



ИНТЕНСИВ  
**Архипелаг  
2121**

АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

**20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# Dog world

Харина Дарья  
Мильков Алексей  
Ковалев Ярослав  
Мизина Яна

Ивановский государственный  
энергетический университет им. В. И.  
Ленина

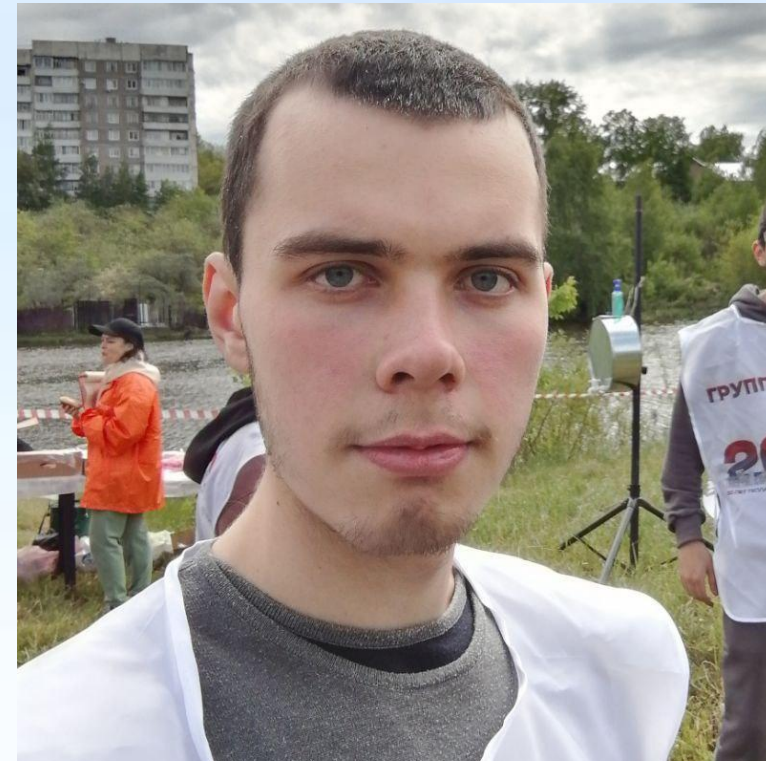


# Команда



## Харина Дарья

Лидер и мотиватор проекта.  
Координирует работу группы.



## Мильков Алексей

Аналитик. Анализ данных, конкурентов, сбор информации.



## Ковалев Ярослав

Дизайн презентации, её наполнение.



## Мизина Яна

Ответственна за заполнение паспорта проекта.

# Актуальность проекта

- В более чем половине российских семей есть домашние животные;
- В период ковидных ограничений многие люди завели себе домашних питомцев из-за одиночества;
- Наш проект позволит улучшить ситуацию с чистотой улиц;
- Упростит проведения мероприятий по учёту и регистрации животных;
- Улучшит отношение к собаководам и их питомцам;
- Повысит кинологовическую культуру и гражданскую активность собаководов.

Данные сайта zoonform о питомцах в семьях:

(<https://zoonform.ru/business/articles/rost-populyacii-pitomcev-v-rossii/>)

Информация о домашних животных за период ковидных ограничений по данным «Газета.Ru»

([https://www.gazeta.ru/social/news/2021/10/07/n\\_16651657.shtml?utm\\_source=Rambler&utm\\_medium=news&utm\\_campaign=transition](https://www.gazeta.ru/social/news/2021/10/07/n_16651657.shtml?utm_source=Rambler&utm_medium=news&utm_campaign=transition) )

Так же был проведен опрос о **нужности** платных площадок:

Нужны ли платные площадки для выгула/ для дрессировки собак?

