

Презентация проекта



EcoLearn

Образовательные макеты из переработанного пластика способствуют обучению, вдохновляют детей, а также привлекают внимание к проблеме пластикового загрязнения.

Целевая аудитория

1. Обучающие центры.
2. Школы
3. Университеты, ВУЗы
4. Техникумы

Проблема

Образовательные учреждения хотят оснастить в полном объеме аудитории и классы макетами/моделями для использования в образовательном процессе, но не может их закупать в требуемом объеме из-за высокой стоимости, а существующие аналоги на рынке с учетом их стоимости создают барьеры в достаточном оснащении. Также образовательное учреждение хочет привить практические навыки экологизации и осознанного потребления ресурсов среди учащихся. Производитель же хочет своим проектом создавать образовательные макеты/модели (например, для оснащения кабинетов естественнонаучных предметов) доступные по цене по причине применения переработанного пластика с продвижением экологической инициативы. А существующие на рынке аналоги не соответствуют представленным критериям.

Решение

Проект направлен на производство поставку макетов из переработанного пластика в школы, колледжи и университеты для использования в учебных целях. Наш проект хочет оснастить в полном объеме аудитории и классы макетами и моделями для использования в образовательном процессе в полном объеме по доступной цене, а так же с экологически безопасной составляющей.

Экологично

Дешево

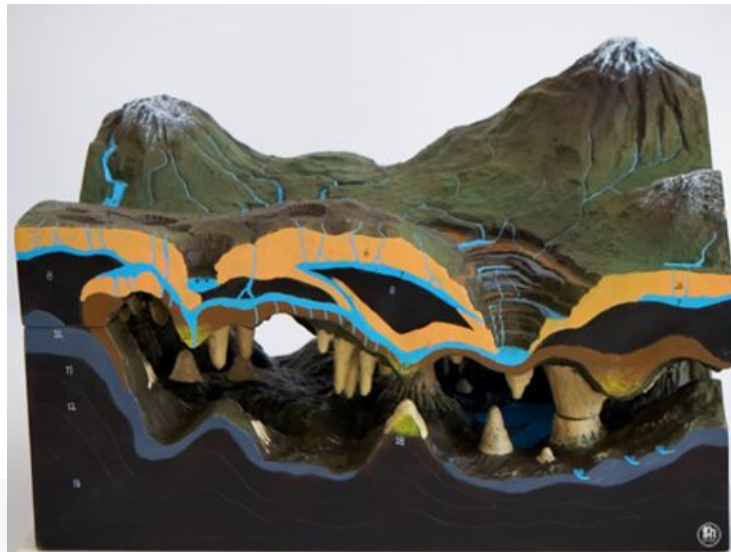
Доступно

Продукт (примеры макетов)



Слои земли

Образование водных пещер



Скелет человека

Функционал MVP

1. Создание проекта макетов
2. Согласования конечного результата
3. Создание макетов по ТЗ
4. Доставка потребителям

Конкуренты

Список критериев	Наша компания	bestmaket	Velesart	ESmaket
Использования переработанного пластика	+	-	-	-
Цены по рынку	+ (ниже рыночных)	- (наценка за имидж)	+ (ниже рыночных при опте)	- (но есть ежемесячные акции)
Участия в научных и образовательных выставках	+	- (профиль работы строительство)	-	-

Модель монетизации

Подходы к взаимодействию с потребителями:

1. Социальные сети
2. Электронная почта
3. Обратная связь
4. Участия в образовательных выставках

Выбор площадки для организации сообщества:

1. Собственный веб-форум: Создание разделов на веб-сайте с акциями, новинками а так же, раздел где клиенты могут общаться, задавать вопросы и обмениваться информацией.
2. Социальные сети: Наше сообщество в ВК
3. Электронная почта: Создание рассылки для ваших клиентов, где можно делиться новостями и полезной информацией о продуктах и проекте.

Финансы

На период первого года реализации продукта на рынке нами будет рассмотрено продажа в Ленобласти. Так как данный период будет экспериментальный, нами будут рассмотрены модели, которые больше всего пользуются спросом. С учетом этого будет скорректирован план и переход на другие области.

В Ленобласти 72 вуза, около 1000 школ и не учитывая техникумы, исходя из этого предполагаемый объем нашей аудитории составляет около 200 заказчиков, это оставляет 18,5%.

После изучения рынка, образовательных учреждений специализирующихся на естествознании найдено 50, это 25%.

Из них мы предполагаем что 80% купят наш продукт, так как заинтересованы, это 40 образовательных учреждений.

Продажа макетов в среднем— от 2000 за шт

Разработка собственного макета — от 3000



Стратегия выход на рынок

Исследование рынка: Проведение тщательного исследования рынка, выявление потребности в образовательных макетах и оценка конкуренции.

Уникальное предложение: Создание инновационных макетов, подчеркивая их образовательные и экологические преимущества.

Тестирование продукта: Проведение тестирования макетов в сотрудничестве с образовательными учреждениями, чтобы получить обратную связь и улучшить продукт.

Брендинг и маркетинг: Разработка сильного бренда, подчеркивая участие в устойчивом производстве. Запуск эффективных маркетинговых кампаний.

Партнерства: Установка партнерств с образовательными учреждениями, дилерами и другими организациями для расширения распространения.

Онлайн-продажи: Создание эффективного онлайн-магазина для удобной покупки, предоставляя детальную информацию о продукции и процессе переработки.

Участие в выставках и конференциях: Принятие участия в отраслевых мероприятиях для привлечения внимания к продукту и установления связей

Дорожная карта



Команда



Аскарова Арина Михайловна

Лидер проекта



Силивончик Людмила Юрьевна

Участник проекта

Контакты

Аскарова Арина

Контакты: arina_askarova05@mail.ru

Силивончик Людмила

mila.silivonchik@mail.ru