

АВТОРЫ: НАЛИВАЙКО С., БОКУН А., БАДРЕЕВА  
В.

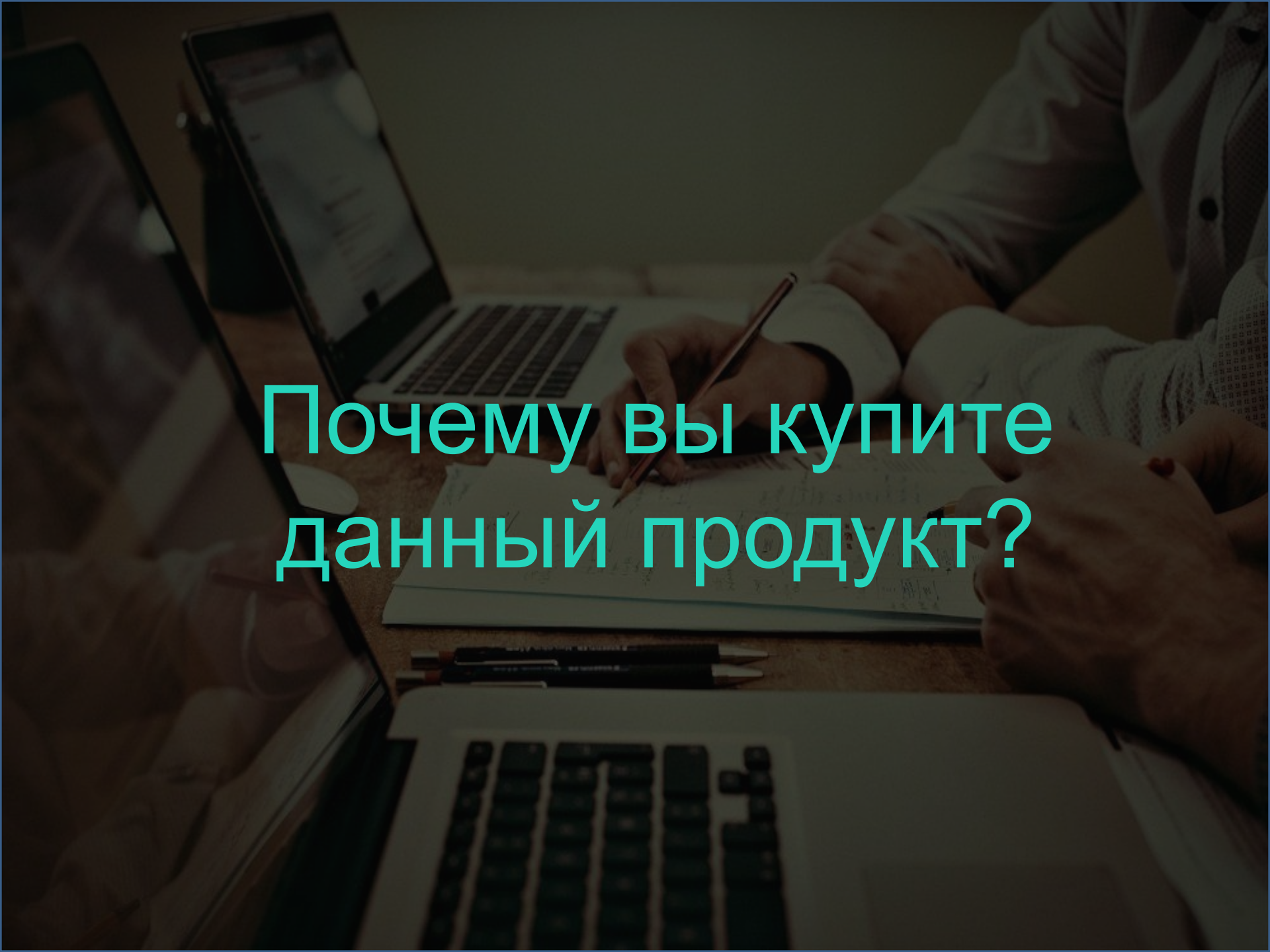


Представляем вам:

---

# Обувь нового поколения

---

A person is sitting at a desk, writing in a notebook with a pen. The desk is cluttered with various items, including two laptops, a tablet, and several pens. The person is wearing a light-colored shirt. The background is slightly blurred, showing a window with a view of a building. The overall scene suggests a professional or academic setting.

Почему вы купите  
данный продукт?

