

Бизнес-план «Метрика для новорожденных»

Подготовили гр.МН-16-2б: Выдрина К., Желтовских
К., Паршонок А., Рябова В., Сапожникова Д.,
Соловьева А.

Пекарня



Придорожное кафе



Кафе в стиле «РетроКар»



Кальянная



Метрика для новорожденных



Критерии оценки бизнес-идей

Бизнес-идея	Реализуемость	Рыночная привлекательность	Ресурсы	Знание предметной области	Личная заинтересованность
Пекарня	2-3 года	Создается с целью быстрого и качественного обслуживания посетителей, с максимальным вниманием к нему и предложением наиболее качественных изделий, которые ничем не отличаются от выпечки домашнего приготовления	Размещение торговой точки, приобретение оборудования	Недостаточно информации	20%
Кальянная	3-6 месяцев	Место отдыха для людей от 18 – 35 лет	Аренда помещения, рабочий персонал, деньги на оборудования, реклама	Есть знания в этой области	15%
Придорожное кафе на федеральных трассах	3 и более года	Согласно статистике, сегмент придорожных кафе в нашей стране загружен не более чем на 30 %	Денежные средства на участок земли для застройки/аренда помещения, персонал, транспорт, реклама	Недостаточно информации	10%

Бизнес-идея	Реализуемость	Рыночная привлекательность	Ресурсы	Знание предметной области	Личная заинтересованность
Кафе в стиле «РетроКар»	2 года	Обычное кафе для многих людей не привлекательно и не интересно. Отличающееся от других кафе блюда, интерьер	Рабочий персонал, машины, проектор, экран, затраты на кухню, на интерьер, реклама	Недостаточно информации	25%
Создание метрики на рождение малыша, выписки из роддома и др.	2 недели	Памятный подарок для мамочек о главных цифрах, которые всю жизнь в памяти у них	Помещение, оборудования: плотный картон, клей-пистолет, фигурки, маркеры, ножницы и т.д. Реклама	Есть знания в этой области	(необходимо распределить 100% по всем 6 идеям) здесь наверно около 40%

Описание бизнес-идеи

Потребность, вызываемая необходимостью решить проблему

- ❖ подарок на рождение малыша, выписку из роддома, день рождения
- ❖ в оригинальной метрике о самых главных цифрах для мамочек

Потребитель, сталкивающийся с проблемой

Выдаваемые бирки в роддоме устарели, зачастую теряются в дальнейшем после выдачи

Продукт, решающий проблему

Создание метрик на заказ – своеобразное, оригинальное свидетельство о рождении с изображением даты, времени, имени новорожденного, веса, роста, ангелочков, героев мультфильмов и того что пожелает заказчик

Проверка бизнес-идеи

1. Ощущают ли потребители проблему?

Потребительский рынок нуждается в метриках, для того чтобы на рождение малыша осталась приятное воспоминание, так как рождение ребенка является одним из важнейших событий в жизни родителей и всегда хочется что-то сохранить на память об этом счастливом дне.

