

# Хлебопекарня «Победа»





# Целевая аудитория

**Возраст:** от 10 лет и выше

**Профессия:** не имеет значения

**Образ жизни:** для людей, которые хотят кушать хлебобулочные изделия

**Интересы:** не имеют значения



# *Проблема клиента*

<b>«Проблема клиентов»</b>	<b>«Потребности клиентов»</b>
Высокие цены	Социологические (Отношение коллектива)
Излишний вес	Физиологические (комфорт, удобство)
Нельзя сладкого (диабетики)	Безопасность(стандарт, сертификаты)

# *Решение проблемы*

**1. Какую ценность вы предлагаете клиенту?**

**Витальные – здоровье**

**Эстетические – вкус, красота**

**2. Какую из проблем клиентов вы помогаете решить?**

**У нас высокое качество, но низкие цены.**

**Низкокалорийные изделия**

**3. Какие потребности клиентов вы удовлетворяете?**

**Социологические, физиологические, и безопасность**

# *Ценностное предложение/продукт*

*1. Как Ваше ценностное предложение решает проблему клиентов?*

**У вас будут спросы на наши продукты и потребление нашего сырья.**

*2. Какой продукт и услуг вы предлагаете каждому сегменту потребителей?*

**Мы предлагаем хлебобулочные изделия, не которые из них низкокалорийные.**

**Бесплатная доставка, только ветеранам и пенсионерам.**

<b><i>Статья расходов</i></b>	<b><i>Сумма расходов, руб.</i></b>	<b><i>Примечание</i></b>
<b>Регистрация деятельности в ИФНС</b>	<b>15000</b>	<b>Госпошлина, заказ печати, открытие р./счета, прочие</b>
<b>Косметический ремонт помещения</b>	<b>100 000</b>	
<b>Приобретение оборудования для выпечки хлебобулочных изделий</b>	<b>230 000</b>	
<b>Приобретение автотранспорта</b>	<b>450 000</b>	<b>Хлебный фургон на 128 лотков на базе</b>
<b>Приобретение столового инвентаря</b>	<b>30 000</b>	
<b>Набор персонала (размещение рекламы)</b>	<b>5 000</b>	
<b>Прочие расходы</b>	<b>100 000</b>	<b>Подключение к электросетям</b>
<b>Итого:</b>	<b>930 000</b>	

