Сервис по продаже кондитерских изделий

Распределение ролей

Настя

Маркетолог
Анализ целевой аудитории, взаимодействия клиентов с платформой, анализ конкурентов и представление планов по продвижению

Катя

Официальный руководитель команды и коммуникатор
Отвечает за планирование проекта, сроков выполнения, организацию и распределение задач. Также поддерживает обсуждение идей и предложений от членов команды.

Каролина

Финансист
Составление финансовых моделей, выбор инструментов привлечения инвесторов и оценка предполагаемой суммы инвестиций

Лера

Инженер проекта
Разработка общей архитектуры, составление документации проекта, подготовка технического задания

Ключевые партнёры

Кондитеры

Кодитерские

программист-разработчик онлайн-платформы

Службы доставки и логистики

Банк - партнер (хранение сбережений, опеспечение оплаты и прочее)

Ключевые виды деятельности

поддержание отношений с поставщиками и доставщиками

продажа кондитерских изделий

функция онлайн-создания кондитерского изделия (то есть клиент выбирает не готовый торт, например, а делает его сам в специальном конструкторе и передает тз кондитеру) и функция отправки референса продукта

Создание различных акций и рассылка рекламы; поддержание связи с клиентами

Ключевые ресурсы

Материальные ресурсы: серверы, на которых будет находиться сервис

Интеллектуальные ресурсы: код веб-сайта, логотип магазина, реклама

Человеческие: программист, маркетолог, кондитеры, менеджеры

Финансы: средства на рекламу, поддержание онлайн-платформы

Ценностные предложения

Широкий выбор: платформа предлагает широкий ассортимент кондитерских изделий, которые наиболее популярны в сети Pinterest, также на случай, если клиент не смог выбрать подходящий продукт, он может собрать его сам из предоставленных продуктов, элементов декора или отправить референс

Качественные и свежие продукты, потому что фирмы на нашей платформе сотрудничают с лучшими кондитерами и кондитерскими, а так же ПП-сладости, сделанные без сахара

Удобство заказа через интернет-платформу и быстрая доставка: логистика компании высоко развита, поэтому обеспечивается быстрая доставка в указанное время и место

Комфортная ценовая политика: клиент может отфильтровать кондитерские изделия по ценовой категории, которую он может себе позволить, и выбрать из имеющегося нужное

Взаимоотношения с клиентами

Коммуникация с клиентами через различные каналы связи, такие как телефон, электронная почта, онлайн-чат или социальные сети. Это позволит своевременно решать возникающие у клиентов вопросы и проблемы, а также узнавать их мнение о продукции и сервисе.

. Предоставление клиентам удобных инструментов для поиска, выбора и заказа продукции. Например, это может быть удобный интерфейс сайта с фильтрами по цене, типу продукции, производителю и т.д., а также возможность оформления заказа в несколько кликов

Предоставление клиентам возможности оставлять отзывы и рейтинги продукции, а также делиться своим опытом с другими пользователями. Это поможет улучшить качество продукции и сервиса, а также повысить доверие клиентов к бренду.

Предоставление клиентам дополнительных сервисов и бонусов, таких как скидки на повторный заказ, бесплатная доставка при заказе на определенную сумму и т.д. Это поможет удерживать клиентов и повышать их лояльность к бренду.

Каналы сбыта

Онлайн-магазин: это основной канал сбыта для онлайн-платформы. Клиенты могут ознакомиться с ассортиментом , выбрать нужный продукт и произвести оплату через интернет

Социальные сети: платформа может использовать социальные сети, такие как Instagram, ВКонтакте, для продвижения продуктов и привлечения новых клиентов.

Партнеры: платформа может заключать партнерские соглашения с другими компаниями, такими как кондитерские или доставочные службы, чтобы расширить свой охват и увеличить количество заказов.

Рассылки: платформа может использовать электронную почту или мессенджеры для отправки рекламных сообщений и акций своим клиентам.

Реклама: платформа может использовать различные виды рекламы, такие как контекстная реклама или реклама на социальных сетях, чтобы привлечь новых клиентов на свою платформу.

Потребительские сегменты

Люди, которые любят кондитерские изделия и готовы платить за качественную продукцию. Это могут быть как взрослые, так и дети.

Люди, которые следят за своим здоровьем и ищут здоровые альтернативы традиционным кондитерским изделиям. Это могут быть люди, которые придерживаются диет и здорового образа жизни.

Люди, которые ищут оригинальные подарки для своих близких и друзей. Это могут быть люди, которые хотят порадовать своих близких необычным и вкусным подарком.

Люди, которые ищут кондитерские изделия для особых случаев, таких как свадьба, юбилей или другие торжества.

Самозанятые и ИП, желающие разместить свои услуги на нашей платформе

Структура издержек

Переменные издержки: расходы на разработку и тестирование программного обеспечения, оплату труда программистов

Фиксированные издержки: зарплата сотрудникам, аренда серверов и облачных ресурсов, плата за хостинг, за поддержание работы сайта, затраты на маркетинг(реклама и продвижение платформы)

Потоки поступления доходов

Доход от продаж: клиенты готовы платить за качественный и оригинальный продукт, за быструю доставку. Оплату возможно совершить онлайн в приложении, картой при получении или наличными. В следствие этого кондитерские платят нам процент с продажи

Доход от подписки: кондитерские, которые с нами сотрудничают, платят ежемесячный взнос для использования нашей платформы

КОНКУРЕНТЫ

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Russian CAKES

ГДЕ ТОРТ?

cheese-cake.ru
магазин тортов

TORTOFF
By Alex Tram

ТЕРРИТОРИЯ

Russian cakes	**Где торт?**	**Cheese-cake**	**Tortoff**	**СлипнисьОпа**
Города миллионники	Москва и другие города России	Москва и Московская область	Москва и Санкт-Петербург	В любом городе России

Russian cakes	Где торт?	Cheese-cake	Tortoff	СлипнисьОпа
Подбор кондитерских изделий можно выстроить запрос руководствуясь вкусовыми предпочтениями и обращая внимание на ценовой сегмент, применить различные фильтры **Размещение тендера** если нет времени пользоваться каталогом можно выставить тендер и кондитеры сами свяжутся **Поиск кондитеров** **Блог** на сайте представлен раздел со статьями, в которых рассказывается о том, как выбрать торт на свадьбу, как правильно хранить торт и другие полезные советы **мероприятий**	**Изготовление кондитерских изделий на заказ** возможность выбора кондитерского изделия по различным параметрам (форма, размер, начинка, декор), а также возможность выбора индивидуального оформления. **Доставка** заказанные торты и пирожные могут быть доставлены к клиенту в удобное для него время и место. **Кейтеринг** возможность заказа различных десертов для проведения мероприятий, а также услуги бариста.	**Продажа тортов и других кондитерских изделий** на сайте представлен широкий выбор тортов на любой вкус и сезон, а также других десертов, таких как пирожные, чизкейки, маффины и др. **Доставка** сервис осуществляет доставку тортов и других кондитерских изделий по Москве и Московской области. **Специальные услуги** предоставляет услуги по организации праздников и мероприятий, а также готовы предложить сотрудничество для оптовых покупателей и кейтеринговых компаний. клиентов.	**Изготовление тортов на заказ** возможность заказать торт любой формы и вкуса. **Торт по эскизу** **Организация праздников** услуги по проведению свадеб, дней рождения, юбилеев, корпоративных мероприятий и других торжеств. **Кейтеринг** **Дополнительный магазин** возможность приобрести необходимые инструменты и ингредиенты для кондитерского дела. **Доставка** сервис осуществляет доставку в пределах Москвы и Ленинградской области.	**Подбор кондитерских изделий** **Кондитерское изделие по любому референсу** **Кондитер на выезд** **Кейтеринг** **Возможность просмотра сертификатов качества каждого кондитера** **Возможность наблюдения за готовкой заказа** (не у всех кондитеров) доступ к онлайн камерам кондитерской мастерской **Доставка** в любую точку вашего города

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Russian cakes	Где торт?	Cheese-cake	Tortoff	СлипнисьОпа
Цена на торт начинается **от 1200 рублей за кг** Цены на капкейки на начинаются **от 120 рублей за шт** Цены на чизкейки начинаются **от 1 100 рублей за кг** Предлагает скидки на определенные виды и размеры кондитерских изделий Бесплатная доставка от 2000 рублей	Цена на торт начинается **от 950 рублей за кг** Цены на капкейки на начинаются **от 100 рублей за шт** Цены на чизкейки начинаются **от 1 200 рублей за кг** Бесплатная доставка от 1900 рублей	Цена на торт начинается **от 1200 рублей за кг** Цены на капкейки на начинаются **от 90 рублей за шт** Цены на чизкейки начинаются **от 1 200 рублей за кг** Бесплатная доставка от 2500 рублей	Цена на торт начинается **от 1500 рублей за кг** Цены на капкейки на начинаются **от 150 рублей за шт** Цены на чизкейки начинаются **от 1 500 рублей за кг** Предлагает большие скидки Бесплатная доставка от 3500 рублей	Цена на торт начинается **от 1300 рублей за кг** Цены на капкейки на начинаются **от 140 рублей за шт** Цены на чизкейки начинаются **от 900 рублей за кг** Реферальная система бонусов, можно оформить ежемесячную подписку, тогда будет бесплатная доставка