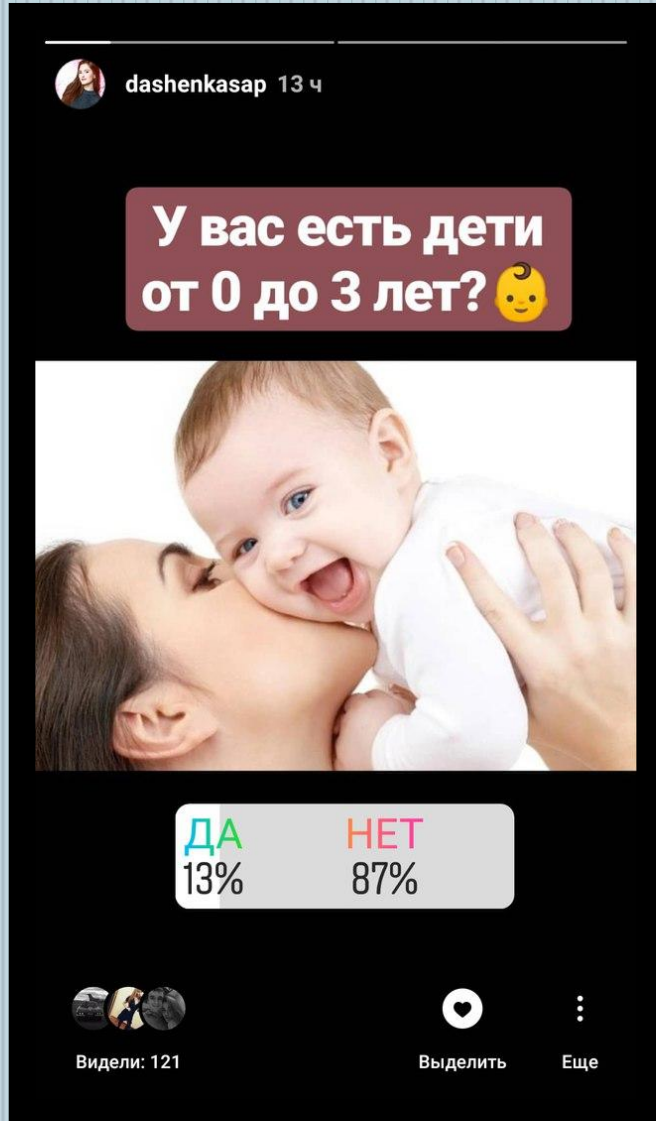
2. Насколько существенна проблема для потребителей? Готовы ли они платить за её решение?

Данная проблема является существенной на наш взгляд, потому что событие, а именно рождение ребёнка необходимо запечатлеть на всю жизнь. Потребитель готов платить за решение своей проблемы, так как метрика является оригинальным решением.

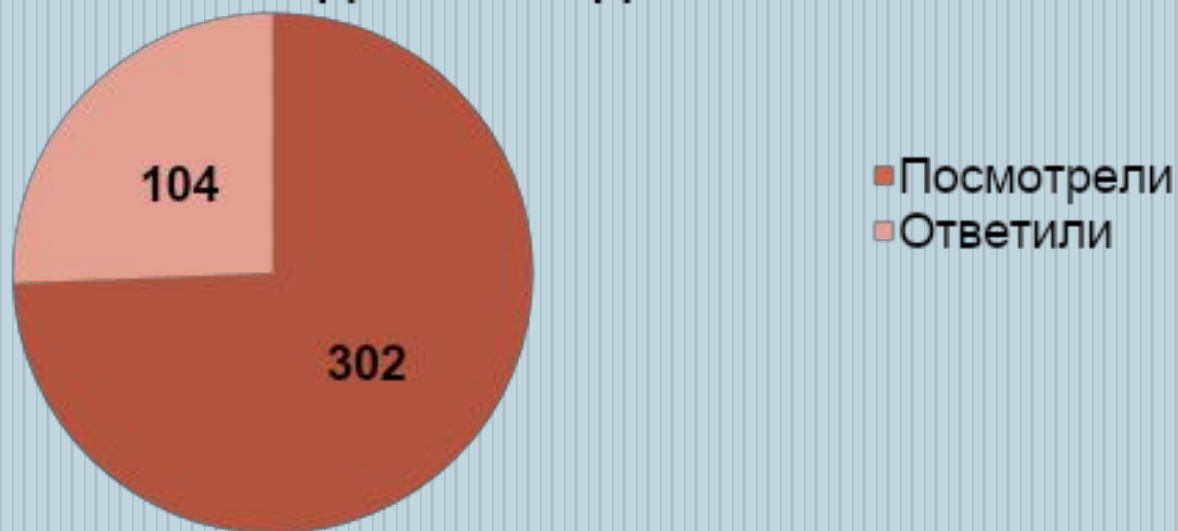
- 3.** **Альтернатива** нашей метрике может быть разная, как от простой (то есть родители ребенка могут сами распечатать листок и написать на нем рост вес при рождении), а может и сложной даже дорогой, заказывать из драгоценных металлов и прочих материалов. Простой способ слишком банален, хотя не требует денежных ресурсов. Современные родители более творчески и с энтузиазмом подходят к разным атрибутам своего ребенка. Так же дорогой вариант метрики доступен не для всех и нет смысла тратить большее количество денег на памятную картину, еще недостаток в том, чтобы эта метрика олицетворяла ребенка, нежные тона, разноцветные фигурки и мягкие ткани. Люди будут платить за оригинальность и доступность.
- 4.** Классическая метрика подразумевает данные ребенка при рождении. Она станет прекрасным украшением комнаты ребенка. Учитывая огромную популярность, многие уже имеют эту метрику. Тем более это не только украшение, но и память о самом прекрасном дне, как для мамы с папой, так и приятно будет ребенку, когда он вырастет. Все уже давно отходят от банальных бирок к метрике, потому что это не дорого, оригинально и красиво.

