

Мусохранова Дарья

ЭМ-443101

«Игрушки по детским рисункам и игрушки handmade»

Идея – пошив игрушек по мотивам детских рисунков. Родители могут отправить рисунок своего ребенка с его воображаемым другом, и мы сошьем максимально похожую игрушку. Так же возможно изготовить игрушку не только по мотивам детских рисунков, но и любую фантазию взрослого человека. Сейчас игрушки handmade пользуются спросом.

Я прошу инвестировать в мой проект 10000 рублей :

- На ткани и фурнитуру на первые несколько работ
- На зарплату швее
- На продвижение объявления на Авито
- На продвижение Инстаграмма

Инвестиции я смогу вернуть в течении первых двух месяцев работы.



Эволюция идеи

Почему пришла такая идея в голову? Я умею шить, я занималась этим в школьные годы, шила игрушки и вещи. Поэтому идею я решила связать с тем, что я умею делать и что мне нравится.

Первая идея заключалась в создании игрушек по мотивам детских рисунков. Такая идея может быть интересна людям, но, к сожалению, это не золотая жила, которая мне может принести достаточную прибыль. По опросам я поняла, что не все готовы платить 3000 рублей за такие игрушки. Были созданы группа вконтакте и объявление на авито. Сработало только объявление.

Поэтому было принято решение создавать дополнительно игрушки handmade, так как это сейчас востребовано на рынке. Думаю, что можно создать уже серию готовых игрушек, а так же изготавливать игрушки по эскизам заказчиков. Для продвижения этой идеи, я создала страничку в инстаграмм.



Канвас итого

В итоговом канвасе у меня изменились ресурсы и каналы.

8. Ключевые партнеры <ul style="list-style-type: none">-Портные-Дизайнеры-Поставщики тканей и фурнитуры	7. Ключевые действия <ul style="list-style-type: none">-Создание макета-Пошив игрушки-Заказ материалов-Создание профилей в соцсетях, создание сайта и их продвижение	2. Ключевые ценности <ul style="list-style-type: none">- Осуществление детской мечты-Идея для отличного подарка	4. Взаимоотношения с клиентами <ul style="list-style-type: none">-Заказчик отправляет фото или скан рисунка ребенка, указывает размер игрушки	1. Сегменты потребителей <ul style="list-style-type: none">-Мужчины и женщины в возрасте от 16 лет
9. Структура расходов <ul style="list-style-type: none">-Закупка тканей, фурнитуры-Закупка швейных машин-Зарплата сотрудникам-Реклама и продвижение- Электричество- Доставка игрушки заказчику		5. Поток доходов <ul style="list-style-type: none">-Доход от продаж товара		
6. Ключевые ресурсы <ul style="list-style-type: none">-Ткани-Детские рисунки-Оборудование- Электричество		3. Каналы <ul style="list-style-type: none">-Социальные сети <u>Instagram</u>- Объявление на <u>авито</u>		



Канвас первый

Изначально, я хотела создать сайт для продвижения идеи, но в ходе работы, я отказалась от этой идеи. Так же я думала о создании группы Вконтакте, но когда я ее создала, я увидела ее бесполезность. Вконтакте оказался «прошлым веком».

8. Ключевые партнеры -Портные -Дизайнеры - Поставщики тканей и фурнитуры	7. Ключевые действия -Создание макета -Пошив игрушки -Заказ материалов -Создание профилей в соцсетях, создание сайта и их продвижение	2. Ключевые ценности - Осуществление детской мечты -Идея для отличного подарка	4. Взаимоотношения с клиентами -Заказчик отправляет фото или скан рисунка ребенка, указывает размер игрушки	1. Сегменты потребителей - Мужчины и женщины в возрасте от 16 лет
9. Структура расходов -Закупка тканей, фурнитуры -Закупка швейных машин -Зарплата сотрудникам -Реклама		5. Потоки доходов -Доход от продаж товара		
6. Ключевые ресурсы -Ткани -Детские рисунки -Оборудование		3. Каналы -Социальные сети (Инстаграм, Вконтакте) - Сайт, с формой для заказа		



Итоговая финансовая модель.

