулькой в руке будет смотреться как минимум странно :) Но если начать выпускать мороженое, не только в форме сосульки, но и с характерной прозрачностью. Несколько вкусов - от апельсина до ванили. И главный вкус - классический :) без добавок, думаю многим придется по нраву. А как же снежки, спросите вы? И снежки тоже могут быть несколько вкусов и видов. Главное - форма и символ зимы и чистого детского счастья.

Шестая идея: "громкая".

Цель: принести радость во время мирового финансового кризиса.

Суть: Как же снова вспомнить времена, когда доходы превышали расходы? Когда зарплата была хорошей? Конфетти в форме долларов! Идея проста - в хлопущку, вместо обычных разноцветных конфетти достаточно вложить конфетти в форме порванных вечнозелёных американских президентов. И радости от хлопущки во время кризиса будет гораздо больше :) Тут все коротко и ясно, думаю :)

Идея семь: "и снова детство".

Цель: вернуть человека туда, ну в прошлое. :)

Суть: помните, как в детстве, дома или в детском саду на окнах были рисунки зубной пастой или белой гуашью, ну помните? Да, до сих пор, многие продолжают этим заниматься, хотя все реже и реже. А помните, когда ещё не было пластиковых окон... мороз сам рисовал причудливые узоры на стекле? Суть этой новогодней идеи проста - наклейки на окна в форме рисунков "зубной пастой" или самых, что ни наесть, "морозовых" :) Тут уж фантазия может разгуляться не на шутку, начиная от рисунков детской рукой, кончая корпоративно-стилизированными. Техника изготовления тоже проста - на самоклеящуюся пленку наносится печать. Просто и со вкусом :)



...

Идея восемь точка один: "подарки всем-всем-всем, продолжение..."

Цель: принести ещё больше радости людям.

Суть: Каждый человек, у которого есть домашний любимец невольно пытается перенести свои радости сквозь копиру на радости своего любимца... Будь то вкусная колбаса со стола или вязаная кофточка. Но тут становится вопрос, почему бы не дать хозяевам возможность отметить новый год со своими любимцами наравне? Конечно же, главным атрибутом нового года является елка, затем идёт дед мороз, затем салат оливье и мандарины... а потом? а потом, наверное, шампанское. Детское шампанское есть на прилавках магазинов, а почему же нет собачьего или кошачьего? Эту дикую несправедливость я и собираюсь исправить в своей идее. Тем более, собачье пиво в Америке уже продают. А почему бы не начать продавать шампанское для собак? Думаю, им придётся по нраву :)

Идеи Венеры Кашаковой, kashaven@mail.ru

Живой салют

Мне пришла в голову совершенно хулиганская-шальная идея, удивить гостей праздника своим подарком! Этот подарок вполне можно использовать на любые

праздники и особенно на "Новый год"! Объем подарка зависит от масштаба вечеринки...

А теперь и сам подарок. Это обыкновенны воробьи... которые совсем не пострадают от того, что будут "подаренными" а восторг и удивление будут даже у тех, кто просто увидит эти райские птички, которых после праздника отпускают на волю...

Для начала надо наловить воробьев... (я думаю изобретение особое не нужно что бы их наловить....я ловила их на силки)... затем обычным разноцветным лаком для волос, sprysнуть оперение и ногти птичек (предварительно прикрыв голову пташки в кулачке, естественно - не сильно сжимая, делать эту процедуру нужно с кем то в паре, так будет быстрее и слаженнее и не причинит неудобства воробышку...В итоге получаем из воробышка- райскую птичку... оперение которой покрыто яркими цветами, от золотого до радужного. При желании, можно нанести крапинки светящейся краски в темноте - это будет незабываемое зрелище - просто живой салют....Их помещают в коробку , и в торжественный момент коробка открывается , из нее вылетают птички разных цветов и оттенков , создавая эффект живого салюта. Гости даже не поймут , что это обыкновенные воробьи!! Конечно это зрелище на несколько минут, но оно действительно незабываемо.... после того, как гости повеселились, и еще не успели сообразить, что это не заморские канарейки а просто воробьи... человек , который их подарил ,просто, широким жестом их выпускает на улицу-на волю , тем самым произведя еще более яркое впечатление.... тем самым подарок будет , как для участников праздника, так и просто для обычных прохожих, которые встретят таких птичек на улице.. если хорошо развить эту идею и пустить ее в "обороты"... то не за горами то время, когда каждая семья будет закупать таких птичек в новый год, и после праздника выпускать их, и тогда вся страна будет в райских птичках!

Телефонные поздравления....

Это идея не только эксклюзивная, новая, но и возможно прибыльная...

Это бюро по приему заявок на телефонные поздравления.. С новым годом (и не только), голосом знаменитостей, политиков и т.д. (поздравление может быть просто звукозапись или живой голос...пародистов любителей большое множество, кто не против подработать в новый год или на другие праздники).

