

# *«Сладости для радости»*

*Гавриленко Анастасия Владимировна  
Ряднова София Олеговна*

Модуль С1

# Важность определения ЦА



Территориальное расположение бизнес-проекта на стадии запуска: г. Анапа  
На стадии устойчивого роста: территория Краснодарского края

# Потребители и покупатели

## *Потребители*

Гости и жители города-курорта Анапа, а именно семьи с детьми, желающие научиться кондитерскому мастерству

## *Покупатели*

Мужчины и женщины в возрасте 25 - 45 лет, а также семейные пары.

# Концепция бизнес идеи для целевого потребителя

## ЧТО мы предлагаем клиенту:

- Сладости из детства (приятные воспоминания из прошлого)
- Эмоциональный отдых в приятной обстановке
- Обучение кондитерскому делу

# Концепция бизнес идеи для целевого потребителя

## КОМУ мы предлагаем продукт:

Гости и жители солнечного города Анапа, любящие традиционные сладости из детства. А также желающие отдохнуть всей семьей в приятной обстановке, и узнать «маленькие» секреты кондитерского дела.

# Концепция бизнес идеи для целевого потребителя

## КАК мы предлагаем продукт:

- Непосредственно в кафе-кондитерской
- Рекламные посты в социальных сетях
- Проведение мастер-классов

# Сегментация целевой аудитории

Методика 5W М. Шеррингтона

Название	Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4	Группа 5
What	Десерты	Авторские торты	Обучение кондитерскому делу	Эмоциональный отдых	Приятное времяпровождение
Who	Дети	Женщины с детьми	Семьи с детьми	Семейные пары	Пожилые люди
Why	Праздничные мероприятия	Качественные продукты	Качественные продукты	Приятная обстановка	Спокойная атмосфера, воспоминания о детстве
When	День рождения, праздник, выходной	Выходной	Суббота и среда - проведение мастер-классов	Выходной	Свободное время
Where	Привели родители	Увидели рекламу в социальных сетях	Реклама в соц. сетях и вывеска на кафе	Порекомендовали друзья	Узнали от детей или соседей

# Ядро нашей целевой аудитории

Мужчины и женщины от 25 до 45 лет, состоящие в браке и имеющие несовершеннолетних детей. Проживающие или отдыхающие в г. Анапа. Любители сладкого и желающие научиться его готовить.

Средний уровень дохода 25 тыс. руб./мес.



# Используемые методы исследования

## Яндекс Wordstat

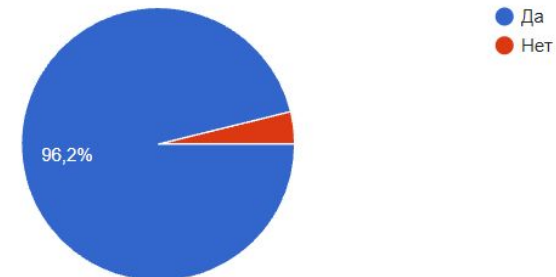


<https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=кондитерская%20анапа>

## Опросы в Google формах

Покупаете ли Вы кондитерские изделия?

312 ответов



# Методы расчета объемов ЦА

Официальные статистические данные:

<https://bdex.ru/naselenie/krasnodarskiy-kray/anapa/>

# Оценка размеров целевой аудитории

Методика TAM SAM SOM



# Расчет объемов ЦА и доли рынка

## ► Количественный

$$N_{\text{потенц}} = V_{\text{потенц}} * P_{\text{потр}} = 75\ 000 * 12\text{ед.} = 900\ 000\text{ед.}$$

$$N_{\text{факт}} = V_{\text{факт}} * P_{\text{потр}} = 45\ 000 * 12\text{ед.} = 540\ 000\text{ед.}$$

$$N_{\text{доступн}} = V_{\text{доступн}} * P_{\text{потр}} = 1\ 000 * 12\text{ед.} = 12\ 000\text{ед.}$$

## ► Стоимостный

$$N_{\text{потенц}} = V_{\text{потенц}} * P_{\text{потр}} * C_{\text{средн}} = 75\ 000 * 12\text{ед.} * 500\text{руб.} = 450\ \text{млн. руб.}$$

$$N_{\text{факт}} = V_{\text{факт}} * P_{\text{потр}} * C_{\text{средн}} = 45\ 000 * 12\text{ед.} * 500\text{руб.} = 270\ \text{млн. руб.}$$

