

«Сладости для радости»

Гавриленко Анастасия Владимировна
Ряднова София Олеговна

Модуль Н

Гавриленко Анастасия
Владимировна



Ряднова София
Олеговна



Этапы производства

Аренда	Закупка Оборудования	Договоры с поставщиками о сырье
<ul style="list-style-type: none">• Аренда помещения на ул. Ленина 22 - 78 000 руб.	<ul style="list-style-type: none">• Печи для выпечки;• Кондитерская машина;• Холодильный шкаф;• Морозильный шкаф.	<ul style="list-style-type: none">• Оптовая база г. Новороссийск

Факторы положительного имиджа команды

- 1. Разработка фирменного стиля (логотип и слоган)
- 2. Ведение групп в социальных сетях
- 3. Забота о качестве услуг, доступная цена

Портрет целевого потребителя

Цели и ценности

Чего она хочет:
*Сменить обстановку,
отдохнуть от
семейного быта*
Что для нее важно:
*Быть понятой
окружением*

Источники информации:

*Инстаграм,
Вконтакте, реклама,
вывески, книги,
общение с подругами*

Имя клиента: **Светлана**
Возраст: **35**
Пол: **женский**
Дети: **Алиса и Кирилл**
Место жительства:
город Анапа



Чем занимается:
Домохозяйка
Образование:
**Среднее
профессиональное**

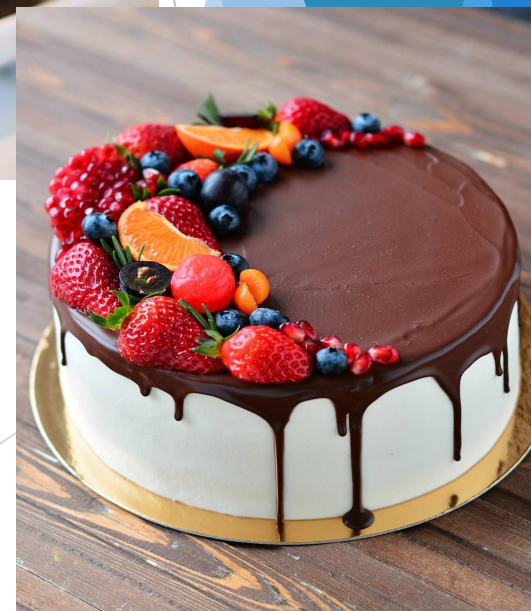
Трудности и болевые точки

Чего она хочет избежать:
*Семейные
разногласия*
Чего она боится:
Одиночества

Возражения и роль в процессе покупки

Что мешает ей купить:
Отсутствие времени ,
незнание полного ассортимента
Кто решает, покупать или нет:
Сама женщина

Образ продукта



Бюджет инвестиций

Источники финансирования	Вклад в капитал
Гавриленко А. В.	255 495 руб.
Ряднова С. О.	255 495 руб.
Кредит	100 000 руб.
Всего	610 990 руб.

Для финансирования проекта планируется взять кредит под 10% суммой 100 000 руб.

SWOT-анализ

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние факторы	Стабильность со стороны поставщиков Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным	Отсутствие новейшего и более дорогостоящего технологического оснащения (оборудования), что может повлиять на производительность
Внешние факторы	Возможности	Угрозы
	Государственная поддержка деятельности Проведение мастер классов для привлечения новых клиентов Политические риски. Связанные с закрытием границ	Высок риск входа новых игроков. Новые компании появляются постоянно

Стратегия ценообразования ориентация на конкурентов

Наименование товара	«Сладости для радости»	«Белореченские торты»	«Космос»	«Кондитерская Ромашка»
Пирожное картошка	80	60	50	50
Наполеон	250	250	270	340
Эклеры	110	89	65	70

Маркетинговый бюджет

Наименование расходов	2022 г.	2023 г.	Всего
Анапа			
Реклама в Instagram и VK	20 000 руб.	120 000 руб.	140 000 руб.
Печать визиток и баннер	19 700 руб.	79 400 руб.	99 100 руб.
Итого:	39 700 руб.	199 400 руб.	239 100 руб.

Рекламные мероприятия

Фразы	Прогноз бюджета, руб.
Баннер	9 700 руб.
Визитки	2 500 руб. (2000шт.)
SMM реклама	5 000 руб.
Реклама на радио (Авторадио)	10 800 руб.

Основные риски бизнеса

Риски	Пути их преодоления
Рост числа конкурентов	Изменение маркетинговой политики
Снижение потребительского спроса	Проведение рекламных мероприятий
Снижение цен на товар со стороны конкурентов	Пересмотреть ценовую политику
Непривлекательный внешний вид товара	Разработка новых технологий изготовления

*«Сладости для
радости»*

Подсластите свою жизнь!