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Russian cakes	**Где торт?**	**Cheese-cake**	**Tortoff**	**СлипнисьОпа**
Соц сети: - Группа ВКонтакте - Instagram - TikTok канал **Сотрудничество с блогерами и инфлюэнсерами**, популярными в области кондитерского искусства. **Блог на сайте**	Только сайт	**Соц сети:** - Группа ВКонтакте - Instagram -YouTube канал - Telegram канал	**Соц сети:** - Группа ВКонтакте - Instagram -YouTube канал	**SEO** (оптимизация поисковых систем) **Реклама в поисковых системах** **Сотрудничество с блогерами и инфлюэнсерами**, популярными в области кондитерского искусства **Таргетированная реклама в соц сетях**

ИННОВАЦИИ

Russian cakes	Где торт?	Cheese-cake	Tortoff	СлипнисьОпа
можно выставить параметры поиска десерта и выбрать лучшее предложение кондитера. Можно разместить тендер на десерт и кондитеры сами свяжутся с вами.	Возможность заказа доставки на следующий день, что удобно для тех, кто хочет быстро получить свой заказ.	нет инновационных решений	Удобный онлайн-конструктор тортов, который позволяет выбрать не только форму и размер торта, но и составлять его из разных слоев и начинок, а также добавлять украшения и надписи. Возможность заказать торт с доставкой в любую точку Москвы и Московской области.	Дает возможность собрать пирожное онлайн по личным предпочтениям или отправить референс. Возможность выставить фильтр запросов, где появятся предложения кондитеров, которые могут выполнить ваш заказ в течение нескольких часов. Возможность оформить подписку на сайт, чтобы получать бесплатную доставку.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Люди, проводящие праздники
- Люди, следящие за потреблением сахара (ЗОЖ)
- Владельцы кафетериев
- Кондитеры и организации

ПРАЗДНИКИ

Люди, проводящие праздники

1. Взрослые люди, возраст примерно 20-45 лет, в основном родители
2. Необходимость в нашем сервисе может появляться в любое время, когда необходимо порадовать близких сладким подарком или организовать праздник для себя или детей
3. По нашим данным, почти 96% людей предпочитают в качестве десертов на праздники торты или капкейки – основной продукт нашего сервиса
4. Так как наша аудитория работоспособна, то готовы потратить деньги на качественный продукт для праздника и/или подарка

БЕЗ САХАРА

Люди, следящие за потреблением сахара

1. Люди любого возраста – спортсмены; люди, следящие за питанием; люди с сахарным диабетом
2. Так как наш сервис предлагает продажу альтернативных сладостей без добавления сахара, то продукт будет иметь спрос у данной аудитории
3. В наше время здоровое питание очень популярно не только у спортсменов, но и у молодого поколения, хотя тяга к сладкому имеет место быть

КАФЕ

Владельцы кафетериев

1. Взрослые люди, возраст примерно 25-55 лет, предприниматели
2. Пользуются нашим сервисом ежедневно для поставки кондитерских изделий в их заведения
3. Многие предприниматели предпочитают заказывать готовые десерты, нежели готовить их сразу на кухне, так как это занимает много ресурсов
4. При организации банкетов в кафетерии сервис пользуется спросом

КОНДИТЕРЫ

Кондитеры и организации

1. Взрослые люди, возраст примерно 20-45 лет
2. Необходимость в нашем сервисе может появляться в любое время, потому что сервис рекламирует продукты, повышает спрос на изделия, организует доставку
3. По нашим данным, большинство кондитеров продают свои услуги через интернет, поэтому наша система будет им актуальна.

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГ 4Р

ПРОДВИЖЕНИЕ (PROMOTION)	ПРОДУКТ (PRODUCT)
Главная цель – показать клиенту быстроту и удобство решения их проблем при заказе кондитерских изделий	Основной продукт нашей системы – услуга посредника между кондитерами и клиентами, которые хотят заказать кондитерское изделие онлайн
Актуальность нашего продукта объясняется давней традицией празднеств – употреблением десертов; так же, в наше время есть тренд на здоровое питание, а наша продукция этому соответствует.	Услуга востребована, так как большинство людей пользуются онлайн-платформами для заказа еды
В качестве рекламы мы рассматриваем продвижение в социальных сетях, рассылку по электронной почте и с помощью мессенджеров.	Наш сервис предоставляет различные функции для правильного понимания того, что хочет клиент: он может собрать десерт из предоставленных продуктов, элементов декора или отправить референс
В качестве рекламных интеграций, сервис может рассматривать бартерную систему для рекламы.	Для соответствия услуги потребности наш сервис имеет систему фильтров (по ценовой категории, востребованности, видам десертов) - чтобы клиенты удобно могли найти подходящий вариант
Предоставление акций при регулярном использовании нашего сервиса.	В качестве удобной функции мы предоставляем возможность онлайн-оплаты и заказа доставки прямо на сайте

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГ 4Р

ЦЕНА (PRICE)

Конечная цена для пользователя на кондитерские изделия будет составлять цену, установленную продавцом + комиссия сервиса. Размер комиссии сервиса будет зависеть от типа товара и может изменяться в зависимости от акций и реферальных программ. При использовании реферальных скидок пользователи могут получить дополнительные скидки на конечную цену, установленную продавцом.

Как владельцы маркетплейса, мы несем ряд издержек, включая:

- разработку и поддержку платформы;
- маркетинговые расходы на привлечение кондитеров и покупателей;
- затраты на обработку платежей и обеспечение безопасности транзакций;
- оплату команды сотрудников, ответственных за работу платформы и поддержку пользователей;

Конечная цена для кондитеров, пользующихся сервисом будет составлять цену, в зависимости от выбранного ими раннее тарифа для использования площадки + комиссия с продаж.

КАНАЛЫ ДИСТРИБУЦИИ (PLACE)

Прямой канал сбыта. Продавцы кондитерских изделий выступают в роли поставщиков для сервиса, а не напрямую для конечных потребителей. Для продавцов непрямой канал.

Наша система будет существовать в единственном экземпляре на просторах интернета (различные сопутствующие сервисы могут располагаться на других серверах, но всё это будет выступать как единая система)

ВНУТРЕННИЕ БАРЬЕРЫ

Описание барьера	Способы преодоления барьера
Неплатежеспособность (финансовый барьер)	Сервис предлагает найти продукт по приемлемой для клиента цены (с помощью фильтров)
Барьер несоответствия воспринимаемых выгод и цены товара (ложное или действительное несоответствие)	Клиент может выбрать количество кондитерской продукции (например, мини-наборы капкейков вместо большого или наоборот) Кондитер, в свою очередь, имеет право брать заказ только на определенное количество (3, 6, 9 капкейков, к примеру)
Невозможность приобретения товара, связанная с физическими характеристиками потребителя, состоянием здоровья	1) Аллергия на некоторые продукты или их непереносимость Нужно обязательно указать об этом в комментариях, чтобы кондитер при изготовлении продукта не использовал данные ингредиенты
Дефицит времени	Есть возможность заказать доставку к определенному времени и «до двери»
Ощущение высоких рисков, связанных с товаром, и сомнения в оправданности покупки	1) Есть возможность написать в службу поддержки, если качество продукта не устроило клиента; есть возможность сделать возврат средств. 2) При готовности заказа, перед отправкой продукции доставкой, кондитер может отправить фотографию готового продукта клиенту, чтобы убрать сомнения насчет декора
Психологические ограничения - собственная негативная оценка потребности(несоответствие личной системе ценностей), комплексы, социальные или индивидуальные стереотипы, чувство страха, лени, вины	1) Есть возможность ознакомиться с отзывами на сайте 2) Клиент вправе связаться с кондитером для уточнения деталей

ВНЕШНИЕ БАРЬЕРЫ

Описание барьера	Способы преодоления барьера
Накладываемые географическим положением (место, где потребность может быть удовлетворена, физически недоступна для потенциального потребителя)	На первых этапах сервис будет работать в крупных городах с возможность доставки в пригород в том числе. В дальнейшем сервис будет актуальным и для маленьких городов.
Накладываемые отсутствием товара	Клиент может прикрепить референс, детально описать внешний вид кондитерского изделия; кондитер просмотрит описание и сможет взять данный запрос в работу.
Накладываемые семьей, близкими, друзьями	Возможность удостовериться в качестве продукта с помощью отзывов; удовлетворить близких людей, подобрав нужный продукт.
Накладываемые ближайшим социальным окружением, социальной группой	Любые ограничения можно согласовать с кондитерами.
Накладываемые самим производителем	Сервисом могут воспользоваться все, кроме детей до 14 лет (с согласия родителей). Необходимо интернет-соединение для заказа кондитерского изделия.

