



**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

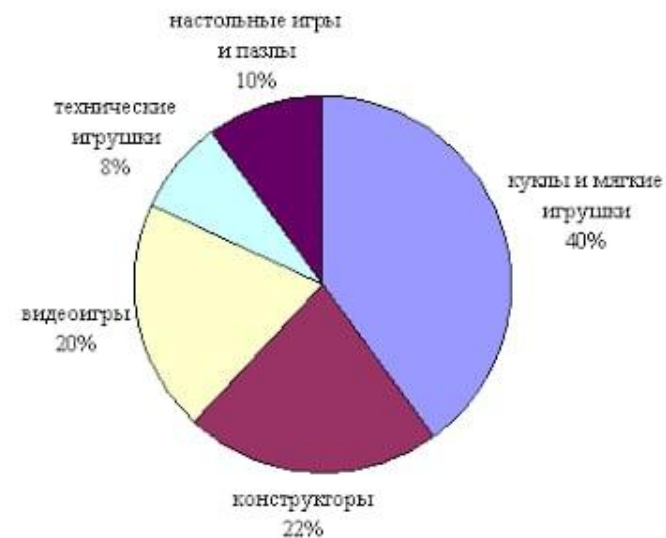


-[ Емкость рынка ]-

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