

---

---

# Кондитерская в Инстаграме

---

---

# Описание идеи

Наш проект - онлайн-продажа авторских капкейков собственного приготовления. В меню собраны самые вкусные кексы с разными начинками и кремами, которые придется по вкусу широкой аудитории. Каждый сезон десертная линейка обновляется, к праздникам ассортимент также пополняется новинками. Кроме того, любой капкейк можно заказать по индивидуальному дизайну. В ассортименте представлены также десерты для людей с диабетом и глютеновой непереносимостью.

Стандартный набор состоит из шести капкейков. По желанию клиента заказ доставят домой в течение дня.

# Целевая аудитория

- Средний возраст заказчиков 18-25 лет (активные пользователи соц. сетей)
- Индивидуальные покупатели и оптовые заказчики



# Проблема ЦА, которую мы решаем

- **Проблема ЦА:** трудности с покупкой 1) красивых 2) вкусных капкейков 3) недорогого (т.к. ЦА - молодые люди со сравнительно низким доходом) и 4) быстро
- **Наше решение:** мы предлагаем красиво оформленные капкейки из натуральных ингредиентов по доступной цене и приготовим их предельно быстро, так как на старте у нас немного клиентов и заказов

# Конкурентное преимущество (Портер)

Наше конкурентное преимущество в доступной цене, широкой десертной линии и предоставлении капкейков для людей с диабетом и глютеневой непереносимостью.

Мы выбрали стратегию "лидерство в издержках", поскольку себестоимость товара довольно низкая, а данный продукт крайне популярен на рынке, особенно среди молодой аудитории.

# Варианты для продвижения:

- Таргетированная реклама в соц. сетях

(Инстаграм- около 25 000 тыс. р/месяц; Вконтакте- 12 000 тыс. р/месяц)

- Распространение среди знакомых
- Реклама среди студентов МГУ

# Бизнес - модель (Остервальдер)

1. **Потребительские сегменты** - массовый рынок (ядро аудитории - молодые люди от 18 до 25)
2. **Ценностные предложения** - красиво оформленные капкейки из натуральных ингредиентов по доступной цене быстро
3. **Каналы сбыта** - Instagram + соцсети в целом
4. **Отношения с клиентами** - Отношения зарождаются как разовые, но затем клиенты возвращаются по праздникам
5. **Потоки доходов** - см. финансовую модель
6. **Ключевые ресурсы** - помещение, оборудование, персонал, фин. вложения и т.д.
7. **Ключевые виды деятельности** - производство капкейков, продажа их в соцсетях
8. **Ключевые партнеры** - поставщики пищ.продуктов, упаковки; услуги доставки
9. **Структура издержек** - см. финансовую модель

# Финансовая модель

	Зима	Весна	Лето	Осень
Доходы, всего	36000р.	60000р.	105000р.	120000р.
Продажа товара + доставка	400р (6 шт.) *30=12000р. *3=36000р.	400р.*50=20000р. *3=60000р.	500*70=35000*3=105000р.	500*80=40000*3=120000р.
Расходы, всего	23400р.	39050р.	83970р.	94680р.
Производство	107 р. (6 шт) *30=3200р.*3=9600р.	107р.*50=5350*3=16050р.	107*70=7490*3=22470р.	107*80=8560*3=25680р.
Реклама	3000р.	5000р.	9000р.	9000р.
Зарплаты	3600р.*3=10800р.	6000р.*3=18000р.	10500р.*5=52500р.	12000*5=60000р.
Прибыль	12600р.	20950р.	21030р.	25320р.



# Где возьмём деньги?

- Вложение своих накопленных денег
  - Кредит для малого бизнеса
-

# Состав команды

Алихаджинова Камилла (Юридический факультет, 2 курс)

Буковкина Елизавета (Факультет почвоведения, 1 курс)

Шокаримова Амина (Факультет журналистики, 2 курс)