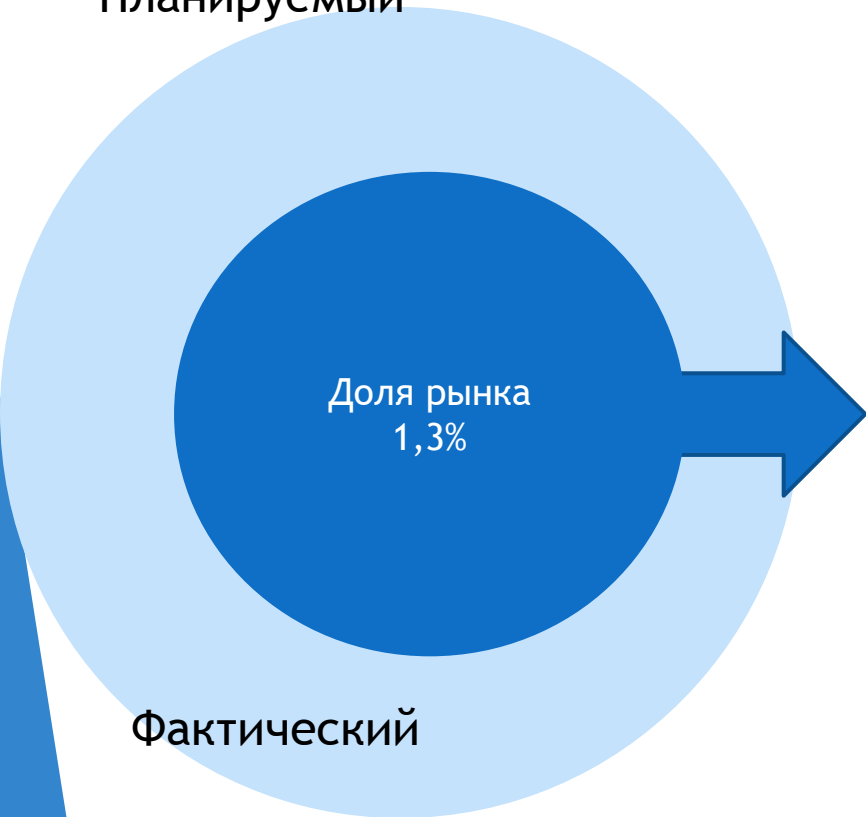
$$N_{\text{доступн}} = V_{\text{доступн}} * P_{\text{потр}} * C_{\text{средн}} = 1000 * 12\text{ед.} * 500\text{руб.} = 6\ \text{млн. руб.}$$

## ► Доля рынка

$$D_r = \frac{N_{\text{доступн}}}{N_{\text{потенц}}} * 100\% = \frac{6}{450} * 100\% = 1,3\%$$

# Охват целевой аудитории

Планируемый



Количество в г. Анапа  
1 000 чел.

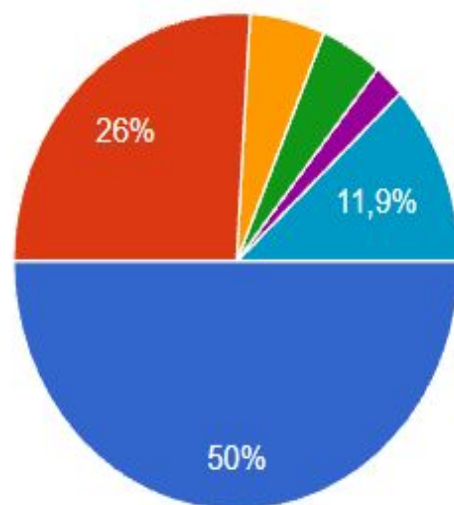
Объем возможной выручки  
6 млн. руб. в месяц

# Отношение целевых групп к секторам бизнеса

B2C

Ваш род деятельности:

312 ответов



- Студент, учащийся
- Руководитель-служащий
- Работа в сфере частного бизнеса
- Домохозяйка
- Безработный
- Другое

# Портрет целевого потребителя

## Цели и ценности

Чего она хочет:

*Сменить обстановку,  
отдохнуть от семейного  
быта*

Что для нее важно:

*Быть понятой окружением*

## Источники информации:

*Инстаграм, Вконтакте,  
реклама, вывески, книги,  
общение с подругами*

Имя клиента: Светлана

Возраст: 35

Пол: женский

Дети: Алиса и Кирилл

Место жительства: город Анапа



Чем занимается: Домохозяйка

Образование: Среднее  
профессиональное

## Трудности и болевые точки

Чего она хочет избежать:

*Семейные разногласия*

Чего она боится:

*Одиночества*

## Возражения и роль в процессе покупки

Что мешает ей купить:

Отсутствие времени , незнание  
полного ассортимента

Кто решает, покупать или нет:

*Мама*

*Кафе-кондитерская  
«Сладости для радости»*

*Подсластите свою жизнь!*