Эксперимент

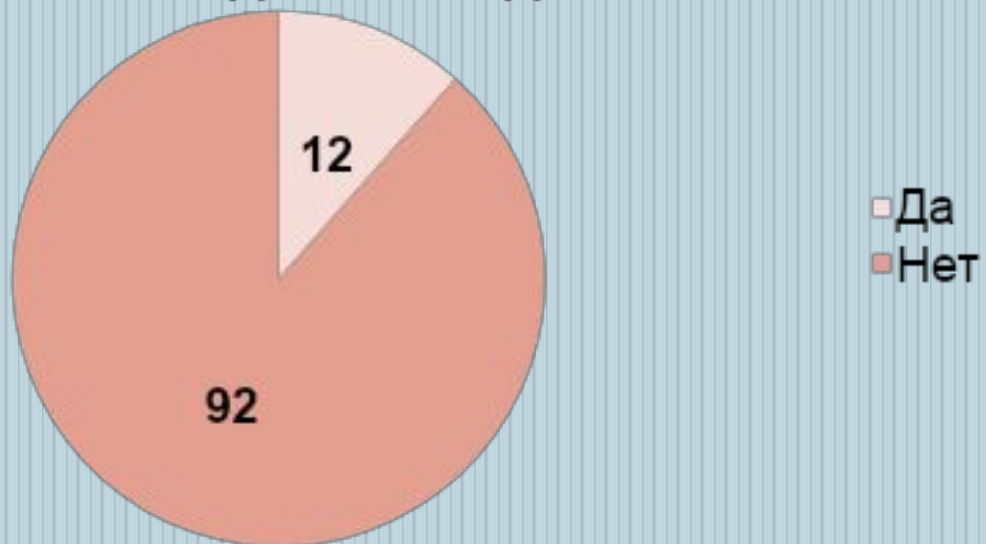
- Мы провели опрос в Instagramm



У вас есть дети от 0 до 3 лет?



У вас есть дети от 0 до 3 лет?



Вы бы хотели получить оригинальную метрику на важное событие жизни?