ДОРОЖНАЯ КАРТА

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

1. Инвестиционные средства до разработки приложения (на разработку приложения) - личные финансы. Классический путь развития стартапа, когда нет готового продукта, финансы которого готовы питать разработку нового.

2. включение в проект инвесторов-ангелов. инвесторы-ангелы - это частные лица, которые инвестируют свои деньги в стартапы и небольшие компании, обычно в обмен на долю в компании. Обоснование выбора: если у вас есть перспективный проект, который еще не получил достаточного финансирования, то вы можете заинтересовать ангельских инвесторов, которые готовы вложить средства. Предполагаемая сумма инвестиций около 2 млн. руб.

3. Краудфандинг - метод привлечения финансирования, при котором вы можете получить средства от множества людей через платформу краудфандинга. Обоснование выбора: краудфандинг может быть полезным инструментом для привлечения финансирования, если у вас есть оригинальный и привлекательный проект, который может заинтересовать большое количество людей. Предполагаемая сумма инвестиций около 1,7 млн. руб.

4. «Студенческий стартап» (https://fasie.ru/studstartup/). Любые начинающие стартапы имеют право на участие в конкурсе.

5. Венчурное инвестирование. Рынок кондитерских изделий является перспективным, и он продолжает расти со временем. Стартап маркетплейса, предлагающий уникальный продукт и услуги, может иметь значительный потенциал роста и прибыли, что делает его привлекательным для венчурных инвесторов. Предполагаемая сумма инвестиций 5 млн.руб.

АНКЕТИРОВАНИЕ

Были созданы и проведены опросы как для самих покупателей кондитерских изделий, так и для кондитеров

В результатах опроса участвовали люди из разных городов России: Казань, Уфа, Санкт-Петербург, Махачкала, Ульяновск, Димитровград, Ижевск, Елабуга, Йошкар-Ола, Екатеринбург, Москва. Мы также провели опрос среди жителей другой страны (опрос проходили жители Латвии), у которых плохо развита сфера доставок.

АНКЕТИРОВАНИЕ

Это было сделано для получения более широкого обзора ситуации на рынке и для определения потенциальных различий в поведении потребителей из разных регионов. Участие жителей другой страны в опросе было проведено для анализа их поведения и мнений относительно доставок, так как уровень развития этой сферы может быть различным в разных регионах. Полученные результаты могут помочь компании улучшить свои услуги и адаптироваться к нуждам различных групп потребителей.

Анкета покупателя

1.Вы заказываете кондитерские изделия онлайн?

Да/Нет

2.Как часто вы покупаете кондитерские изделия?

Ежедневно/Несколько раз в месяц/Раз в месяц/Реже одного раза в месяц/Почти никогда не покупаю

3. Как часто вы ищете новые места для покупки кондитерских изделий?

Почти никогда не ищу новые места для покупки/Каждый раз заказываю у новых

4. У вас есть любимое место, где вы чаще всего покупаете кондитерские изделия? Если да, то напишите его название

Нет/При выборе ответа да предоставляется поле для ввода

5. Хотели бы вы иметь возможность заказывать персонализированные кондитерские изделия?

Да/Нет

Анкета покупателя

6. Были ли у вас ранее проблемы при покупке кондитерских изделий?

Да, из-за неудобного интерфейса сайта/Да, попадался некачественный товар/Не сталкивался с проблемами

7. Вы бы пользовались конструктором сбора кондитерского изделия? (Вам будет представлена возможность собрать десерт выбрав свою начинку и т.д.)

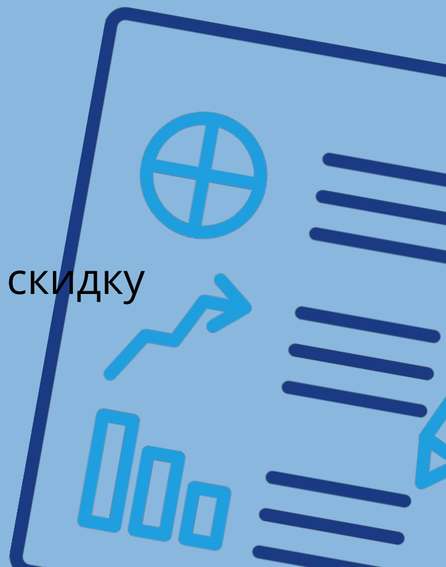
Да/Нет

8. Было бы удобно для вас использовать функцию отправки референса для создания индивидуального заказа?

Да/Нет

9. Хотели бы вы иметь возможность получать скидки на заказы или накопительную скидку при частых покупках?

Да, хотел бы получать скидки/Нет, не нужны скидки



Анкета покупателя

10. Хотели бы вы иметь возможность смотреть на процесс изготовления вашего кондитерского изделия в онлайн?

Да/Нет

11. Что, на ваш взгляд, может сделать маркетплейс по продаже кондитерских изделий лучше, чем конкуренты?

Качество продукции/Большой выбор/Быстрая доставка/Персонализированный подход/Поле для ввода своего ответа

12. Готовы ли вы рекомендовать наш маркетплейс своим знакомым, если вас устроят условия и качество предлагаемых товаров?

Да/Нет

13. Вы готовы платить дополнительно за доставку кондитерских изделий или предпочтете пригласить друга и получить несколько бесплатных доставок?

Анкета кондитера

1. Вы уже имеете опыт продаж через интернет?

Да/Нет/Никогда не продавал через интернет

2. Готовы ли вы продавать свои кондитерские изделия через маркетплейс?

Да/Нет/Не уверен

3. Как часто вы готовы обновлять свой ассортимент на маркетплейсе?

Ежедневно/Еженедельно/Ежемесячно/Раз в несколько месяцев/Не знаю

4. Какая минимальная сумма заказа вас устроит для продажи через маркетплейс?

Предоставляется поле для ввода

5. Какие особенности вашего производства необходимо учитывать при продаже через маркетплейс?

Нет особенностей/Требуются особые условия/Не знаю

Анкета кондитера

6. Вам было бы удобнее осуществлять доставку своих продуктов самостоятельно или вы предпочтете работать с курьерскими службами нашей компании?

Самостоятельная доставка/Курьерская служба/Не знаю

7. Было бы удобно для Вас иметь возможность получения обратной связи от клиентов на маркетплейсе?

Да/Нет/Не важно

8. Согласитесь ли вы готовить с установленной камерой на кухне для трансляции заказчику качества приготовления, если это важно для привлечения клиентов?

Да/Нет/Не уверен

9. Как вы оцениваете идею создания конструктора сбора кондитерского изделия на маркетплейсе?

Анкета кондитера

11. Были ли у вас проблемы с неправильным оформлением заказа со стороны покупателей?

Да/Нет

12. Как часто вы используете референсы для создания кондитерских изделий?

Очень часто/Иногда/Редко/Не использую

13. Насколько важно для вас иметь возможность отправки референса покупателем для создания индивидуального заказа?

Очень важно/Важно/Не очень важно/Не важно

14. Готовы ли вы использовать инструмент конструктора сбора кондитерского изделия на нашем маркетплейсе для создания индивидуальных заказов?

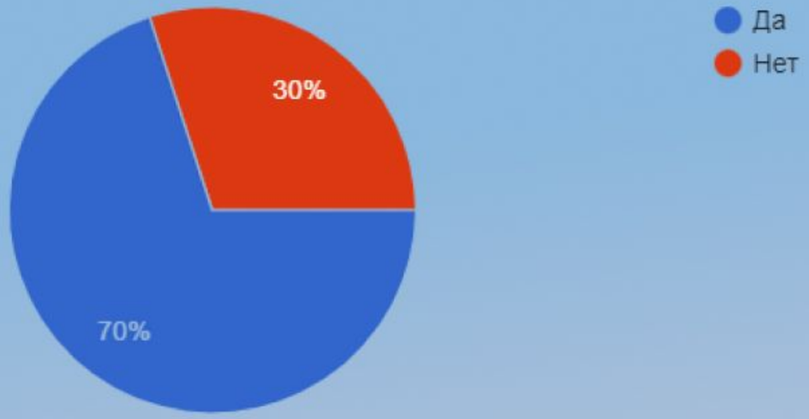
Да/Нет/Не уверен

15. Как часто вам приходится общаться с покупателями для уточнения деталей заказа?