Гипотезы.

Цель – заработать в месяц 15000.

Расходы:

□ Условно-постоянные

Поднятие объявления на авито (200 руб./месяц)

Зарплата швее (10000 руб./месяц в среднем)

Нитки (500 руб./мес)

Электроэнергия (500 руб./месяц)

□ Переменные

Ткани для игрушек (300 руб. на одну игрушку)

Декоративные материалы и фурнитура для игрушек (в среднем на 1 игрушку 100руб.)

Такси (100 руб. игрушка) Если человек попросит доставить ему игрушку, то я буду доставлять ее на такси.

Гипотезы и предположения:

1) Будет ли востребована эта услуга?

Проведя опрос, я подтвердила, что данная услуга будет востребована среди населения.

2) Готовы ли люди платить за эту услугу?

Люди готовы платить за эту услугу, но очень мало.

3) Есть ли конкуренты в городе Екатеринбурге?

В городе Екатеринбурге нет конкурентов, но в России есть конкурент и они готовы доставлять игрушки по всей России.

4) Окупится ли проект?

Проект окупится в течении первого месяца.

5) Цена за игрушку по индивидуальному заказу окажется слишком высокой, и поэтому не будет спроса на данную услугу

Это оказалось правдой, многие не готовы отдать за игрушку по мотивам детских рисунков 3000 рублей.



Сколько хочу-смогу заработать.

Выводы

Расчет:

Одна игрушка 20 см длиной стоит 3000р. Доход с одной игрушки, с учетом всех расходов, будет равен 1360 рублей.

Обратный счёт:

$(15000 + 3000 + 200 + 10000 + 500 + 3000 + 1000 + 1000) / 1360 = 15$
игрушек надо сшить в месяц

$$CAC = 1360 / 15 = 90.6$$

Пожизненная ценность клиента, если он придёт один раз

$$LTV = 1 * 1360 - 90.6 = 1269.4 \text{ рубля}$$

Я смогу заработать 15000 за один месяц, из них 10000 надо отдать за инвестиции, итого останется 5000.



Ваша воронка план и воронка факт.

Выводы

План. Моей целью было 15 заказов в месяц, чтобы выйти в плюс.

Факт. По моему объявлению на авито, мне позвонили 6 человек.

Троим не понравились сроки изготовления (тк сама я не смогу сшить качественную игрушку, я думала заказать их в такой же компании, поэтому сроки были 2-3 недели), а они хотели ее получить до нового года. Еще один человек написал мне на Авито.

Конверсия – можно увидеть, что мое объявление посмотрели 102 человека, из них 6 человек мне позвонили, и один написал. $102 \text{ человек} = 100\%$, следовательно $7 \text{ человек} = 6,8\%$. Я думаю, что такой результат вполне хороший для этого этапа.

Страница в инстаграмм еще не приносит мне клиентов, она пока не раскручена.

Выводы:

Игрушки по мотивам детских рисунков не могут окупить самостоятельно инвестиции, поэтому следует развивать дополнительную идею с игрушками handmade



Что интересного я узнала на курсе

Самый полезный предмет за 4 года обучения.

За этот курс я узнала:

- Что такое канвас, воронка и MVP и как это все использовать в жизни
- Как можно протестировать бизнес-идею, вкладывая минимум денег, но при этом получив максимум информации
- Что такое Cinefin, и как она мне может помочь в работе
- Я узнала, что провал стартапа это результат, причем полезный
- Что такое «боль» покупателя и как ее определить



Чему я научилась

- Я научилась трезво оценивать свои бизнес идеи
- Научилась составлять финансовую модель и считать LTV и САС
- Научилась тестировать бизнес-идеи и «отсеивать» лишние
- Искать каналы продвижения и продвигать их
- Искать ценность продукта



