



ПРОИЗВОДСТВО КУКОЛЬНЫХ ДОМИКОВ



-[Актуальность]-

Насколько актуален рынок игрушек в 2020-м?

[Важно] Детским ассортиментом торгуют практически в каждом торговом центре.

- Российский рынок детских игрушек считается одним из самых перспективных и оценивается в 50 млн. долларов, в то время как мировой рынок игрушек оценивается почти 90 млрд. долларов.

-[Боли]-

Какие Проблемы Решает [eco.homes]

1. Ваш ребёнок придумывает свои собственные истории, развивает фантазию.
2. Нехватка времени у родителей.
3. Проблема с выбором подарка на праздник ребенку (как мальчику, так и девочке)



Пройдёмся по итогам интервью потенциальной аудитории.

Среди опрошенных родителей распространены проблемы:

- ✘ Не знание, что подарить ребенку на какой-то из праздников.
Нехватка времени как на себя (саморазвитие, уход за собой), так и на детей
- ✘ Также большинство родителей подтвердили , что их дети часто ломают игрушки.

Именно поэтому мы делаем наши кукольные домики крепкими и надёжными.

- ◆ Так же многие родители положительно отреагировали на то, что наши домики состоят из дерева- это придает игрушке более приятный вид, нежели из пластмассы.

Итак, учитывая результаты нашего интервью, мы уверены, что наша продукция будет востребована.



- [Ценность] -

Что мы предлагаем рынку?

На основе универсальной формулы мы вывели наиболее выгодные предложения для большинства выведенных сегментов ЦА.

В особенности предложения подходят главной целевой аудитории – **Родители [девочек от 3 до 10 лет]**.



Ценностные предложения

- **Кукольный домик из натурального дерева всего от 4200 руб.**
- **Каждая девочка мечтает о красивом кукольном домике. Осуществите её мечту! От 4200 руб.**
- **Большой деревянный домик с прочной конструкцией всего от 4200 руб. «на заказ»**
- **Подарите своему ребёнку домик из натурального дерева, сделанный «Под заказ»!**

* [Важно] Предложения будут дорабатываться, добавляться, удаляться и тестироваться на основе реальной статистики объявлений.

Клиентские сегменты ЦА [**eco.homes**]



Средне-обеспеченные семьи

С доходом от 30 тыс. руб.



Родители девочек от 3 до 10 лет

Основная аудитория



Родители, которые посещают общественные места

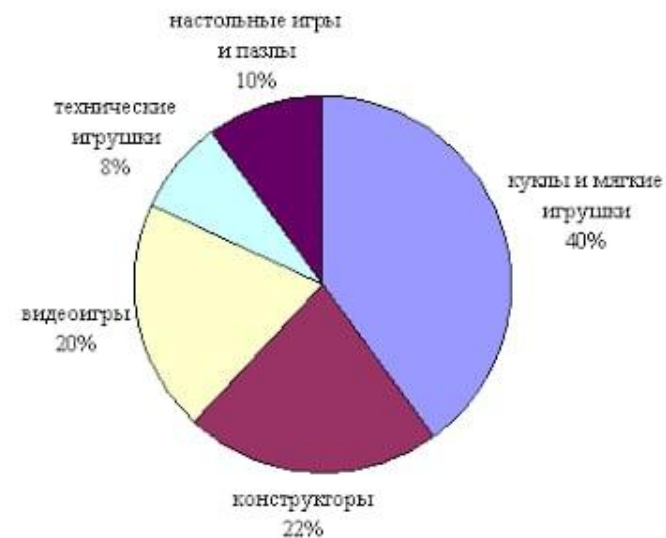
Часто посещают театры, торговые центры со своими детьми

-[Емкость рынка]-

Объем рынка детских товаров уже достиг 780,2 млрд. рублей!

При этом 208 млрд. из них приходятся на отечественную продукцию.












