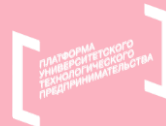




открытые
инновации
СТАРТАП-СТУДИЯ



УМНЫЙ ДОМАШНИЙ САД

Команда 67

20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

- Рост популярности здорового образа жизни и осознанного потребления, что делает идею умного домашнего сада все более актуальной.
- Необходимость в более эффективных и экологичных способах выращивания продуктов питания.
- Развитие технологий, делающих возможным создание умных садов с автоматическим поливом, подкормкой и освещением.
- Желание людей быть ближе к природе и иметь возможность выращивать свои собственные продукты.
- Возможность использования умного сада как обучающей платформы для изучения основ растениеводства.





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Садоводы любители
- Люди, заинтересованные в здоровом образе жизни
- Любители экологически-чистых продуктов
- Любители комнатных растений
- Сторонники здорового питания
- Люди, страдающие аллергией или имеющие специфические потребности в питании
- Веганы и вегетарианцы
- Любители домашнего уюта



ПРОБЛЕМЫ

1. Недостаток натуральных овощей/фруктов/зелени на прилавках магазинов;
2. Высокая стоимость фермерских экологически чистых продуктов;
3. Сложность самостоятельного выращивания растений;
4. Необходимость регулярного контроля и участия в процессе выращивания (невозможно уехать в путешествие, оставив растение дома, например).





РЕШЕНИЕ

1. Умный домашний сад позволит выращивать натуральные овощи/фрукты/ зелень **в любое время года** у себя дома.
2. Автономная система полива и контроля состояния почвы решает проблему **удаленного ухода** за растением.
3. Узнать о том, как именно ухаживать за растением можно в приложении, в нем можно **общаться и задавать вопросы** опытным садоводам.
4. Режим "соревнование" в приложении с единомышленниками придает **игровой характер** процессу выращивания,

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы, компания Green Garden,

помогаем ценителям здоровых натуральных продуктов выращивать их у себя дома при минимальных усилиях

в ситуации, когда фермерские продукты стоят слишком дорого, а овощи/фрукты/зелень в магазинах могут быть несвежими и ненатуральными

решать проблему отсутствия натуральных продуктов и сложностей процесса садоводства

с помощью умного домашнего сада с автополивом и приложением дистанционного управления

и получать натуральные овощи/фрукты/зелень у себя дома с легкостью и интересом, благодаря приложению с сообществом единомышленников



РЫНОК

Существующий тренд на здоровый образ жизни и фермерские продукты будет сохраняться еще долго, так как люди с ухудшением экологического состояния окружающей среды стали больше ценить чистые натуральные продукты, люди стали более внимательно следить за своим здоровьем.

- Мы работаем на рынке B2C;
- Наша ЦА - в России насчитывается более 14 млн дачников по данным Росреестра в 2022 году. По данным аналитических сервисов в поисковых системах насчитывается более 122 тыс чел, интересующихся покупкой умных домашних садов.
- Сегмент рынка А - маркетплейсы, торгующие системами умных садов
- Сегмент рынка В - сайты, интернет-платформы и сервисы продажи систем умных садов
- Нишу умных домашних садов в целом можно считать достаточно заполненной. Большое количество схожих товаров продается на маркетплейсах и на сайтах компаний- производителей

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ lean canvas

Проблема

Натуральные домашние(фермерские) и свежие овощи/фрукты/зелень стоят в магазинах дорого и их сложно найти

Сложно и долго выращивать растения дома самостоятельно (необходимо регулярно поливать растение, разрыхлять почву, своевременно удобрять и т.п). Также необходимо постоянно следить за растением дома, что создает сложность в путешествиях

1

Решение

Мы предлагаем ценителям здоровых продуктов выращивать овощи/фрукты/зелень самостоятельно. Мы можем упростить процесс выращивания до установки умной системы, остальное система сделает самостоятельно. Автополив позволит путешествовать и оставлять растения дома на время путешествий и не беспокоиться о том, что они погибнут

3

Ключевые метрики

1. Количество проданных "Умных домашних садов". Это помогает отслеживать спрос на продукт.
2. Уровень удовлетворенности клиентов умных садов.
3. Количество пользователей платформ обучения (измерение интереса к образовательным ресурсам).
4. Конверсия рекламных каналов. Помогает оценить эффективность маркетинга.
5. Средний чек от продажи оборудования.
6. Количество новых пользователей, привлеченных через социальные сети и блоги.
7. Процент повторных покупок.

6

Уникальное торговое предложение

Многие умные сады применяют систему гидропоники. За счет того, что наша технология подразумевает естественное выращивание в земле, мы предлагаем расширенную систему показателей почвы, для более глубокого вовлечения в процесс выращивания растений.

Возможность скачать приложение и находиться в компании единомышленников, общаться, соревноваться в скорости и результатах выращивания. Таким образом процесс становится интереснее и приобретает игровой соревновательный характер.

