

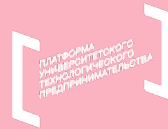
ICE TOUCH

Прохладительные напитки

20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



открытые
инновации
СТАРТАП-СТУДИЯ



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Актуальность

- привнесем новый популярный, трендовый напиток в наш регион





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Студенты, и другие молодые ячейки общества до 35 лет со средним и более уровнем дохода.



ПРОБЛЕМА

- Наш продукт решает проблему удовлетворения потребительского спроса на качественные и разнообразные продукты. Расширение ассортимента и появление новых продуктов позволяет удовлетворить потребности покупателей и стимулирует рост продаж.



РЕШЕНИЕ



- расширение ассортимента, позволяющее выбрать напиток по вкусу
- удовлетворение потребительского спроса на новые продукты
- возможность попробовать новые вкусы и найти любимый напиток
- стимулирование продаж благодаря увеличению ассортимента

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы, компания ICE TOUCH,

помогаем молодежи и людям которые любят быть в тренде

в ситуации желания утоления потребности новых вкусов

решать проблему скудного и скучного выбора прохладительных напитков

с помощью заранее заготовленной основы и льда

и получать новый, изысканный напиток с уникальным вкусовым профилем

РЫНОК

РЫНОК, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции;

- Мы работаем на рынке B2C
- Наша ЦА - это 70 000 человек (177 000 молодежи, берут кофе с собой 70%)
- Наше решение будет стоить 320 рублей - это 22 400 000 рублей
- Сегменты А и В - 2 240 000 рублей (доля от предыдущей суммы)
- Сможем заработать в первый год - 384 000 рублей в месяц (за год 4 608 000)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ – как вы зарабатываете или планируете;

- Мы будем делать товар (напиток на вынос)
- Это будет стоить 320 рублей
- У нас будут покупать холодные напитки разных вкусов
- Прямые продажи (напитки на вынос, заготовки домой)
- Дополнительно мы можем зарабатывать на продаже каких-либо других продуктов / рекламе

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Мы провели конкурентный анализа
- Подсчитали экономику
- Нашли помещение для открытия своей точки
- Вывели ценность на основе общения с потенциальными клиентами

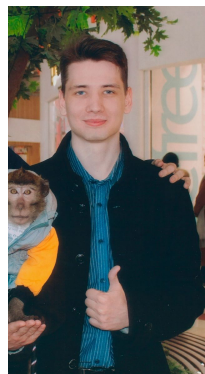
КОМАНДА СТАРТАПА



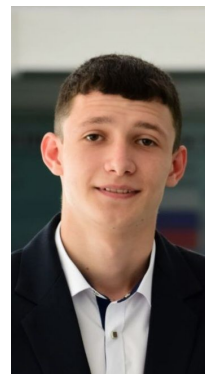
Толкачев Данил
Вячеславович
(Дизайнер проекта)



Сильченко
Владимир
Сергеевич
(Бизнес аналитик)



Жуковский
Павел
Олегович
(Лидер)



Шлихтемайер
Максим
Эдуардович
(Креативный менеджер)



Лопошниченко
Дмитрий
Алексеевич
(Критик)



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

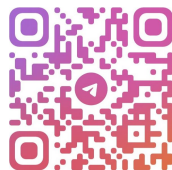
- Планы развития, основные укрупненные задачи
 - 1) Мы хотим открыть первую точку в Томске
 - 2) Открыть больше точек в Томске
 - 3) Выйти в другие регионы

- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
поиск поставщиков	4 недели	Сильченко Владимир Сергеевич
поиск помещения в аренду	2 недели	Жуковский Павел Олегович
CusDev (опросы/интервью)	1 неделя	Шлихтемайер Максим Эдуардович
детализация бизнес-плана	2 недели	Лопошниченко Дмитрий Алексеевич



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА



@PAVELDDR