# Целевая аудитория

НЕСКОЛЬКО СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ДАННОГО ПРОДУКТА ПО ВОЗРАСТНОЙ ГРУППЕ И КАТЕГОРИИ ЗДОРОВЬЯ:

## 1 вариант: Молодежь

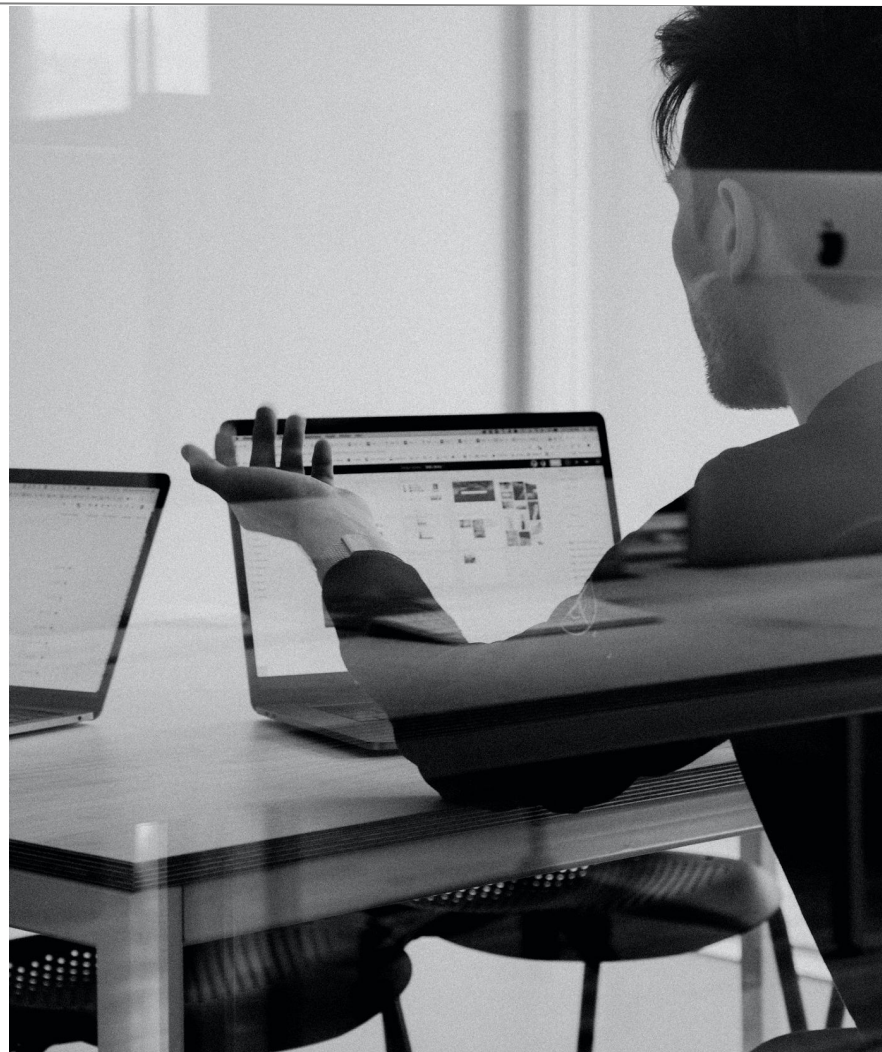
Целевая аудитория – группа молодых людей, интересующихся модой и любящих новые технологии и самовыражение

## 2 вариант: Люди с проблемами моторики

Целевая аудитория: Люди преклонного возраста и люди с инвалидностью, для которых затруднительно завязывать шнуры самостоятельно

## 3 вариант: Универсальный

Продукт подходит для любой возрастной группы и не зависит от группы здоровья



# Варианты реализации продукта

## Полноценная обувь

Полностью самостоятельный продукт, повышающий узнаваемость бренда и имеющий более гармоничный и самобытный вид. Из минусов данного продукта можно выделить то, что при градации возраста, скорее всего придется расширить линейку моделей в разных стилях: от яркого и броского (молодежного) до консервативного и лаконичного (взрослая аудитория)

## Затягивающий модуль

Более бюджетный вариант продукта. В качестве плюсов можно выделить низкую стоимость производства. В качестве отрицательной стороны выступает меньшая узнаваемость и более высокая вероятность подделки продукта\*

\*Для сохранения востребованности продукта среди потенциальных конкурентов можно заключить партнерскую программу с обувными брендами, позволяющую официально дооснащать обувь либо с завода, либо в сервисных центрах.

# THANK YOU!

Пожалуйста, озвучьте ваше мнение, идеи и предложения. Спасибо!