Это примерно выглядит так. Клиент, дает заявку: дата и время поздравления, имя поздравителя а там уже любой текст.. к обычному тексту поздравления можно добавить комплименты типа..." у вас прекрасная стрижка, или вам это красное платье очень идет"... (естественно о таких подробностях заранее сообщает заказчик)... я думаю, что данной услугой будут пользоваться с удовольствием!

Бизнес идея, для магазинов "продукты питания" или сетей ресторанов

Бизнес идея для магазинов "продукты питания" или сетей ресторанов, где перед новым годом (да и в течение всего года будет спрос) продавать полуфабрикаты любимых блюд "президентов мира" (ассортимент) с подробным описанием способа приготовления ... а в ресторанах включить в меню любимые блюда президентов (по списку), я думаю всем будет интересно, попробовать праздничную трапезу вождей...Идея будет актуальна и востребована, как в России так и за рубежом!

Пьяные Фрукты на Новый год...

Различные фрукты, наполненные хорошим ликером или ромом, будут пользоваться спросом, особенно в Новогодние праздники, когда праздничный стол украшается различными не "рядовыми" блюдами и яствами.

Конечно же хранить такие фрукты долго нельзя, да и вкусы у всех разные, поэтому как бизнес идея, предлагается производство и выпуск приспособления для наполнения фруктов алкогольными напитками. Для этого очень подойдут 100 граммовые, дизайнерские шприцы (многократного использования) наполненные разными алкогольными напитками. Хрустальные шприцы-графинчики будут прекрасно смотреться на праздничном столе в середине вазы с фруктами...

Каждый желающий, может наполнить любой фрукт , любимым напитком.

Идея новая, а значит привлечет интерес, особенно для любителей чего то нового и красивого. Правильная реклама, доступность, и праздничная надобность этого товара, повлечет за собой прибыль и высокий спрос...

Леденцы для водки

Это новая идея - производство леденцов для водки (подсластители водки). К Новому году леденцы в виде прозрачных снежинок с разными вкусами от мятных и цитрусовых до медовых и ягодных, будут ярким штрихом на праздничном столе. Положив пару снежинок в рюмку с водкой, получится напиток, с приятным вкусом и запахом.

Производство таких леденцов не требует особых затрат и технологий. Леденцы в виде фруктов и фигурок с разными вкусовыми оттенками, будут любимы на любом праздничном застолье. Таким образом, красивая подача водки, станет хитом на праздниках, в барах, ресторанах...

Такому бизнесу,-кризис не помеха а козырная карта!

Волшебный посох -Времена года.

Я так мечтаю о таком светильнике, который, можно переносить из комнаты в комнату...сияние, которого излучает нежный, мерцающий, не вредный для глаз свет...

В сознание ворвалась такая идея о светильнике или люстре в виде "Посоха"!

Помимо обычным электро питанием оснащен и солнечными батарейками, что придаст мобильность и удобность предмету! Такой светильник внесет необычность и стильность интерьеру, украсит и будет уместным в любом уголке комнаты! Его можно облокотит о любую мебель, положить на полку или подвесить за карниз посредине гардин, установить над потолком (горизонтально) в виде люстры, можно просто положить на праздничный стол, который заменит привычные нам свечи...

Мягкий и сияющий свет посоха, окунет вас в миг сказки....

Светильник имеет несколько "скинов" -ажурных каркасов), по временам года....

Зимний , это посох деда мороза облепленный нежными "хрустальными" снежинками с холодным переливающимся светом...

Весенний это нежно голубой с прозрачными каплями на сочных зеленых листочках...

Летний - с четырёхцветной гаммой :- ярко-желтый переходящий в голубой плавно переливающийся в зеленый и заканчивающийся благородно-земляным цветом...

Осенний ,- напомнит сук, с красивыми осенними листьями...

Я думаю, это прекрасный подарок, к Новому году...

Новогодние флеш карты для фотоаппарата!

В системе карты памяти, встроенные заранее запрограммированные сюжеты, авто-фотошоп:

(в кадре: -президент, актер, артист, сказочные герои типа бабы-яги или волк и заяц)... Фотографируется обычный кадр, при проявке или просмотре, в кадре, как ни в чем не бывало "оказывается" вместе с вами был и Президент... или Новый год, вы отмечали не дома а в Кремле... Или Кто то из гостей явно домогается снегурочки , а тетя Клава по взрослому целует Деда Мороза, у самой гламурной гостьи, не платье от кутюр а халатик "китайтюр" и т.д.

Это здорово, когда среди обычных кадров, которые ты помнишь, встречаются "необычные" кадры вызывающие догадки, доброе недоумение, улыбку, смех.

Кто то скажет, что и не такие чудеса можно сделать в фотошопе но... фотошоп это долго и предсказуемо...а тут розыгрыш, новизна и праздник!

Конечно же количество кадров в таких флешках будут минимальными, дабы оставить место, реальным событиям торжества и праздника!