



Gipfers

Наш логотип



BEAUTY BOXES

GIPPERS

organic cosmetics for you



Оффер

Приобретая наши beauty box
вы получаете оригинальный
качественный продукт с
лимитированным дизайном
упаковки, который подойдёт
в качестве подарка

У нас только самая лучшая и
натуральная косметика!

Доставка в любой район
Тольятти!

Миссия нашей команды

Наша компания занимается сборкой коробок ручной работы с косметикой. Помимо этого, в дальнейшем мы планируем разнообразить вариативность наполнения наших боксов.

Наш продукт будет интересен не только девушкам, но и мужчинам, потому что данный товар является вариантом подарка.

Наша продуктовая линейка

Цена на наш продукт напрямую зависит от содержимого данного Beauty Box. Она может варьироваться от пятиста рублей до тысячи.

Примерная цена данного Beauty Box составляет 600 рублей



Анализ рынка

Наши основные конкуренты:

	Название	Краткое описание	Ключевой	Прямой	Косвенный
1)	YOMI.FOR YOU	Продажа корейской косметики	-	+	-
2)	Органика	Продажа натуральной косметики	-	+	-
3)	Beauty Shop Togliatty	Продажа декоративной косметики	-	-	-

Анализ рынка

Востребованность:

Востребованность на рынке продаж средняя, так как данный вариант подарка приходится не всем по вкусу именно круглый год.

Что касается праздничных периодов, востребованность на рынке возрастает в разы.

Ценовая политика:

В данной сфере цена продукта напрямую зависит от содержимого подарочных наборов. Чем больше и дороже наполнение, и чем креативнее дизайн коробки, тем цена выше.

Основные каналы рекламы

Нашими основными каналами рекламы являются платформы социальных сетей такие как *INSTAGRAM* и *ВКонтакте*.

Так же мы используем живую рекламу.

Воронка продаж

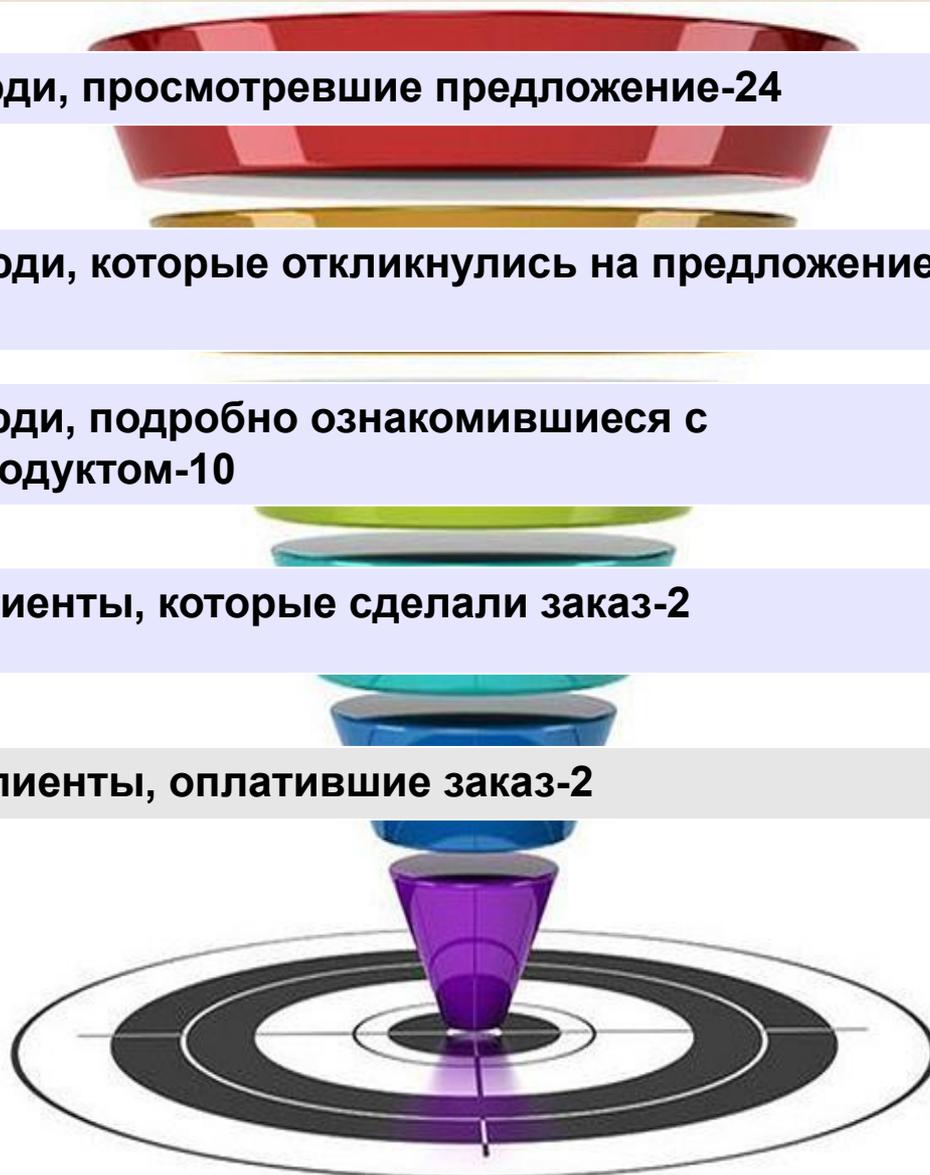
Люди, просмотревшие предложение-24

Люди, которые откликнулись на предложение-10

Люди, подробно ознакомившиеся с продуктом-10

Клиенты, которые сделали заказ-2

Клиенты, оплатившие заказ-2



SWAT анализ

<i>Наши сильные стороны</i>	<i>Наши слабые стороны</i>
<i>1) Оригинальная и качественная упаковка</i>	<i>1) Ограниченный ассортимент</i>
<i>2) Доступные цены</i>	<i>2) Недостаток финансирования</i>
<i>3) Востребованность продукта</i>	<i>3) Высокая себестоимость продукции</i>
<i>4) Низкая конкуренция</i>	<i>4) Ограниченность во времени</i>
<i>5) Работоспособная сплоченная команда</i>	

SWAT анализ

<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<i>1) Раскрутка магазина через интернет платформы</i>	<i>1) Рост цен на товар в связи с повышением НДС</i>
<i>2) Постоянные поставщики продукции</i>	<i>2) Выход на рынок новых конкурентов в городе Тольятти</i>
<i>3) Рост спроса</i>	<i>3) Спад спроса востребованности во внепраздничное время</i>

Дорожная карта

16.03.19-18 .03.19	18.03.19-18 .03.19	21.03.19-26 .03.19	26.03.19-29 .03.19	29.03.19-1. 04.19	02.04.19-03 .04.19
Формирова ние команды	Работа над идеями, названием	Разработка логотипа	Работа над презентаци ей	Подготовка к первому WORKSHO P	Создание аккаунтов в социальны х сетях
06.04.19	07.04.19-09 .04.19	09.04.19-10 .04.19	10.04.19-15 .04.19	16.04.19	18.04.19-21 .04.19
Первая фотосессия команды	Закупка нужных материало в	Печать наклеек с собственны м	Сборка и оформлени е коробок	Активная работа над социальны ми сетями	Подготовка ко второму WORKSHO P
22.04.19	23.04.19-25 .04.19	06.05.19-17 .05.19	09.05.19-10 .05.19	11.05.19	16.05.19
Второй WORKSHO P	Работа над рекламой и привлечени ем клиентов	Активные продажи	Подготовка к финальном у WORKSHO P	Финальный WORKSHO P	Финал START UP