

«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

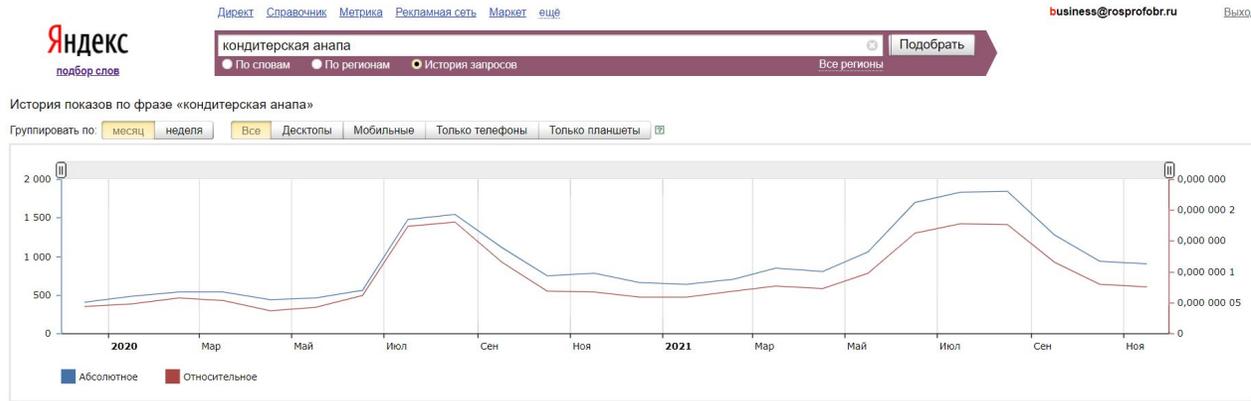
Ядро нашей целевой аудитории

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

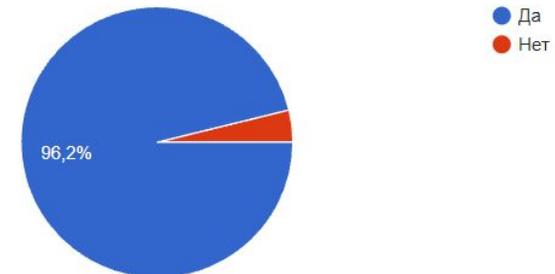


<https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=кондитерская%20анапа>

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

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

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

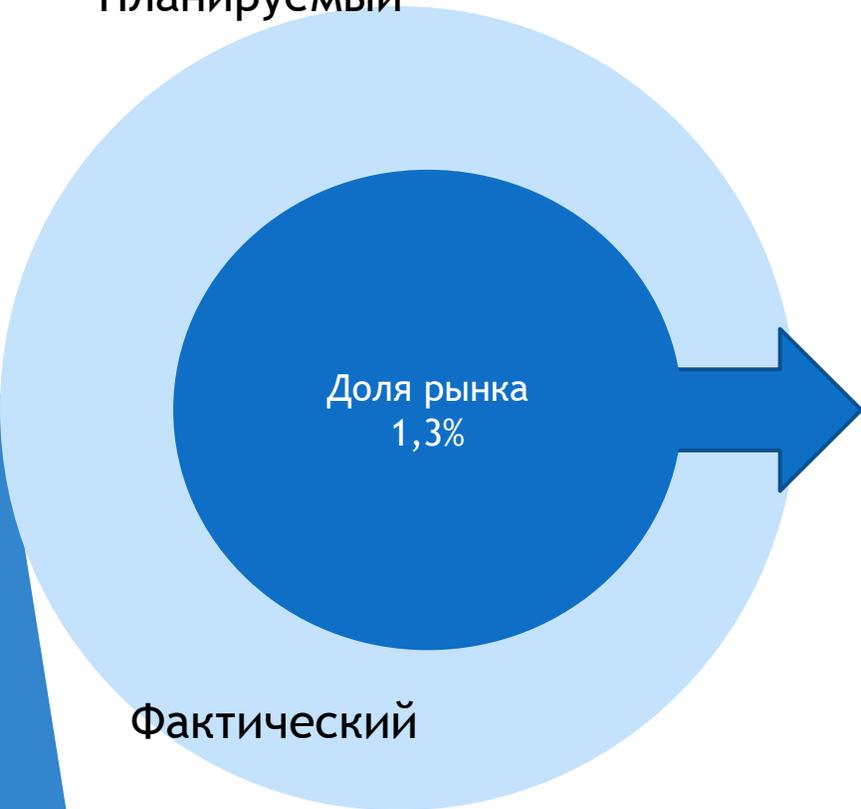
$$N_{\text{доступн}} = V_{\text{доступн}} * P_{\text{потр}} * C_{\text{средн}} = 1000 * 12\text{ед.} * 500\text{руб.} = 6\ \text{млн. руб.}$$

► 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.

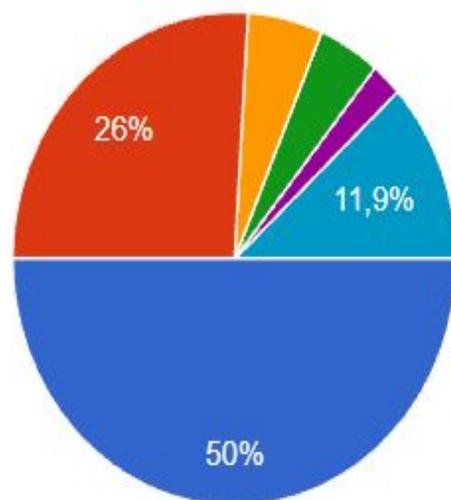
Объем возможной выручки
6 млн. руб. в месяц

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!