# *Материальный ресурс (оборудование, здание, мебель, транспорт и т.д.)*



тележка  
и



мукопросеивате



СП-323



СП-311

кондитерские



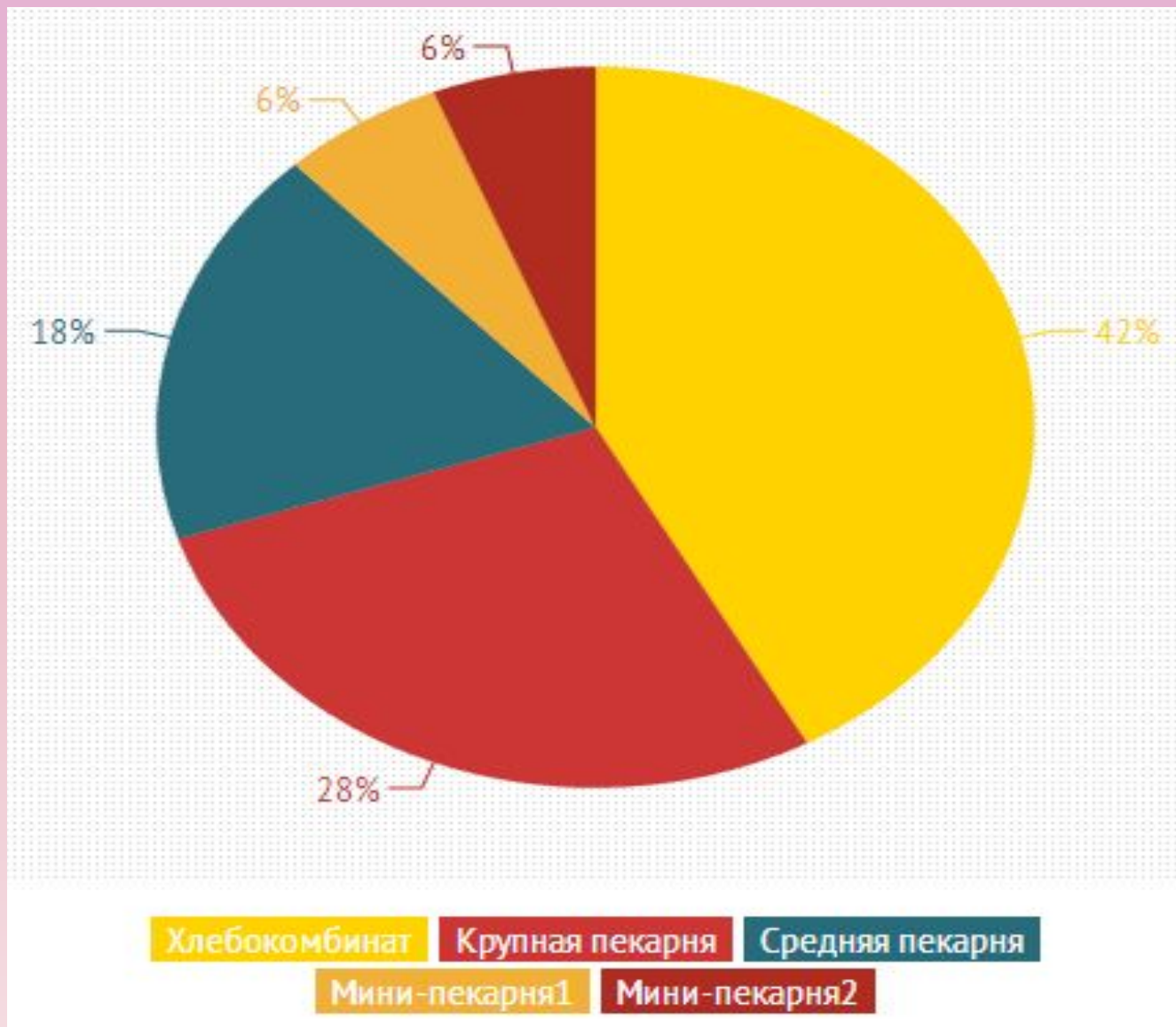
# Тестомесильная машина



# Формовочная машина

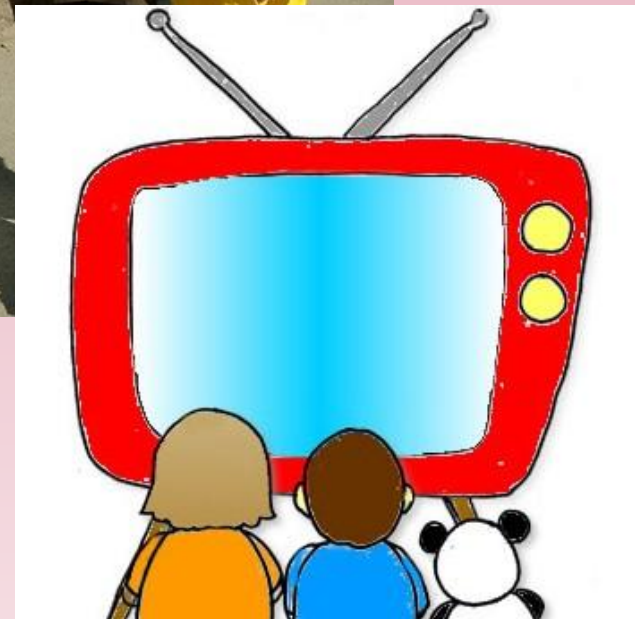


# Степень влияния конкурентной среды



# Как клиент узнает о Хлебопекарне «Победа»

1. Интернет
2. Баннеры
3. Реклама
4. Радио
5. Листовки
6. Газеты
7. Мастер-классы
8. TV



# Руководитель команды, проекта и маркетолог:



*Нагорняк*

*Виктория Александровна*

89246072319

nagornyak.viktoriya.98@mail.ru



*Спасибо за*

*внимание!*