Очень часто/Иногда/Редко/Никогда

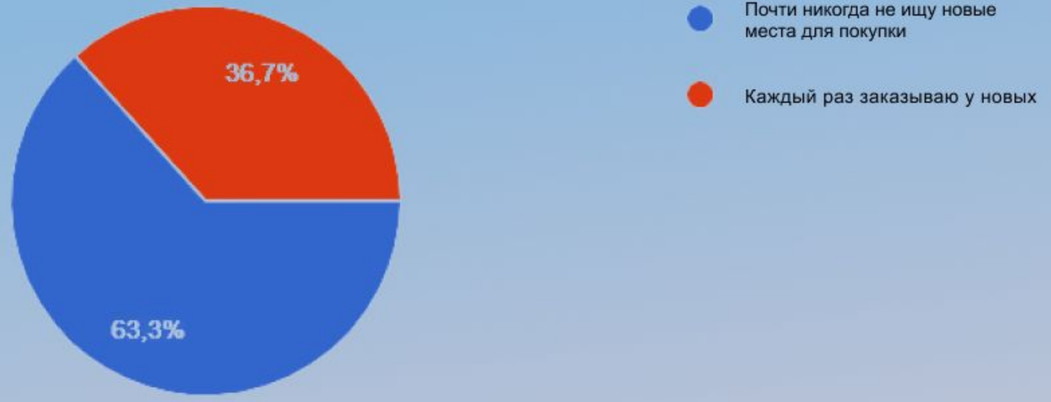
Вы заказываете кондитерские изделия онлайн?

30 ответов



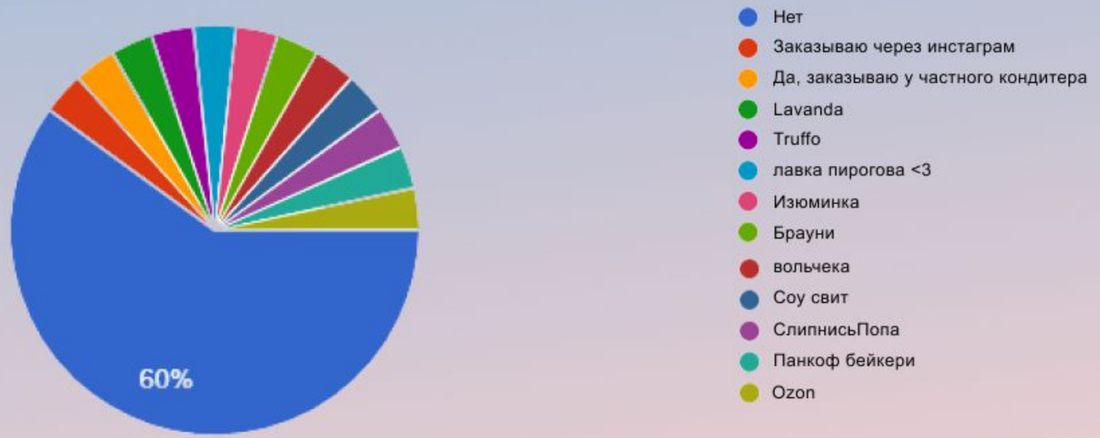
Как часто вы ищете новые места для покупки кондитерских изделий?

30 ответов



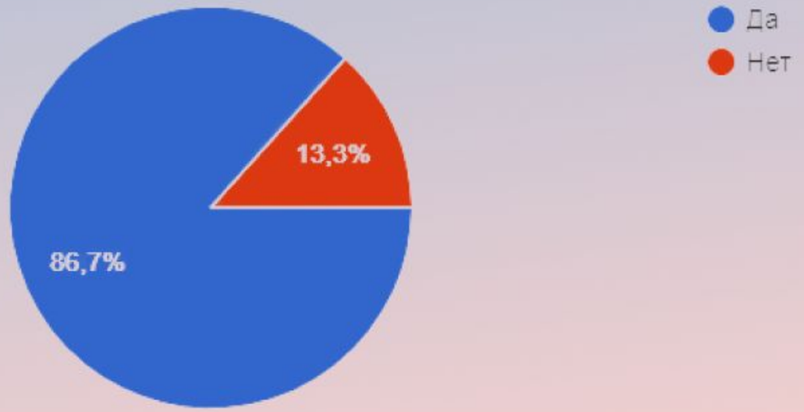
У вас есть любимое место, где вы чаще всего покупаете кондитерские изделия? Если да, то напишите его название

30 ответов



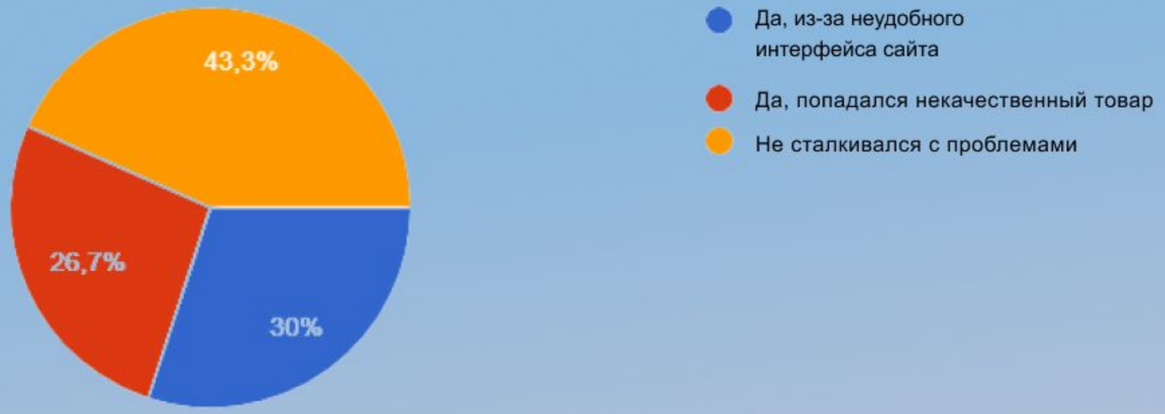
Хотели бы вы иметь возможность заказывать персонализированные кондитерские изделия?

30 ответов



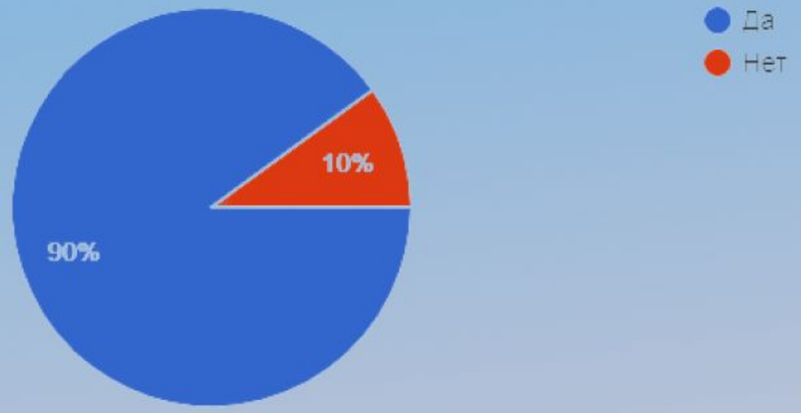
Были ли у вас ранее проблемы при покупке кондитерских изделий?

30 ответов



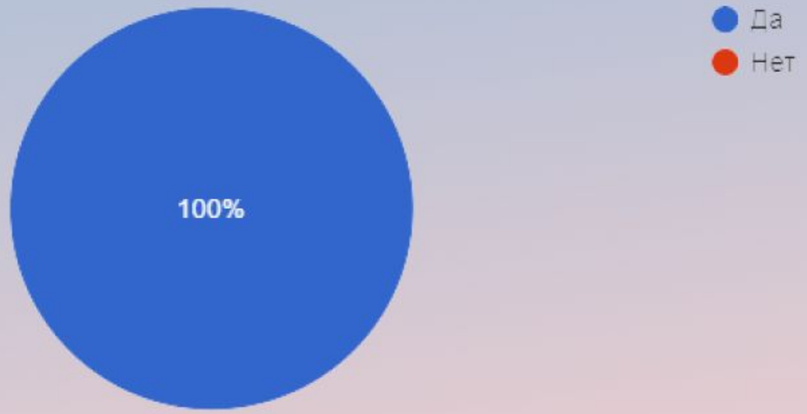
Вы бы пользовались конструктором сбора кондитерского изделия?