Анонимный опрос

Да · 409

✓ 62.54 %

Нет · 245

37.46 %

Проголосовали 654 человека

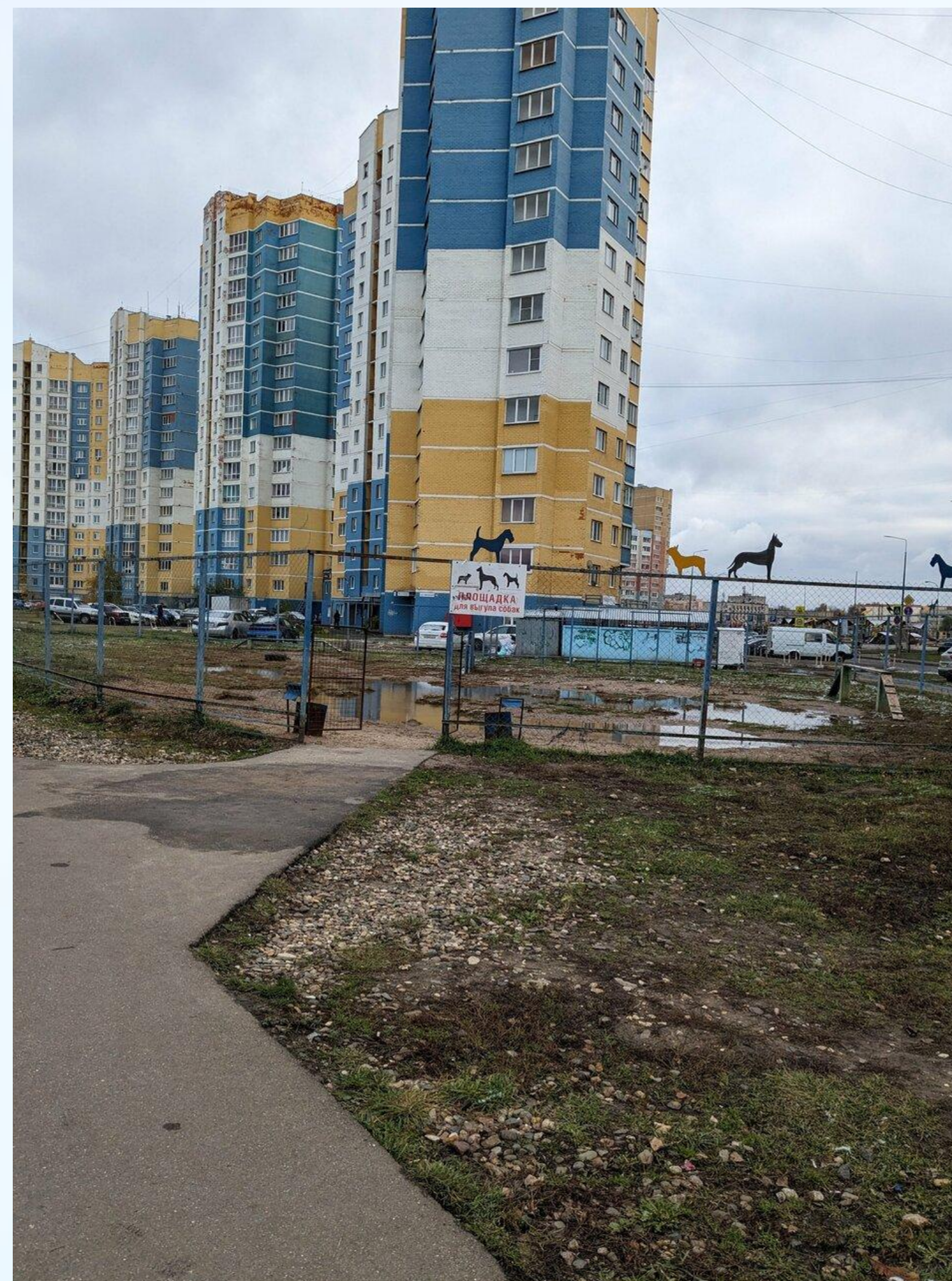
# Проблема

*Проблема клиента, которую вы решаете.*

- Нет мест для выгула своих домашних питомцев;
- Трудно найти кинологов и места для проведения занятий;
- При выгуле возникают травмоопасные ситуации как для животных, так и для людей;
- Жителям не нравится то, что животные загрязняют территорию двора;

*Почему существующих вариантов решения не достаточно?*

- Мало мест для выгула и дрессировки;
- Многие места для выгула общественные и не удовлетворяют требованиям;
- Места для выгула находятся далеко.



# Целевая аудитория (её портрет)

Кто наш клиент?

- Физические лица имеющие домашних питомцев.
- Семейные люди.
- Возраст от 14 до 50 лет.
- Проживающие в центре города в плотной многоэтажной застройке.
- Имеющие хорошую покупательную способность
- Дружные, общительные, весёлые и сплоченные люди.

Такие люди имеют потребность в местах выгула питомцев рядом с домом и большую покупательную способность.