Приложения

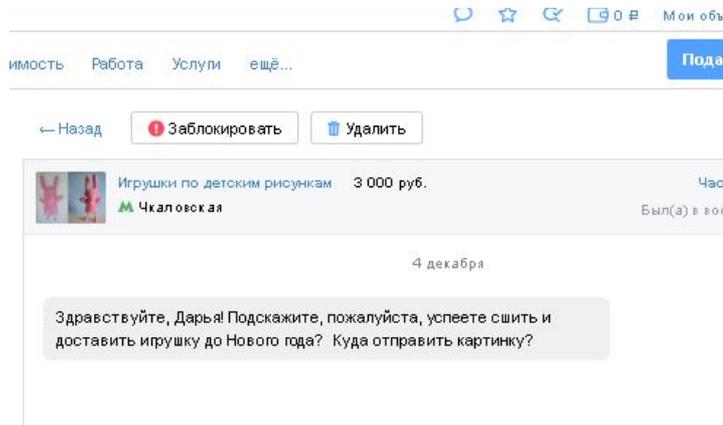


Рисунок 1 - Переписка на Авито

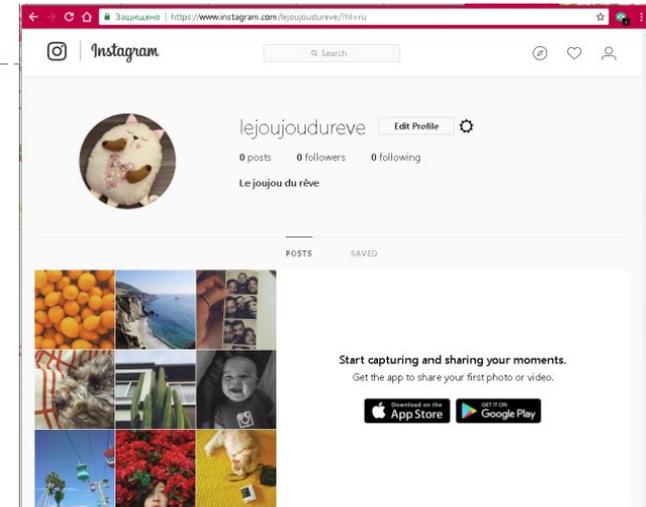


Рисунок 2 – Страницка в Инстаграмм

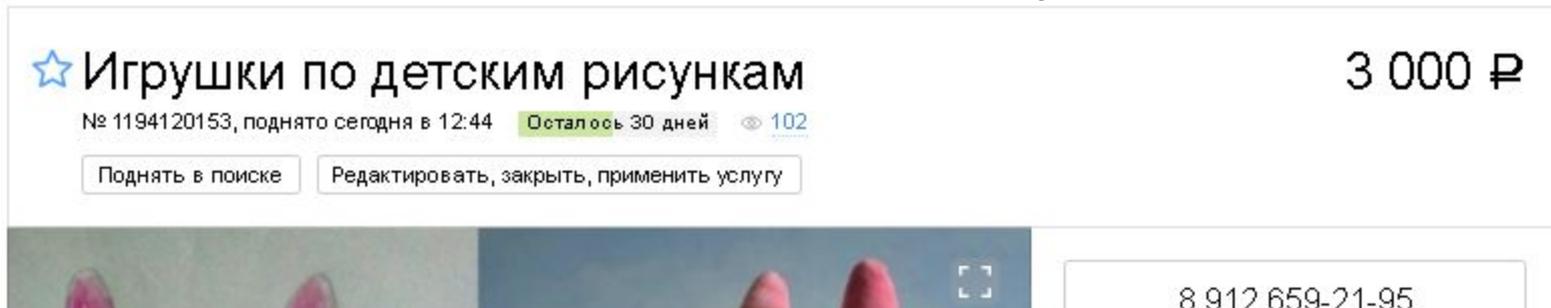


Рисунок 3 Просмотры объявления

Приложения

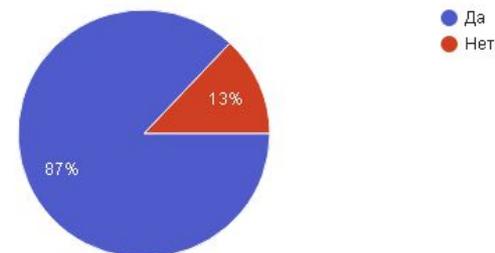
https://deti.mail.ru/forum/obuchenie_i_vospitanie/igry/igrushki_po_motivam_detskih_risunkov_1511675108/ -
Опрос мамочек на форуме



