

✖ Создайте сайт с WIX!

Ул. Естая 86, г.Павлодар 140000, Казахстан, 07102340002, 87077077077

Акбота

Наша продукция

Контакты



Наша команда



Уразбекова Акбота
Лидер команды
Студентка 2 курса ,группа
ТППЖ-202,факультет.
Будущий кондитер , технолог.



Тусупова Асем
Студентка 2 курса группа ТППЖ-202
Факультет АТФ. Оптимистичная, Душа
команды. В команде отвечает за хорошее
настроение и настрой на работу



Угизбаева Анара
Ответственная за созд
ание лэндинга .
Разработку логотипа и
Маркетинга.



Жанаберды Дана
Хорошо работает с
видеокамерой . Съёмки питча и
промо роликов .



Ибраева Малика
В команде отвечает за
организационную работу .
Помогает каждому члену
команды. Ответственная за
продукцию нашей
кондитерской.

Кондитерские изделия

- Мы планируем открыть кондитерскую в которой будем продавать свою продукцию.
- [Услуги/ продукты] будут востребованы *[название клиентского сегмента]*, и решат проблему *[название проблемы]* с помощью *[технология/ценностное предложение]*
- Потребители получают наши товары в нашем магазине , и с помощью доставки посредством заказа через наш сайт.

Клиенты

Вопросы	Ответы
Возрастная группа	18-65
Где живут?	Г.Павлодар
Статус, чем занимаются? Чем интересуются?	К покупке новых, вкусных кондитерских изделий
Чего хотят? К чему стремятся? Мечты.	К покупке вкусных кондитерских изделий отечественного производства по доступной цене
Как измениться жизнь клиента, если он воспользуется Вашим решением?	Он сможет приобрести вкусные кондитерские изделия по доступной цене
Уровень платежеспособности.	Средний
Примерно число клиентов в городе, в республике, в мире.	В городе 500 в месяц
Насколько легко добраться/ достучаться до Вашего потребителя?	4 из 5

Потребности и проблемы

Вопросы	Ответы
Позитивные потребности и проблемы	Клиенты хотят получить качественные вкусные кондитерские изделия
Негативные потребности и проблемы	Клиенты не хотят получать некачественные кондитерские изделия
Какие неприятности грозят Вашему потребителю - если не решить проблему?	Покупка невкусной и некачественной кондитерской продукции
Почему до сих пор не нашел решения своей проблемы?	Нет в г.Павлодар кондитерских которые будут готовить на заказ
Если нашел альтернативное решение - в чем оно? Как он решает свои проблемы? Как пытается добиться своей цели?	Не нашел
Что не получается? Что не устраивает его в том как он пытается решить проблему? В том какими способами он пытается добиваться своего? В чем главный недостаток этих способов?	Качество предоставляемой услуги
Какова реальная причина проблемы?	Нет кондитерских в которых работают профессиональные технологи
Проблема регулярная или периодическая?	периодическая
Каков уровень боли его проблемы от 1 до 5?	4
Каков уровень СРОЧНОСТИ его проблемы от 1 до 5?	4

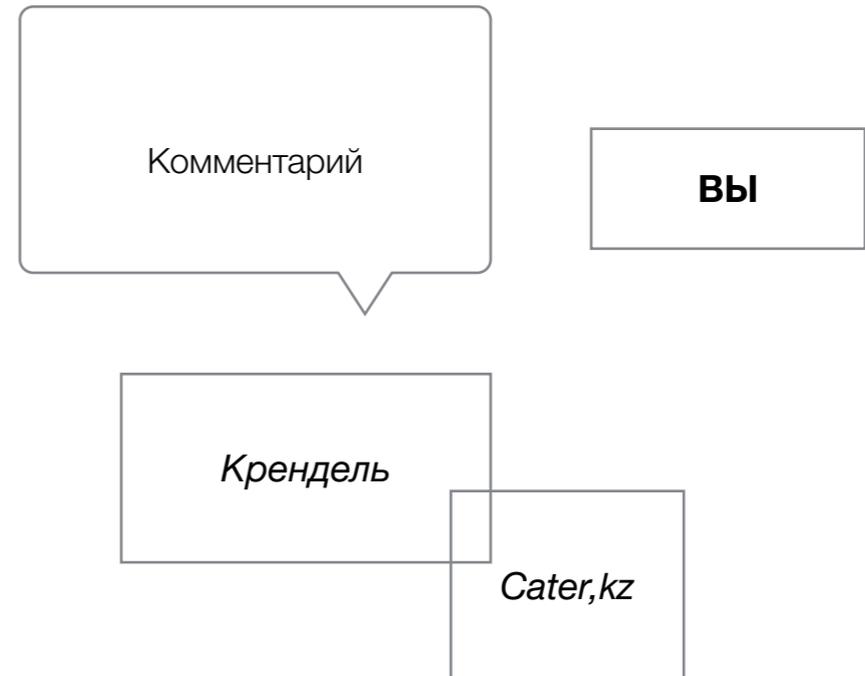
Ключевые конкуренты и аналоги

Локальные	Национальные и международные
Крендель	KONJOOT(г.Астана)
МакДи	ТАЙМАС(г.Астана)
Младлена	Cater,kz
Рубиком	PeshNan
Лакомка	Lucky Cafe

КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ / ЦЕНА/ КАЧЕСТВО



максимальная цена

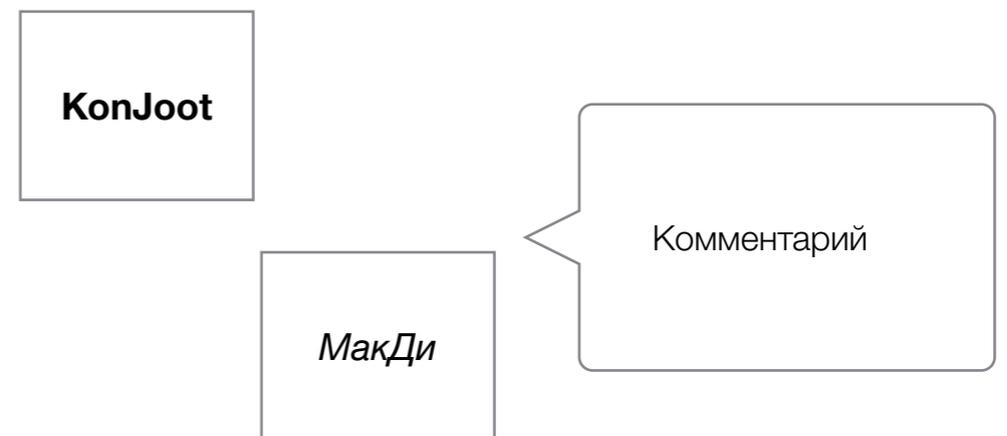


минимальное качество

максимальное качество



минимальная цена



Составление индивидуального дизайна для тортов и пироженных.

- Мы решаем проблему дизайна тортов , клиент сам сможет выбрать нужный ему дизайн.
- Возможность собственного составление дизайна торта.
- Цена относительно не дорогая , но в основном мы делаем упор на дизайн нашей продукции.
- Заказ и приобретение новой кондитерской продукции , которой до этого не было на местном рынке.
- Исчезнет проблема с выбором подходящего торта для торжества.

Индивидуальный дизайн торта

- По заказу клиента мы будем создавать торт по его дизайну.
- Дизайн
- Технология создания дизайна торта
- Нашу технологию на которую мы планируем получить патент.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- В отличии от конкурентов мы можем предложить клиенту услугу : Индивидуальный дизайн торта

Имеется технология создания торта по индивид дизайну клиента

- Наши ключевые партнера это event-агенства , которые организуют торжества и хотят чтобы все прошло на высшем уровне.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Кондитерские изделия
- Фиксированная цена
- Кондитерские изделия от 300 тг до 45000 тг.
- Маржа в 120%?
- Сразу
- 20%
- Постоянный
- Переодично , 1-2 раза в месяц.

ФИНАНСЫ ОПТИМИСТИЧЕСКИЕ

	квартал 0	квартал 1	квартал 2	квартал 3	квартал 4	квартал 5
Выручка (GROSS), тыс.	0	4,100,000	11,760,000	28,224,000	50,806,000	81,284,000
Сделок/ транзакций направлениям	цена					
Продукт/ услуга 1	1000	300	1,680	4,032	7,258	11,612
Продукт/ услуга 2	2000	500	1,680	4,032	7,258	11,612
Продукт/ услуга 3	4000	700	1,680	4,032	7,258	11,612
Переменные/ прямые расходы, тыс.		120,000	6,000,000	13,000,000	27,000,000	45,000,000
Валовая прибыль (NET), тыс.		3,980,000	5,760,000	15,224,000	23,806,000	36,284,000
Маржа, %		97%	49%	54%	47%	45%
Постоянные/ общие, тыс. руб.		5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000	5,250,000
ЕБИТДА, тыс. руб.		-1,270,000	510,000	9,974,000	18,556,000	31,034,000
ЕБИТДА Margin, %		-44%	-3%	17%	22%	24%
ЕБИТДА, тыс. нарастающим.		-1,270,000	-760,000	9,214,000	27,770,000	58,804,000
				точка безубыточности компании		
Инвестиции по периодам	25,000,000	1,270,000				
Общие инвестиции, тыс.	26,270,000				безубыточность инвестора	

ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ

35,000,000

30,000,000

25,000,000

20,000,000

15,000,000

10,000,000

5,000,000

0

-5,000,000

Возврат инвестору

Точка безубыточности

3 квартал

4 квартал