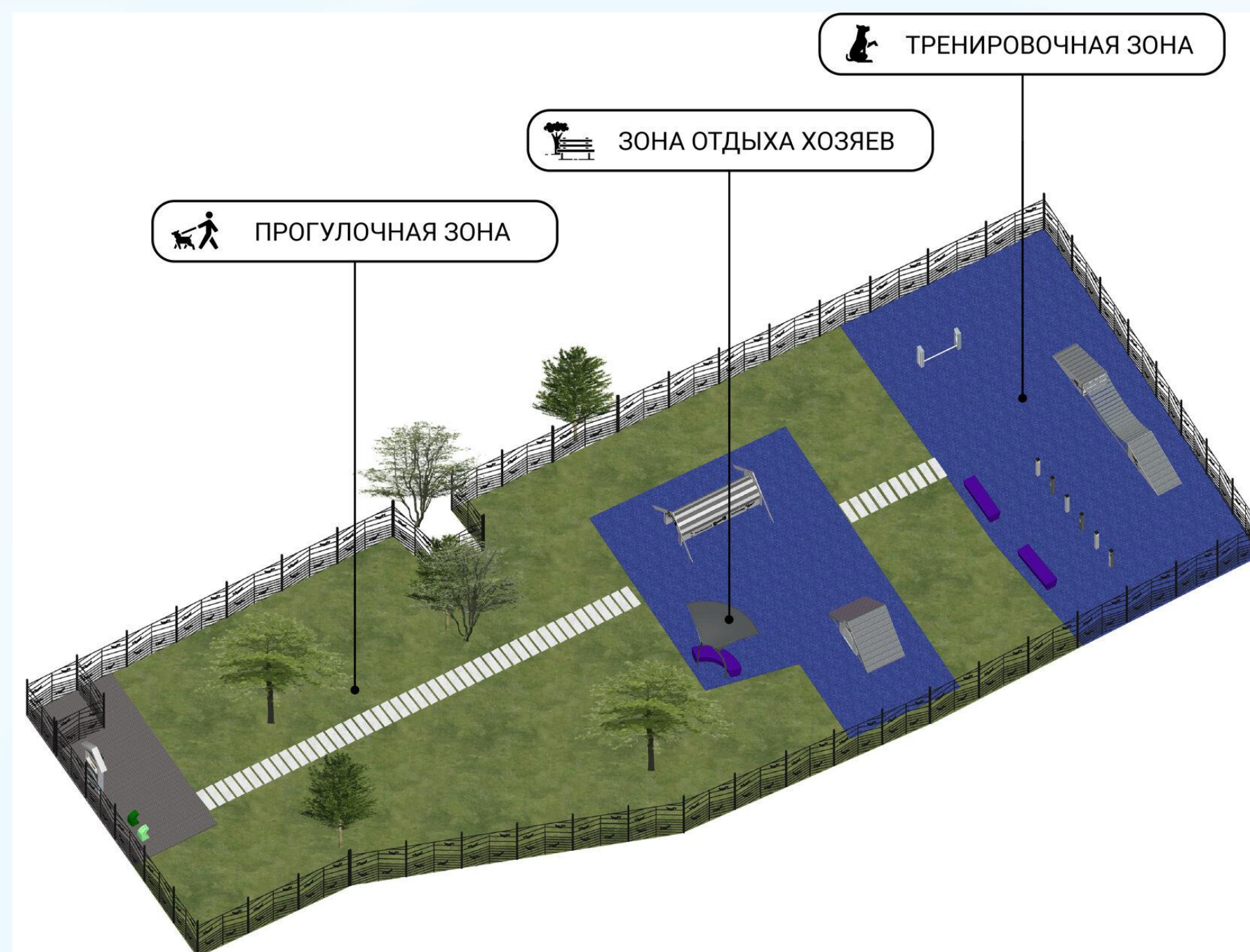
# Решение

Продукт-это оборудованная площадка для выгула и дрессировки собак которая позволяет:

- Уменьшить число собак в **общественных местах** (парках, на детских и спортивных площадках и т.д.);
- Способствует поддержанию **чистоты** на улицах;
- Повышает уровень **миролюбивости** населения к домашним животным;
- Собаководы могут **не бояться осуждения** со стороны общества из-за загрязнение территории и боязни людей перед собаками.

Наличие на площадке кинолога:

- Поможет реализовать **хобби с собакой**;
- Поможет улучшить **отношения** собаки и её владельца;
- Сделает занятия с питомцем **доступнее**.



## Конкуренция

- Dog City (Москва, МО)
  - Общества (Иваново)
  - Парки
  - Общественные площадки(в Иваново 4)
- 
- Главным конкурентом являются бесплатные места для выгула.
  - Главными нашими преимуществами перед ними является чистота, удобство использования и наличие на площадке специалистов.