30 ответов



Было бы удобно для вас использовать функцию отправки референса для создания индивидуального заказа?

30 ответов

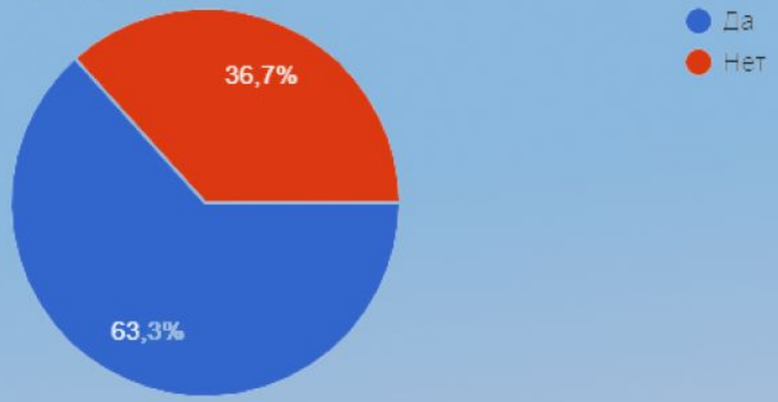


Хотели бы вы иметь возможность получать скидки на заказы или накопительную скидку при частых покупках?

30 ответов

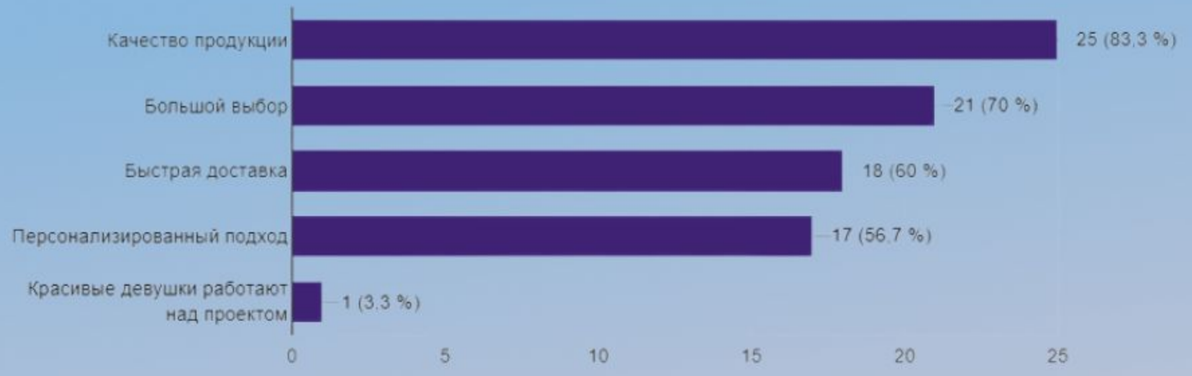
Хотели бы вы иметь возможность смотреть на процесс изготовления вашего кондитерского изделия в онлайн?

30 ответов



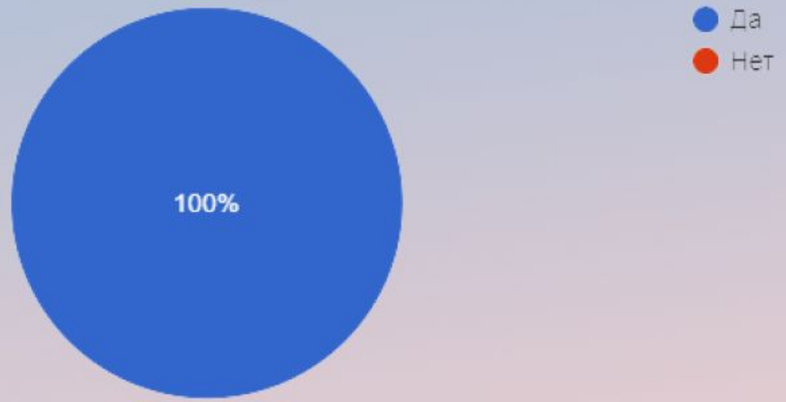
Что, на ваш взгляд, может сделать маркетплейс по продаже кондитерских изделий лучше, чем конкуренты?

30 ответов



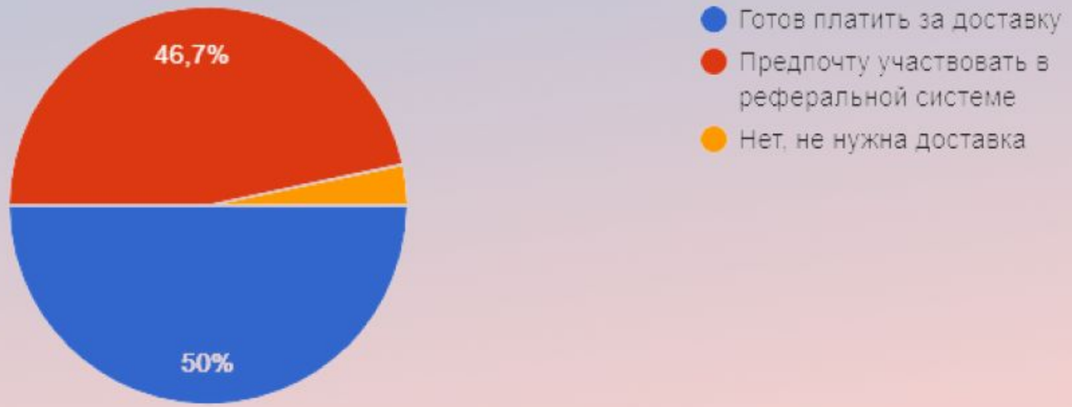
Готовы ли вы рекомендовать наш маркетплейс своим знакомым, если вас устроят условия и качество предлагаемых товаров?

30 ответов



Вы готовы платить дополнительно за доставку кондитерских изделий или предпочтете пригласить друга и получить несколько бесплатных

30 ответов



ВЫВОДЫ ПО ОПРОСУ

Опрос был проведен с целью выяснить мнение потребителей о кондитерских изделиях и процессе их заказа.

1. Для улучшения пользовательского опыта, необходимо уделять внимание удобству и интуитивности процесса заказа на сайте
2. Введение системы накопительных скидок может стимулировать повторные покупки и повысить лояльность клиентов.
3. Проведение рекламных кампаний и улучшение SEO-оптимизации сайта могут привлечь новых клиентов и увеличить поток заказов.
4. Необходимо провести рекламную кампанию по привлечению любимых кондитерских в наш маркетплейс. Также необходимо учитывать конкуренцию на рынке и предложить сотрудничество кондитерам и фирмам с конкурентными ценами.

ВЫВОДЫ ПО ОПРОСУ

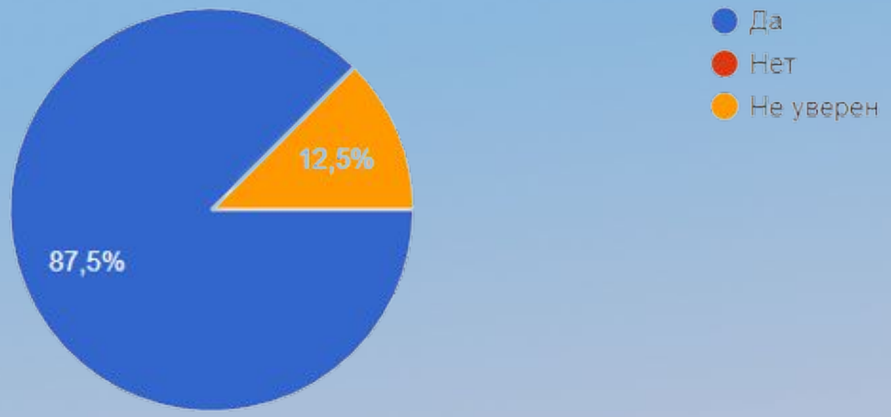
5. Введение инструмента конструктора сбора кондитерского изделия на сайте может удовлетворить потребности клиентов и привлечь новых покупателей.
6. Необходимо уделять внимание обратной связи с клиентами и быстрому решению возникающих проблем для улучшения качества обслуживания.
7. Необходимо разработать и внедрить на сайте конструктор сбора кондитерских изделий, который позволит клиентам создавать свои уникальные заказы и удовлетворять их потребности.
8. Внедрение функции онлайн-трансляции процесса изготовления кондитерских изделий может удовлетворить потребности клиентов и улучшить их впечатление о процессе заказа.
9. Для удержания клиентов и привлечения новых рекомендаций, необходимо предоставлять качественные услуги, конкурентные цены и персонализированный подход к каждому клиенту.

Вы уже имеете опыт продаж через интернет?