Рис.2. Структура российского рынка игрушек по видам продукции, в %**



Бизнес-Модель

* По остервальдеру и Пинье



<p><i>Ключевые партнеры</i> </p> <p>Ключевые партнёры:</p> <ul style="list-style-type: none"> @_wooddecor_ (Лазерный распил - 1500 руб. /С их материалом/) <p>Ключевые поставщики:</p> <ul style="list-style-type: none"> Бауцентр <p>Какие ресурсы от них получаем:</p> <ul style="list-style-type: none"> Дерево (Фанера, 2/2, шл.) Краска (Акриловая) Шпаклёвка Шурупы (2.5 x 16 25 шт.) 	<p><i>Ключевые виды деятельности</i> </p> <p>Какие действия необходимы для придания ценности продукту?</p> <ul style="list-style-type: none"> Собственные сказки Разные собственные вселенные персонажей для домика Внедрить головоломки Возможность выбрать товар полностью «Под заказ» 	<p><i>Ценностные предложения</i> </p> <p>В чём ценность продукта для заказчика?</p> <ul style="list-style-type: none"> Цены ниже рыночных минимум на 20% Домики создаются полностью «Под заказ». Клиент может выбрать свой цвет, размер, габариты. Прочная конструкция Натуральные и экологически-чистые материалы Большой подарок = Большие эмоции Какая девочка не мечтает о красивом кукольном доме (каждая девочка мечтает о красивом кукольном доме) 	<p><i>Взаимоотношения с клиентами</i> </p> <p>Какие взаимоотношения с нами ожидает получить каждый пользователь?</p> <ul style="list-style-type: none"> Быстрый расчёт стоимости и ответ Вежливое общения Подарок при покупке (например кукольная мебель в подарок) 	<p><i>Потребительские сегменты</i> </p> <p>Для кого мы делаем продукт значимым?</p> <ul style="list-style-type: none"> Дети дошкольники, младшая школа (Клиенты - родители. Потребители - дети) <p>Кто наш главный потребитель?</p> <ul style="list-style-type: none"> Девочки от 3 до 10 лет
<p><i>Ключевые ресурсы</i> </p> <p>Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту?</p> <ul style="list-style-type: none"> Инстаграм-аккаунт Группа вк База магазинов игрушек 	<p><i>Ключевые ресурсы</i> </p> <p>Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту?</p> <ul style="list-style-type: none"> Инстаграм-аккаунт Группа вк База магазинов игрушек 	<p><i>Какие проблемы мы помогаем решать?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Ваш ребёнок придумывает свои собственные истории, развивает фантазию Решается нехватка времени у родителей Мы решаем проблему с подарком на любые праздники ребенку (как мальчику(можно делать что-то наподобие замков, гаражей), так и девочке) 	<p><i>Каналы сбыта</i> </p> <p>Через какие каналы будет происходить поставка в потребительский сегмент?</p> <ul style="list-style-type: none"> Авито, Юла Инстаграм, группа ВК Розничные магазины - партнёры 	<p><i>Каналы сбыта</i> </p> <p>Через какие каналы будет происходить поставка в потребительский сегмент?</p> <ul style="list-style-type: none"> Авито, Юла Инстаграм, группа ВК Розничные магазины - партнёры
<p><i>Структура издержек</i> </p> <p>Производство</p> <p>Маленький:</p> <p>1200 - распил, 500 - сборка + покраска, 200 - перевоз</p> <ul style="list-style-type: none"> Итог: 1900 <p>Большой:</p> <p>1500 - распил, 700 - сборка + покраска, 200 - перевоз</p> <ul style="list-style-type: none"> Итог: 2400 <p>Реклама</p> <p>(?) неопределено</p>		<p><i>Потоки поступления доходов</i> </p> <p>За что именно в продукте платят потребители?</p> <ul style="list-style-type: none"> Экономия своего времени Увлечение ребёнка Счастье ребёнка (Счастливым момент Большой подарок) <p>Как они оплачивают продукт?</p> <ul style="list-style-type: none"> В магазинах: нал, безнал Авито, Юла: безнал Инстаграм, Вк: Форма оплаты онлайн (безнал) <p>Сколько приносит каждый из источников в итоговый доход?</p> <ul style="list-style-type: none"> Оптом: <p>Маленький домик: 3300 руб. (маржа 1400)</p> <p>Большой домик: 4400 руб. (Маржа 2000)</p>		



-[Команда]-

Наш общий опыт и навыки до [и во время] стартапа

3+ года

Александр М.

Соцсети, Контекстная
реклама, Создание сайтов,
Маркетинг. Веб-студия.

https://vk.com/malay_me

+7 988 364 86 14

3+ года

Артём М.

Товарный бизнес, Опыт в
продвижении товара через
площадки [Авито; Юла].
Продажа турников.

<https://vk.com/moshenskya>

+7 961 525 91 05

1 год

Александр Д.

Опыт в точных науках,
которые помогают при
производстве и планировании

<https://vk.com/id221556919>

+7 918 249 87 42