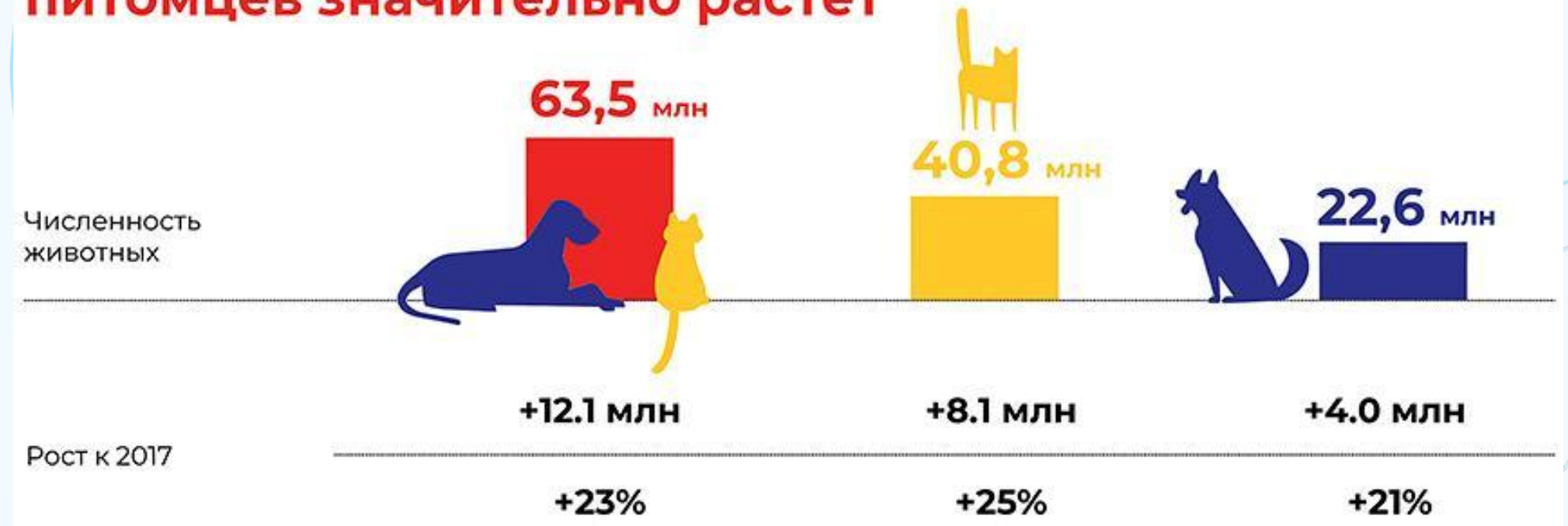
## Объем рынка

- 59% семей с питомцами (31% с собаками)
- 22 млн собак у владельцев по России (2017)

## Рост

- Рост популяции был в период ковида
- Люди стали заводить чаще питомцев
- Прирост за 3 года растет на 20-25%

### Численность домашних питомцев значительно растёт



## Внутренние факторы

### Сильные стороны

- Услуги специалистов по дрессировке
- Опыт, база знаний, связи (Дарья)
- Поддержание чистоты и порядка на площадке (одно из преимуществ)

### Слабые стороны

- Узкий круг подходящих специалистов (рынок специалистов в городе ограничен)
- Отсутствие сертификатов
- Отсутствие опыта работы на площадке
- О нас мало знают: нет фото и отзывов от клиентов

### Возможности развития

- Возможности расширения услуг (обучение, передержка)
- Расширение площадок по стране

### Угрозы

- Рост цен на аренду земли под площадку для нас
- Неудачное место для площадок
- Ограниченное количество площадок
- Сезонность
- Вандализм и вредительство

## Внешние факторы

**Решения:** Поработать с ЦА  
Специальные цены в зимний период  
Договориться о специальных условиях аренды  
Привлекать общественность  
Охрана + камеры наблюдения



## Шаблон бизнес-модели

Разработчик для:

Разработчик:

Дата:

Версия:

<p><b>Ключевые партнеры</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кинологи</li> <li>• Ивановское отделение любителей собак (ИОЛС)</li> <li>• Поставщики оборудования</li> <li>• Арендодатели земель</li> <li>• Зоомагазины</li> <li>• Программисты для мобильного приложения</li> <li>• Маркетологи и таргетологи</li> <li>• Общества по защите животных</li> <li>• Общественные организации, НКО</li> <li>• Приют «майский день»</li> </ul>	<p><b>Ключевые виды деятельности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сдача в аренду площадки</li> <li>• Организация и контроль на площадке, регулярные чемпионаты</li> <li>• Уборка и наведение порядка</li> <li>• Дрессировка и подготовка собак</li> <li>• Ведение расписания и приложения</li> </ul>	<p><b>Ценностные предложения</b></p> <p>Задача клиентов – необходима площадка для выгула собак, физической подготовки и дрессуры</p> <p>Боли, проблемы – безопасная площадка для собак, площадка «без посторонних», чистое место для выгула, чтобы не инфицировались от других животных</p> <p>Наш товар – оборудованная, безопасная, чистая, официальная площадка для выгула, физический подготовки и дрессировки собак, а также мобильное приложение с расписанием выгула</p> <p>Устранение болей – требования и правила на площадке, клубная система, зонирование</p> <p>Выгоды – индивидуальная аренда, шаговая доступность, удобное приложение</p>	<p><b>Взаимодействие с клиентами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Бесплатные и условно-платные, пробные посещения</li> <li>• Ознакомительные визиты</li> <li>• Ролики Вконтакте</li> <li>• Помощь и советы кинологов (лекции, занятия, консультации)</li> <li>• Соревнования</li> <li>• «Приведи друга»</li> </ul>	<p><b>Потребительские сегменты</b></p> <p><b>Наши клиенты – владельцы собак</b></p>
<p><b>Структура издержек</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Аренда земли (площадки)</li> <li>• Покупка и обустройство площадки</li> <li>• Покупка и обустройство площадки</li> <li>• Услуги кинологов, дрессировщиков</li> <li>• Услуги охраны и дежурных по площадке</li> <li>• Создание и запуск мобильного приложения</li> </ul>	<p><b>Потоки доходов</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Абонементная плата</li> <li>• Индивидуальная почасовая аренда площадки</li> <li>• Услуги по уходу за собаками</li> <li>• Услуги по дрессировке и физической подготовке собак</li> <li>• Услуги по передержке собак (?)</li> <li>• Плата за использование приложения</li> <li>• Взносы за участие в чемпионатах</li> </ul>			

