

**«EcoKraft»**



# РЕШЕНИЕ: ЭКО-КОЖА ИЗ ПИВНОЙ ДРОБИНЫ

Наше решение – это переработка отходов пивоваренной промышленности (пивной дробины) в новый материал, экологическую кожу. Это уникальный проект, который направлен на переработку отходов, негативно влияющих на окружающую среду, и использование вторичных ресурсов для производства высококачественных материалов.

Переработка пивной дробины в эко-кожу позволяет снизить стоимость продукции и демонстрирует ответственный подход к экологии. Процесс включает несколько этапов биологической обработки, добавление связующих веществ и полимеризацию.



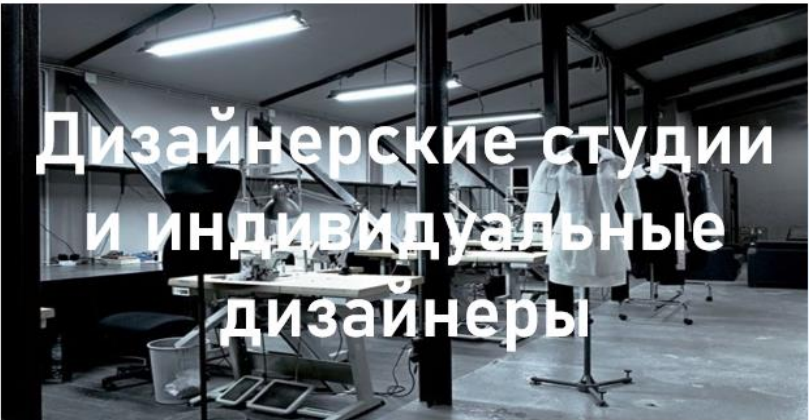
Наша технология позволяет получить материал, полностью имитирующий свойства кожи, без использования пластика и материалов животного происхождения. Коллаген, содержащийся в пивной дробине, используется как природный связующий агент, а полилактид придает материалу эластичность.

# АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

**В последние годы в мире наблюдается значительный рост интереса к устойчивому развитию и экологически чистым технологиям. Это связано с увеличивающимся объемом отходов, вызванным промышленными производствами, и необходимостью снижения нагрузки на природу. С началом пандемии COVID-19 внимание общественности к вопросам экологии усилилось. По данным исследований, около 70% потребителей стали больше задумываться о влиянии своих покупок на окружающую среду.**

**Потребности рынка и общества. Существует острая потребность в инновационных решениях для переработки отходов, поскольку объемы отходов продолжают расти, создавая нагрузку на существующие системы. Проект по переработке пивной дробины в экокожу предлагает эффективное использование побочных продуктов пивоваренной промышленности, снижая количество органических отходов и уменьшая их негативное воздействие на окружающую среду.**

# ЦЕЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ

		
КТО?	Дизайнерские студии и индивидуальные дизайнеры	Розничные магазины тканей
ЧТО?	Бесплатные образцы нашей экокожи для тестирования и создания прототипов	Подготовка коммерческого предложения, включающего описание продукта, условия сотрудничества и возможные скидки
ПОЧЕМУ?	Возможность работы мастеров с новым видом экокожи	Возможность первыми на рынке России продавать экокожу нового образца
КОГДА?	После тестирования опытных образцов в лаборатории	После тестирования опытных образцов в лаборатории
ГДЕ?	Электронная почта, личная встреча, организация выставок и презентаций	Встречи с владельцами или менеджерами магазинов для личной презентации вашего продукта

# КОНКУРЕНТЫ

Характеристика	Компания "Тавро"	Мастерская CrazySkinner	AutoBrandy	TEXLAND	ЧЕЗИМА	EcoKraft
Гарантия на продукцию	+	-	-	-	+	+
Тип кожи	Натуральная кожа	Натуральная кожа	Экокожа	Искусственная кожа	Искусственная кожа	Экокожа (пивная дробина)
Экологичность продукции	-	-	+	+	+	+
Цена	От 5000 руб.	Индивидуально	От 800 руб./м <sup>2</sup>	От 1000 руб./м <sup>2</sup>	От 1200 руб./м <sup>2</sup>	От 700 руб./м <sup>2</sup>

# Размер рынка

**Проект направлен на переработку пивной дробины в экокожу – материал, используемый в производстве одежды, обуви и аксессуаров. Главные тренды на рынке в 2024 году.**

**Потребители всё чаще выбирают продукцию, произведенную с минимальным воздействием на окружающую среду. Экокожа становится популярной альтернативой натуральной коже, поскольку она не требует использования животных материалов.**

**Развитие технологий позволяет создавать экокожу, которая по своим характеристикам практически не уступает натуральной коже. Улучшение текстуры, долговечности и эстетики материала способствует его широкому применению в различных отраслях.**



# Ценностное Предложение



## Экологическая Ответственность

Наша эконожа из пивной дробины минимизирует отходы, снижая углеродный след. Это привлекательно для брендов, которые хотят продемонстрировать свою приверженность устойчивому развитию.