2

Скрытое преимущество

приложение с возможностью управления горшочками дистанционно, а также платформа для общения с единомышленниками

7

Каналы

- Онлайн-платформа (сайт) для прямых продаж с доставкой по всей стране.
- Сотрудничество с торговыми сетями для предоставления продукции в различных магазинах. (М.видео и другие).
- размещение на маркетплейсах (вайлдберри, озон, индекс.маркет)
- Сотрудничество с партнерами и дилерами для максимального охвата различных регионов.
- сообщество вконтакте, одноклассники, телеграм
- форумы и мероприятия о садоводстве по типу аукционов, выставки биотехнологий.

4

Потребители

люди, заинтересованные в здоровом образе жизни, экологически чистых продуктах и собственноручном их выращивании. Это могут быть: любители комнатных растений, сторонники здорового питания, люди, страдающие аллергиями или имеющие специфические потребности в питании, веганы и вегетарианцы, владельцы домашних офисов или просто любители домашнего юта.

1

Структура расходов

Переменные затраты:

1. Затраты на исследование, разработку технологий, дизайн и изготовление устройств.
2. Затраты на продвижение продукта, создание рекламных компаний, участие в выставках и мероприятиях. (аренда баннеров в городе, покупка рекламы у блогеров, занимающихся садоводством или обзорающие разные технологии, листовки).
3. Расходы на приобретение семян, удобрений, декоративных элементов и т. д.
4. Разработка и поддержка онлайн-платформ для обучения, создание образовательного контента и маркетинг образовательных услуг.
5. Затраты на хранение готовой продукции, учет товарного запаса и логистику.
6. Затраты на обработку заказов, обслуживание клиентов и предоставление гарантий.

Постоянные расходы:

1. Затраты на аренду помещения для офиса, коммунальные услуги и обслуживание офисной инфраструктуры. (Офисное помещение – аренда 20 м2 (7000 руб в мес минимум) – хорошее освещение, интернет; Производственное помещение 70 м2 (21000 руб в мес минимум) – водоснабжение, электричество, хорошее освещение.)
2. Оплата труда разработчиков, менеджеров, маркетологов, бухгалтеров, юриста и других.
3. Регулярные налоговые обязательства и платежи за лицензии и разрешения.
4. Затраты на обслуживание технических систем, обновление программного обеспечения и обеспечение безаварийной работы.
5. Постоянные затраты на стратегическое планирование маркетинга, взаимодействие с общественностью и поддержание бренда.

Потоки выручки

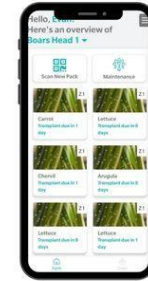
1. Доход от продажи компактных систем для выращивания овощей, фруктов и декоративных растений.
2. Возможность предоставления платных обучающих курсов и материалов по уходу за растениями. Создание премиум-контента и персонализированных программ обучения.
3. Дополнительный источник дохода: продажа сопутствующих товаров, таких как семена, удобрения, декоративные элементы и другие аксессуары. А также предоставление услуг по технической поддержке или расширенной гарантии, предоставление услуг по установке и наладке оборудования умного сада клиентам.
4. Возможность сотрудничества с другими компаниями в области садоводства, технологий и экологии. Партнеры могут включать в себя совместные маркетинговые мероприятия, обмен опытом и ресурсами. (Привлечение рекламодателей на платформу, особенно если она становится популярным образовательным ресурсом.)

5

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

На момент представления паспорта проекта были:

- составлен план продвижения
- определены каналы коммуникации с клиентов
- определены каналы сбыта продукции
- найдены ключевые поставщики семян и материалов для производства горшочков и стеллажа
- найдены 5 потенциальных клиентов, а также сформировано два предварительных заказа



КОМАНДА СТАРТАПА

ФАМИЛИЯ ИМЯ	РОЛЬ	ЧТО БУДЕШЬ ДЕЛАТЬ?	ОПЫТ и КОМПЕТЕНЦИИ
Пронина Полина	Координатор		Участие в тренингах
Гердт Мария	Лидер		Участие в тренингах
Куйбагарова Анастасия	Дизайнер		Участие в тренингах
Мельцова Елена	Редактор		Участие в тренингах
Кононенко Виталий	Редактор		Участие в тренингах
Николаева Евгения	Аналитик		Участие в тренингах
Овчинникова Анастасия	Редактор		Участие в тренингах
Найман Анжелика	Дизайнер		Участие в тренингах



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи
 - 1) Поиск экспертов в сфере садоводства, программирования и инженерии
 - 2) Разработка макета умного сада
 - 3) Создание прототипа мобильного приложения
 - 4) Разработка маркетинговой стратегии
- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
Проведение опроса потенциальной ЦА	2 недели	Куйбагарова А.
Разработка маркетинговой стратегии	3 недели	Пронина П.
Создание финансового плана	2 недели	Николаева Е.



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