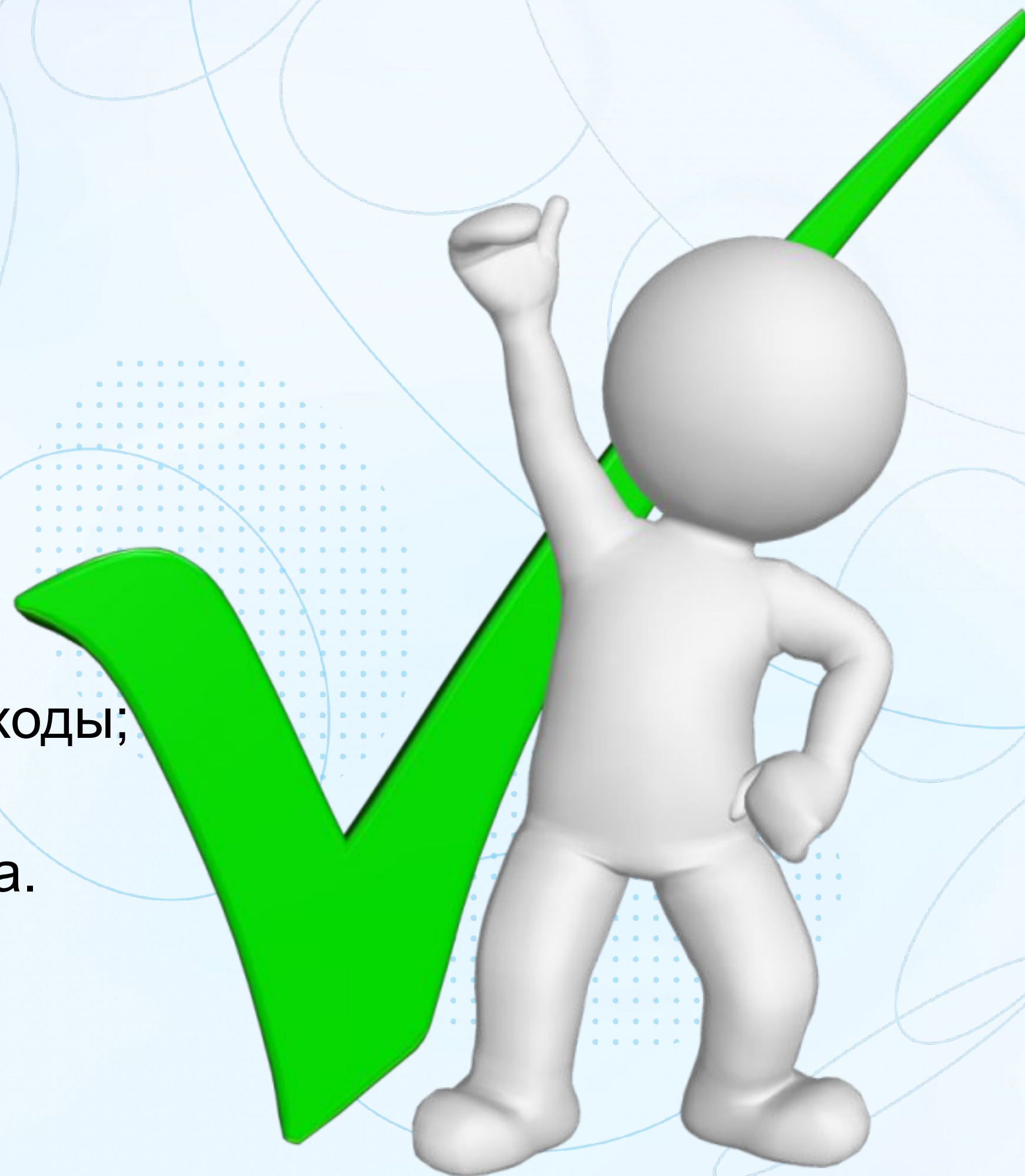
# Бизнес-модель. Расчеты

Расходы	Руб./мес.	Доходы	Руб./мес.	Показатели и вопросы	Руб.
Аренда площадки	50000				
Закупка Оборудования (кредит)	23000	Продукт 1. Индивидуальная аренда площадки	<b>50000</b>	Себестоимость (все расходы до выпуска продукции)	<b>118000</b>
Оплата работы специалиста	40000				
Расходы на рекламу и продвижение	10000	Продукт 2. Абонементская плата	<b>60000</b>	Средний чек (на какую сумму планируете в месяц продавать)	<b>1150</b>
Уборка площадки	30000				
Коммунальные платежи	20000	Продукт 4. Услуги по дрессировке и физической подготовке собак	<b>80000</b>	Выручка (доходы – расходы)	<b>230000</b>
Расходники (корма, игрушки и т. д.)	15000				
<b>Итого:</b>	<b>188000</b>	Продукт 5. Услуги по передержке собак (возможно)	<b>20000</b>	Прибыль (выручка – налог)	<b>19000</b>
		Продукт 7. Взносы за участие в чемпионатах	<b>20000</b>	Какие нужны инвестиции? Сколько нужно денег на запуск?	<b>90000</b>
		<b>Итого:</b>	<b>230000</b>	Сколько месяцев до возврата инвестиций и точки безубыточности?	<b>3-6</b>
				На какую сумму в мес. нужно продавать минимально?	<b>188000</b>

# Текущие результаты

## Что сделано?

- Проведен анализ рынка;
- Поиск места для размещения площадки;
- Проведен опрос среди потенциальных покупателей;
- Разработан план развития проекта;
- Просчитана предполагаемая прибыль и расходы;
- Проработана бизнес идея;
- Проработаны паспорт и презентация проекта.



# Планы развития

В случае успеха минимального рабочего продукта:

- Модернизировать площадку;
- Предложить услуги специалистов (кинологов, ветеринаров и т.д.);
- Ввести доп. услуги (передержка собак, услуги грумера, лекции кинологов и т.д.);
- Начать проводить на площадке собственные соревнования с призами;
- Если эта идея так же сработает можно будет создать сеть таких площадок по всему городу.





ИНТЕНСИВ

**Архипелаг  
2121**

АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

**20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## Контакты

Сайт	Leader ID( <a href="https://pt.2035.university/project/proizvodstvo-specializirovannyh-trenirovочnyh-plosadok-dla-sobak">https://pt.2035.university/project/proizvodstvo-specializirovannyh-trenirovочnyh-plosadok-dla-sobak</a> )
Телефон	+7 (930) 343-79-23
email	dashakharina003@gmail.com

Спасибо за внимание!!!