## Долговечность и Надежность

Натуральные волокна пивной дробины делают материал прочным и устойчивым к износу. Это увеличивает срок службы продукции, сокращая необходимость замены.



## Безопасность для Здоровья

Гипоаллергенность и отсутствие вредных химических добавок делает эконожу безопасным для ежедневного использования. Это важно для потребителей, заботящихся о своем здоровье.



## Инновационность

Наша уникальная технология переработки пивной дробины выделяет продукт на фоне конкурентов. Это привлекает внимание к новым экологичным решениям.

# Бизнес модель

**Мы предлагаем услугу переработки пивной дробины в экокожу с использованием уникальной технологии, позволяющей получать высококачественный материал.**

**Основные целевые сегменты клиентов. Наши основные клиенты – это дизайнерские студии и розничные магазины тканей. Уникальные преимущества продукта или услуги. Экологичность Качество Инновационность. Способы доставки продукта или услуги клиентам. Прямая продажа через собственный сайт и онлайн-магазин. Партнерство с дистрибьюторами и розничными сетями; Участие в выставках и ярмарках модной индустрии.**

**Поддержание взаимоотношений с клиентами. Регулярное обновление ассортимента и информирование о новинках. Программа лояльности для постоянных клиентов. Обеспечение технической поддержки и консультаций по использованию материалов.**

**Основные ресурсы для реализации бизнес-модели. Патентованная технология переработки пивной дробины. Оборудование для переработки и производства экокожи. Команда специалистов в области химии, биотехнологий и дизайна. Складские помещения и логистическая инфраструктура.**

## **Основные виды деятельности**

- **Сбор и подготовка пивной дробины;**
- **Процесс переработки и производство экокожи;**
- **Маркетинг и продвижение продукции;**
- **Научные исследования и разработка новых рецептур.**

**Основные партнеры и поставщики. Различные пивоварни сайт авито предоставляющие пивную дробину бесплатно.**

**Основные затраты и издержки. Закупка сырья (пивная дробина), амортизация оборудования, зарплата персонала, затраты на маркетинг и рекламу, транспортные расходы.**

**Модель монетизации. Доход от продажи экокожи производителям и дизайнерам. Лицензионные отчисления за использование технологии переработки.**



# ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

**Мы провели тщательный анализ затрат и прибыли, чтобы понять, как каждая единица продукции влияет на рентабельность.**

**Мы сосредоточились на оптимизации производственных процессов, минимизации затрат на материалы и энергию, а также на получении конкурентных цен на продажу эко-кожи.**



# ВОРОНКА ПРОДАЖ

**Для достижения успеха в продвижении экологической кожи из отходов пивоварения, необходимо выстроить эффективную воронку продаж. Она должна быть структурирована, чтобы привлекать внимание целевых сегментов, стимулировать интерес к продукции и переводить потенциальных клиентов в покупателей.**

- 1. Привлечение внимания: Участие в международной выставке моды, где демонстрируются образцы эконожи и рассказывается о процессе её производства.**
- 2. Интерес: Проведение презентации для группы заинтересованных дизайнеров и производителей, где подробно рассматриваются свойства и преимущества эконожи.**
- 3. Рассмотрение: Организация встречи с техническим директором крупной обувной фабрики для обсуждения возможностей использования эконожи в их продуктах.**
- 4. Принятие решения: Предложение фабрике тестового образца эконожи для проведения собственных испытаний и обсуждение условий контракта.**
- 5. Заключение сделки: Подписание договора на регулярные поставки эконожи с оговоренной периодичностью и условиями оплаты.**
- 6. Поддержка и удержание: Регулярное общение с представителем фабрики, решение возникающих вопросов, предложение новых разработок и улучшений.**

# ТРЕКШН-КАРТА

Этап	Дата начала	Основные достижения и показатели
Идея	Январь 2024	Формулировка бизнес-идеи, разработка концепции переработки пивной дробины в экокожу.
Прототип	Март 2024	Разработка первого прототипа экокожи. Начало тестирования сырья.
MVP	Июнь 2024	Запуск минимально жизнеспособного продукта (MVP) – первая партия переработанной экокожи.
Тестирование	Июль-август 2024	Тестирование экокожи с реальными клиентами (партнерские предприятия). Обратная связь по качеству.
Запуск	Ноябрь 2024	Официальный запуск продукта на рынок. Начало продаж экокожи, привлечение клиентов.

# КОМАНДА СТАРТАПА

Горст Екатерина Александровна  
Генератор идей

Навроцкая Ирина Владимировна  
Лидер команды

Леонова Виктория Викторовна  
Аналитик



# КОНТАКТЫ



**navroel02@mail.ru**