20 ответов

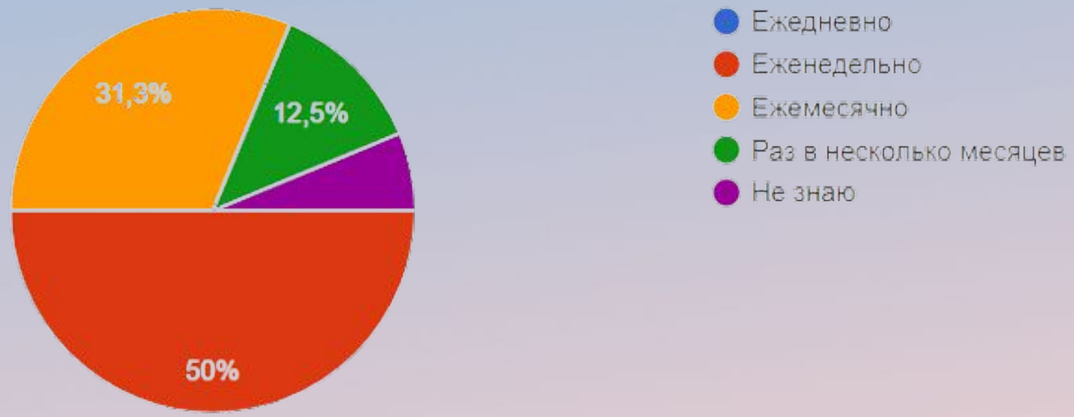
Готовы ли вы продавать свои кондитерские изделия через маркетплейс?

20 ответов



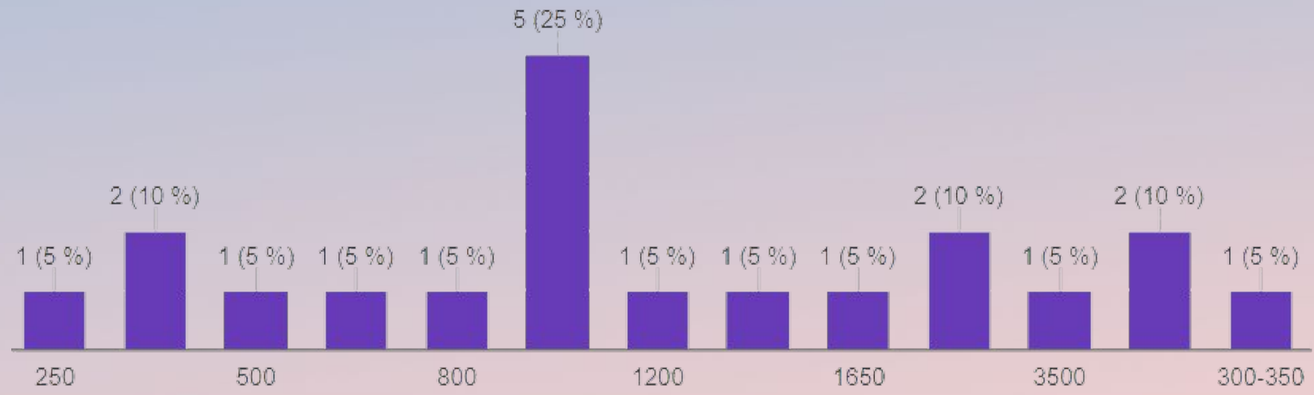
Как часто вы готовы обновлять свой ассортимент на маркетплейсе?

20 ответов

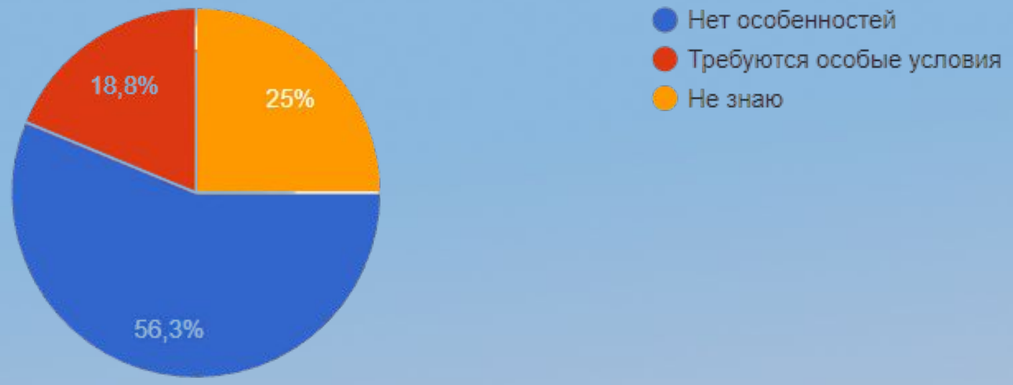


Какая минимальная сумма заказа вас устроит для продажи через маркетплейс?

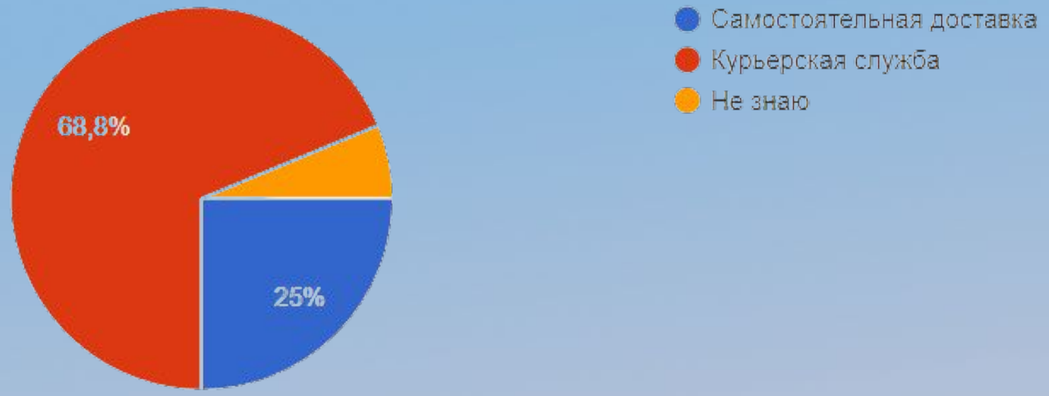
20 ответов



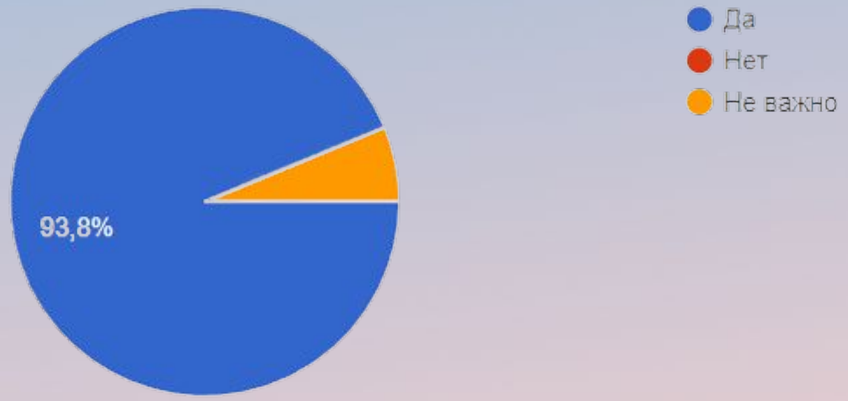
Какие особенности вашего производства необходимо учитывать при продаже через маркетплейс?
20 ответов



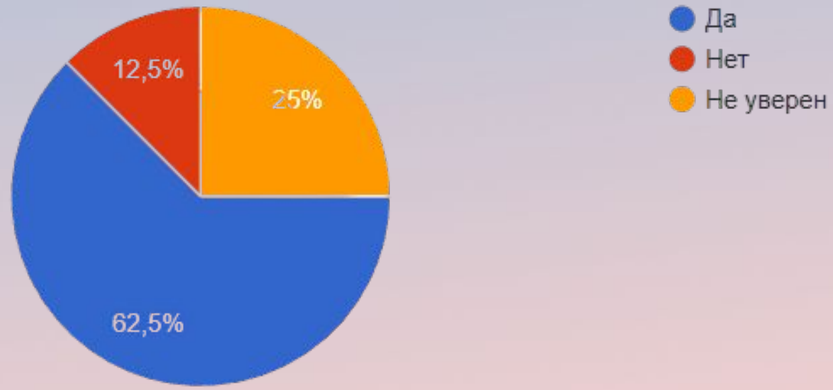
Вам было бы удобнее осуществлять доставку своих продуктов самостоятельно или вы предпочтете работать с курьерскими службами нашей компании?
20 ответов