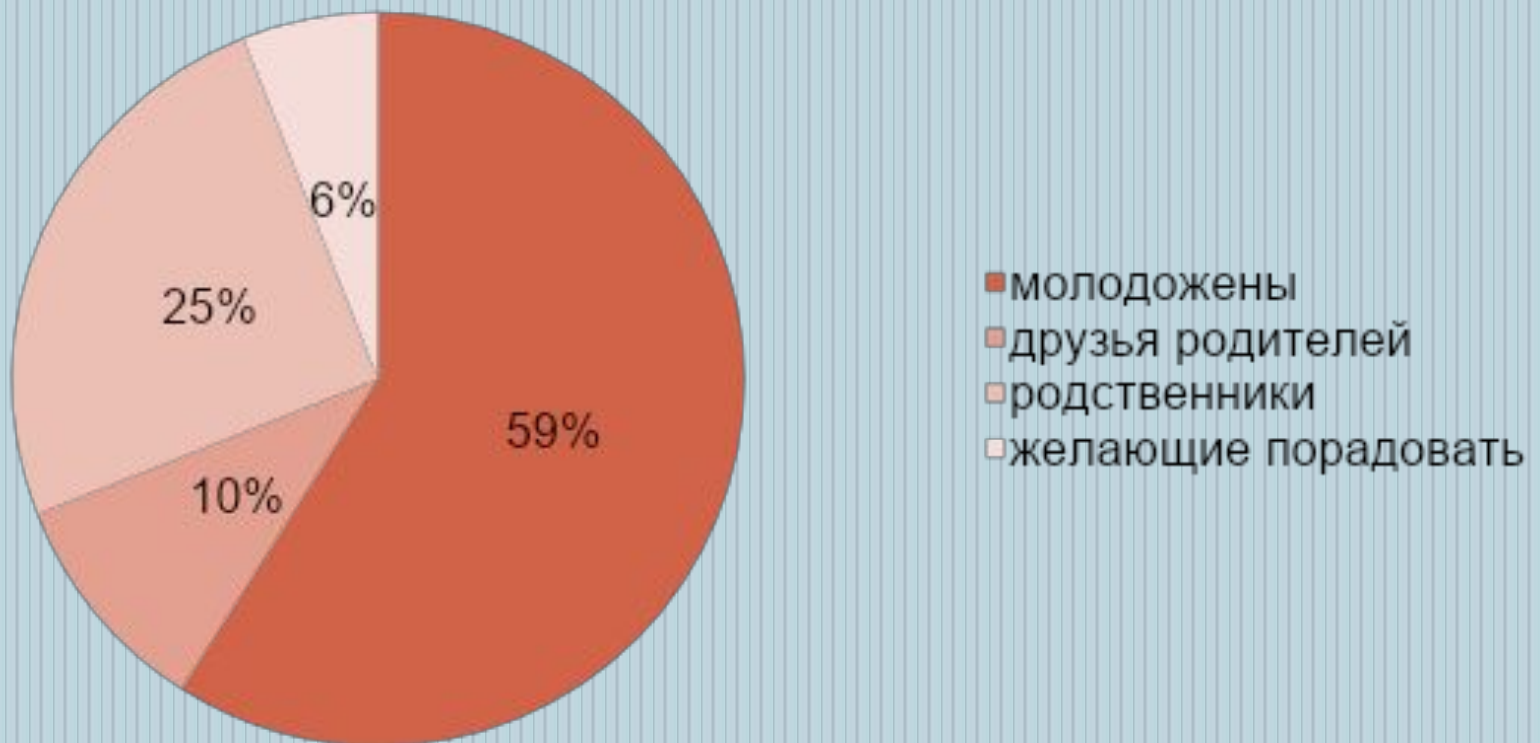


Вы бы хотели получить оригинальную метрику на важное событие жизни?



Целевые сегменты и их характеристики

«Типажи»



Критерии выбора

- ❖ *Молодожены* –целевой сегмент, возраст от 21-26 лет;
цель –запечатлеть рождение детей, а также дополнить интерьер детской комнаты.
- ❖ *Друзья родителей*- возраст 24-30 лет,
цель-порадовать и подарить на память свой презент.
- ❖ *Родственники/желающие порадовать*-возраст не ограничен,
цель-желание внести свой вклад в семью,подарить радость.

Ценности , которые представляет продукт для целевой аудитории

Наш продукт дополнит интерьер уютом и воспоминанием о самом прекрасном дне в жизни девушки

Упакованное решение

- ❖ если это подарок на день рождения, то маленькая открытка в подарок;
- ❖ если родились двойняшки, то вторая метрика бесплатно.

Визуальный образ



Карта эмпатии

Что думает и чувствует?
индивидуальный подход к работе,
креативность

Что слышит?
оригинальность
продукта;
можно украсить
комнату и сделать
интерьер уютней;
хорошая идея для
подарка

Что говорит и делает?
часто разговаривает на тему
интерьера; завязывает
отношения с теми людьми,
которые что-то придумывают
для интерьера

Что видит?
бирки при
рождении
малышей
теряются;
стало актуально
приобретать
продукты,
сделанные
своими руками

Боль: сделают неаккуратно, не по
требованиям; перепутали дату
рождения; за заказом ездить на дом

Достижения: количество сделанных
метрик;