

PARADISE WATER

"Думай про экологию ежедневно!"



Полубелов Давид
Барабанов Тимофей

Идея проекта

Производство и продажа обычной питьевой воды, но в экологической, биоразлагаемой упаковке. Наша цель- организовать собственное производство биоразлагаемой упаковки из вторичного сырья.

Проблема, которую решает проект

В настоящее время выброс пластика стал слишком большим, а вследствие этого ухудшается экология.

Мы предлагаем покупателям воду в картонных упаковках, чтобы каждый мог сократить выброс пластика и сохранить природу.

Наша упаковка разлагается в течении 3-4 месяцев и полностью перерабатываемая, в отличие от пластика, период разложения которого до 200 лет.

Также мы будем перерабатывать макулатуру с целью получения сырья для производства упаковки.

Наш проект предоставит людям рабочие места и уменьшит количество безработных.

Цели проекта

Мы преследуем как социальные, так и коммерческие цели.

- Социальная цель - дать людям возможность вносить свой вклад в экологию нашей планеты, перерабатывать бумажные отходы, создать новые рабочие места, а также создадим экологичный продукт.
- Коммерческая цель - извлечение прибыли для дальнейшего развития проекта.

Цели по SMART

- **S**- организовать производство в городе Пскове к 1.09.2021, не превысив бюджет в 7000000р
- **M**- продать в течении месяца после открытия 5000 бутылок
- **A**- с каждым годом расширяться и выйти на всероссийский рынок
- **R**- найти хороших маркетологов и дизайнеров, чтобы увеличить объем продаж
- **T**- окупить инвестиции в течении нескольких лет после открытия

Анализ конкурентоспособности продукта

Мы провели анализ рынка и сделали следующие выводы:

- Данная ниша свободна.

На рынках стран Евросоюза уже практикуется такая упаковка для воды. До России лишь начинает доходить этот "тренд".

Во Псковской области такой тип упаковок вообще не встречается.

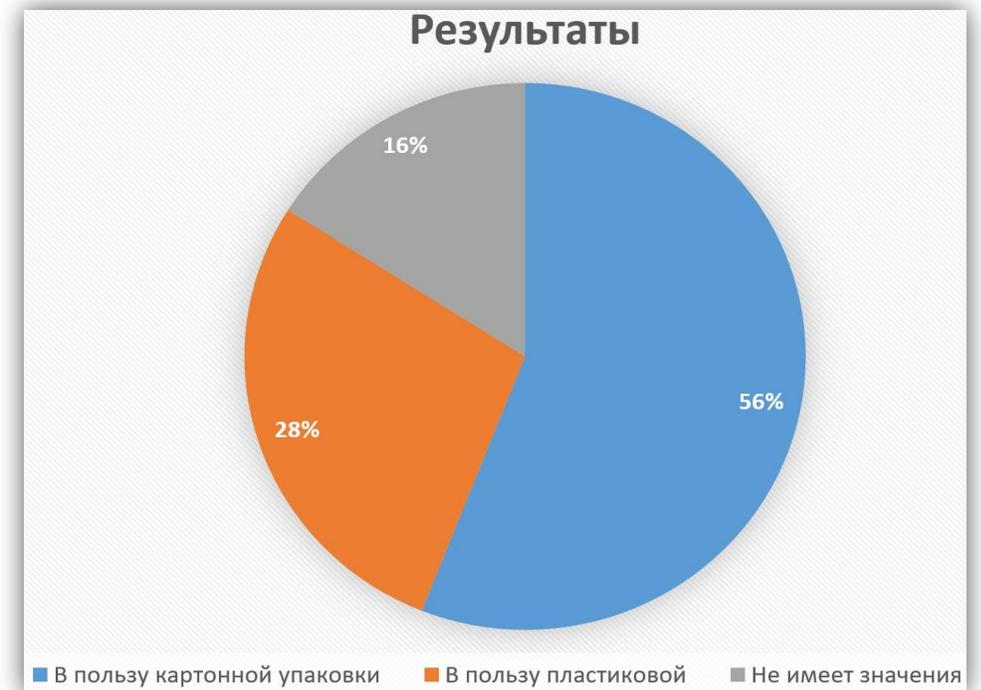
Мы станем одними из первооткрывателей!

И займём монопольное положение на рынке!

Анализ спроса на продукт

Мы провели социологический опрос. Цель которого - определить спрос на наш продукт. Было задано несколько вопросов:

1. В магазине будет продаваться вода в картонной упаковке и пластиковой, одинаковой ёмкости, при этом цена за экологическую упаковку будет слегка дороже.
В пользу чего вы сделаете выбор?



**2. Какая цена за 0.5л
воды в картонный
упаковке для вас
приемлема?**



Выводы по опросу

- Мы можем с уверенностью сказать, что на данный товар будет хороший спрос, при качественной пиар компании.
- Однако люди не готовы покупать наш товар по заоблачным ценам только из-за упаковки.
Поэтому приемлемая для опрашиваемых цена за 0.5л воды в среднем составила 50р
- Целевой аудиторией нашего продукта являются население Псковской области, кому не безразлична экология нашей планеты

SWOT анализ

- СИЛЬНАЯ СТОРОНА: совершенно новый продукт для местного рынка, хорошо влияющий на экологию, продукт высокого качества по низкой стоимости.
- СЛАБАЯ СТОРОНА: отсутствие у бренда "имени", легко копируемая бизнес модель
- ВОЗМОЖНОСТИ: выход на рынок по всей стране
- УГРОЗЫ: появление большой конкуренции от крупных предприятий

ИП или ООО

Было принято решение открыть ИП (**ИП Полубелов**), т.к. первоначальные затраты сил и объёмы производства минимальные, и ИП вполне достаточно.

Будет использоваться упрощённая система налогообложения

Распределение обязанностей в команде

ИП Полубелов Давид (ген. Директор). Задачи:

решение вопросов связанных с поиском дизайнера и маркетолога, а также контроль их рабочего процесса, проработка пиар компании

Барабанов Тимофей - руководитель. Задачи:

поиск поставщиков товара и его закупка, поиск розничных магазинов для продажи им товара

Маркетинговый план

- Сперва мы наймем дизайнера, который проработает для нас логотип и привлекательный дизайн упаковки.
- Далее планируется полноценная рекламная компания.
В будущем возможно привлечение маркетолога. Сперва мы запустим рекламу по телевидению и на плакатах в своём городе. Далее планируется активная раскрутка товара в соцсетях и интернет порталах. Основой рекламной компании будет введение "тренда" на борьбу за экологию, путём приобретения обычного товара, но в другом виде. Также стоит упомянуть о негативном влиянии пластика на воду

ИТОГ

Стартап имеет большие перспективы.

Ключевым моментом в успешности стартапа будет грамотная и охватывающая большую аудиторию пиар компания. Следовательно для развития проекта необходимы инвестиции в больших размерах.



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**