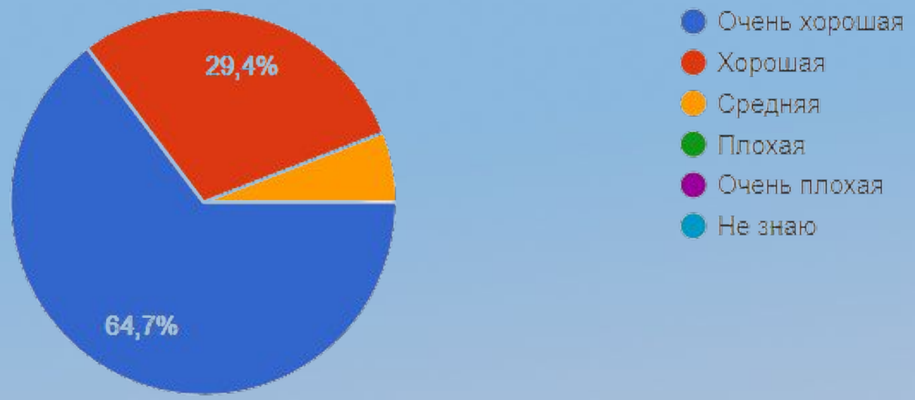
Было бы удобно для Вас иметь возможность получения обратной связи от клиентов на маркетплейсе?
20 ответов



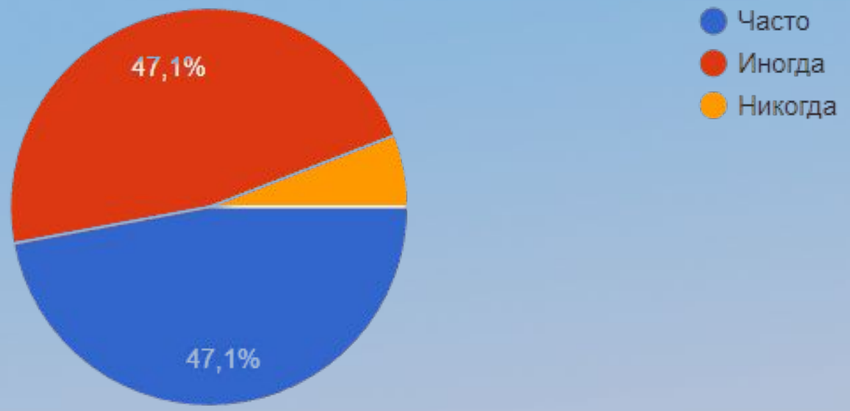
Согласитесь ли вы готовить с установленной камерой на кухне для трансляции заказчику качества приготовления, если это важно для привлечения клиентов?
20 ответов



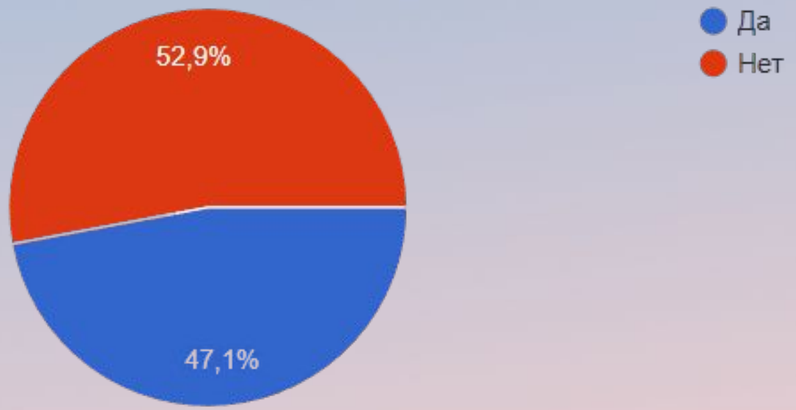
Как вы оцениваете идею создания конструктора сбора кондитерского изделия на маркетплейсе?
20 ответов



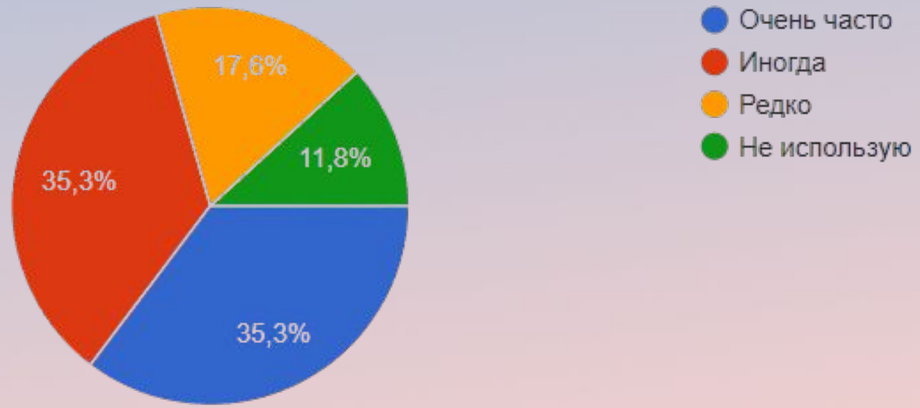
Часто ли вам приходится изготавливать индивидуальные кондитерские изделия по заказу?
20 ответов



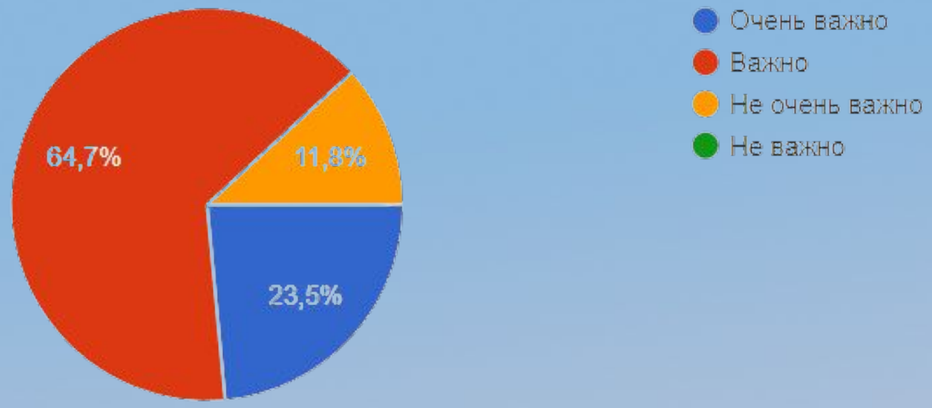
Были ли у вас проблемы с неправильным оформлением заказа со стороны покупателей?
20 ответов



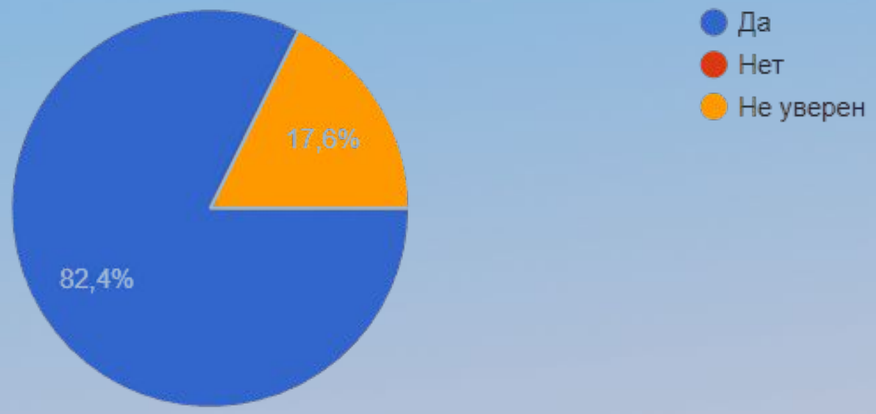
Как часто вы используете референсы для создания кондитерских изделий?
20 ответов



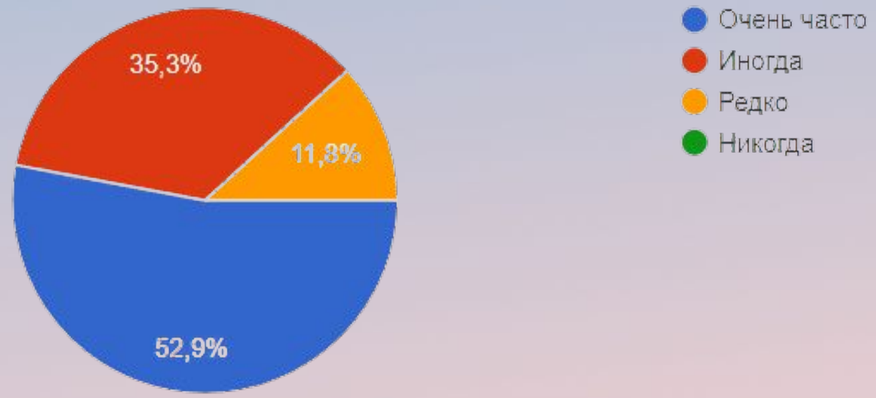
Насколько важно для вас иметь возможность отправки референса покупателем для создания индивидуального заказа?
20 ответов



Готовы ли вы использовать инструмент конструктора сбора кондитерского изделия на нашем маркетплейсе для создания индивидуальных заказов?
20 ответов



Как часто вам приходится общаться с покупателями для уточнения деталей заказа?
20 ответов



ВЫВОДЫ ПО ОПРОСУ

Опрос был проведен с целью выяснить мнение кондитеров о процессе создания и доставки готовых изделий, а также коммуникации с клиентами.