Рисунок 4 – Главный конкурент

Интересна ли Вам услуга по созданию игрушек по мотивам детских рисунков?

23 ответа



Готовы ли Вы платить за эту услугу?

22 ответа

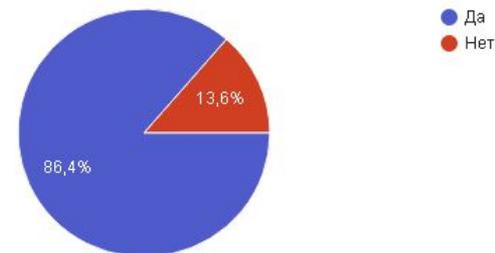


Рисунок 5 – Опрос

Приложения

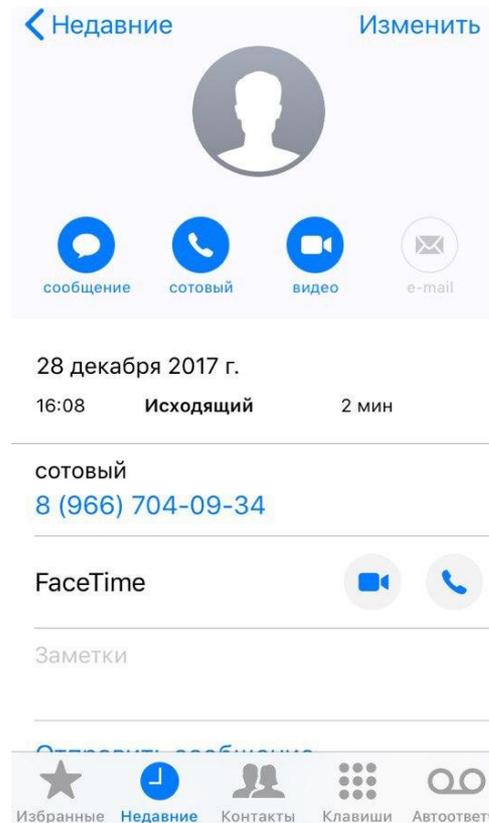
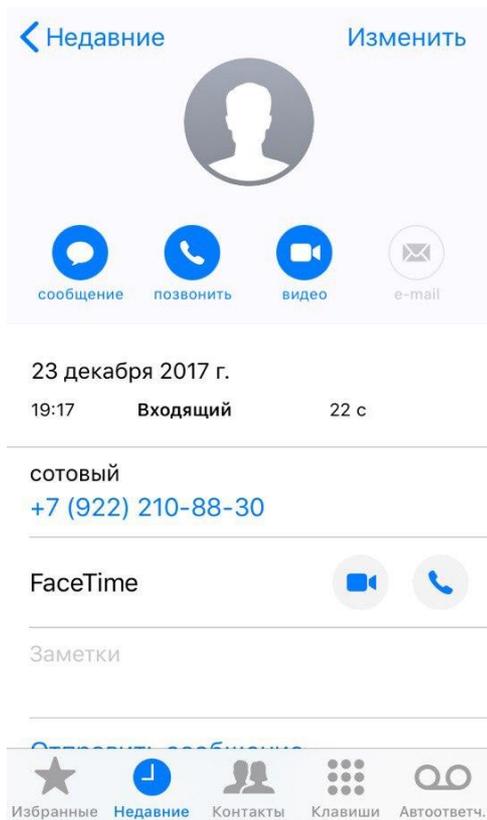


Рисунок 6 и 7 – Телефонные разговоры