1. Необходимо разработать инструкции и рекомендации для покупателей по правильному оформлению заказов.
2. Необходимо предоставить возможность покупателям отправлять референсы для создания индивидуальных заказов.
3. Активно продвигать инструмент конструктора сбора кондитерского изделия на маркетплейсе и рассказывать о его преимуществах для создания индивидуальных заказов.
4. Разработать шаблоны сообщений для общения с покупателями и уточнения деталей заказов, чтобы минимизировать количество ошибок в оформлении заказов.
5. По желанию кондитера можно внедрить прямую трансляцию процесса приготовления кондитерского изделия.

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

Наши работники: тех. Специалист (40000 руб.), 2 сотрудника колл-центра (по 20000 руб.), 2 администратора (по 50000 руб.), наша зарплата (150000).

Издержки:	
Фиксированные:	
Зарплата	780 000,00
Премии	55 000,00
Банковские услуги	10 000,00
Реклама	50 000,00
Тех. обслуживание	5 000,00
Динамичные(зависит от популярности и доходов)	
Реферальная система	500 000,00
Риски	100 000,00
Налоги	180 300,40
Итого (месяц)	1 680 000,00
Итого (год)	20 160 000,00

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

Для расчета мы предположили, что нашим маркетплейсом пользуются около 1000 кондитеров. Согласно исследованию, проведенному платформой Ecwid, в 2022 году средний чек покупателя на маркетплейсе составил около 2 500 рублей. При этом, кондитеры, продававшие на маркетплейсе, имели средний объем продаж в месяц на уровне 35 тысяч рублей. У нас есть 2 подписки: стандарт (900 руб.), Premium (1500 руб.). Предположим, что 30% кондитеров используют Premium подписку. Процент с продаж составляет 5%. Процент с доставки 3%

Доходы:	
Реклама	70 000,00
Процент с продаж	1 750 000,00
Доход с подписки	1 080 000,00
Процент с доставки	105 000,00
Итого (месяц)	3 005 000,00
Итого (год)	36 060 000,00

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

Константы:	
Коэф. SOM в первый год	0,01
Прирост коэффициента	0,02
Геометрический коэффициент	0,002
SOM (кондитеров)	5798500
Коэф. Дисконтирования	20%
Исходная инвестиция	4000000
Процент от дохода на риски	3%
Процент налогов на прибыль	6%

Расчет индикаторов оценки инвестиционной привлекательности

						Прибыль инвестора						
Год	**Коэф. SOM**	**Кол-во пользователей**	**Издержки**	**Доходы**	**Прибыль**	-4000000	**(1+R)^t**	**Коэф. дисконтирования**	**Дисконтированные денежные потоки**	**Сальдо**	**CCF**	**CF**
0	0	0	995 000,00	0,00	-995 000,00	0,00	1,00	1,00	0,00	-4 000 000,00	0,00	0,00
1	0,01	57985	651 316,02	437 500,00	-- 213 816,02	0,00	1,20	0,83	363 125,00	-3 636 875,00	0,00	0,00
2	0,03	173955	963 931,28	1 008 800,00	44 868,79	44 868,79	1,44	0,69	696 072,00	-2 940 803,00	0,00	0,00
3	0,06	347910	1 018 931,28	2 005 827,18	986 896,18	986 895,18	1,73	0,58	1 163 379,76	-1 777 423,24	986 895,18	986 895,18
4	0,08	463880	1 130 823,40	3 245 800,00	2 114 976,6	2 114 976,6	2,07	0,48	1 557 984,00	219 439,24	2 114 976,6	1 128 081,42
5	0,11	637838	1 569 624,20	4 730 300,00	2 160 675,8	2 160 675,8	2,49	0,40	1 892 120,00	2 672 680,76	2 532 647,4	417 671,2
6	0,14	811790	2 699 124,34	5 611 243,36	2 912 118,66	2 912 118,66	2,99	0,33	2 051 710,19	4 724 390,95	3 126 768,59	593 121,19
7	0,17	985745	2 889 095,61	8 350 956,13	4 169 488,41	4 169 488,41	3,58	0,28	2 609 680,24	8 161 926,19	4 600 275,44	1 473 506,84
8	0,21	1217685	3 090 940,09	10 170 500,94	5 166 600,68	5 166 600,68	4,30	0,23	2 339 215,00	10 501 141,13	6 021 781,80	1 421 506,36
9	0,24	1391640	3 504 557,78	12 058 593,80	4 780 535,02	4 780 535,02	5,16	0,19	2 291 132,82	12 792 273,92	7 436 110,08	1 414 328,28
10	0,28	1623580	3 530 248,67	13 122 181,72	8 151 191,44	8 151 191,44	6,19	0,16	2 009 549,08	14 891 823,00	8 771 190,21	1 335 080,13

Инвестиции на 10 лет:	
NPV	р.4 073 588,95
PI	2,03
DPB	6 лет (года) и 3месяца(ев)
IRR	29%

РИСКИ

СЛОЖНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ПРОДУКТА

Вид: технологический
Описание: Риск того, что в будет вложено много ресурсов в проект, который наша команда не в силах выполнить в данный момент
Способы ликвидации/снижения риска: Предварительная оценка всех влияющих факторов и собственных сил.

ТЕХНИЧЕСКИЕ СБОИ

Вид: технологический
Описание: технические сбои могут привести к простоям и потере прибыли. Способы снижения риска: разработка системы мониторинга и обслуживания технических систем.
Способы снижения риска: разработка системы мониторинга и обслуживания технических систем.

НЕПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР ТЕХНОЛОГИЙ

Вид: технологический
Описание: неправильный выбор технологий может привести к низкой производительности и низкому качеству продукта.
Способы снижения риска: проведение исследований и разработка технических требований.

РИСКИ

НЕЭФФЕКТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

Вид: организационный

Описание: неэффективные маркетинговые стратегии могут привести к низкому уровню продаж и недостаточной прибыли.

Способы снижения риска: разработка эффективных маркетинговых стратегий и проведение исследований рынка.

НЕЭФФЕКТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Вид: организационный

Описание: неэффективное финансовое управление может привести к недостаточному финансированию проекта и недостаточной прибыли.

Способы снижения риска: разработка бизнес-плана и внедрение системы управления финансами.

МАЛЫЕ ПОТОКИ ПРИБЫЛИ

Вид: рыночный

Описание: связан с малым потоком клиентов и вероятностью того, что люди не захотят нам платить процент от сделок и станут обходить нашу систему при оплате

Способы снижения риска: Чтобы сделать совершение сделок через нашу платформу привлекательным, мы предоставим пользователям разные.

РИСКИ

БАГИ/УЯЗВИМОСТИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ

Вид: организационный

Описание: Риск допущения серьезных ошибок в работе, которые в конечном итоге отпугнут потенциальных клиентов / сделают нашу систему уязвимой и подвергнут риску данные пользователей

Способы снижения риска: команда разработки будет содержать тестировщиков,
которые будут проверять разрабатываемый функционал и устранять основной поток багов и уязвимостей

НАРУШЕНИЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Вид: риск внешней среды

Описание: существует риск, что нарушение конфиденциальности может привести к утечке личной информации клиентов и потере доверия.

Способы снижения риска: установление политик конфиденциальности и реализация мер по защите данных.

РИСКИ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ

Вид: риск внешней среды

Описание: экономические кризисы могут привести к снижению продаж и прибыли.

Способы снижения риска: разработка плана управления кризисами и поиск дополнительных источников финансирования.

МАЛЫЙ ПОТОК КЛИЕНТОВ

Вид: рыночный

Описание : Наш сервис может привлечь недостаточное количество людей - неэффективность рекламы, незаинтересованность клиентов или в целом неудачная идея проекта

Способы снижения риска: Чтобы избежать реализацию неперспективной идеи, мы будем придерживаться lean-startup методики. В привлечении людей нам помогут регулярная реклама, активное развитие проекта и служба поддержки