

Подписка на детское питание “Мамино меню”

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



По рекомендации врачей, когда ребенок достигает возраста 4ех месяцев, его нужно начать постепенно кормить детским питанием. **Подбор рациона детского питания** становится проблемой для родителей, так как он меняется и усложняется ввиду развития ребёнка. Ситуацию усугубляет **сложность похода в магазин и нехватка времени**. Родители часто заняты на работе и не могут уделять достаточно времени поиску и приготовлению здоровой пищи для своих детей.

Наша **доставка детского питания** решает **проблему подбора рациона** для детей, так как ИИ учитывает возраст, пол и уровень активности, все необходимые витамины и минералы, аллергические реакции на определенные продукты и диетические ограничения. Благодаря **быстрой доставке в любое удобное время**, мы решаем **проблему родителей**, связанную со **сложностью похода в магазин и нехваткой времени**.

РЫНОК

PAM 8,082 трлн ₺ (мир)

TAM 131 млрд ₺ (Россия)

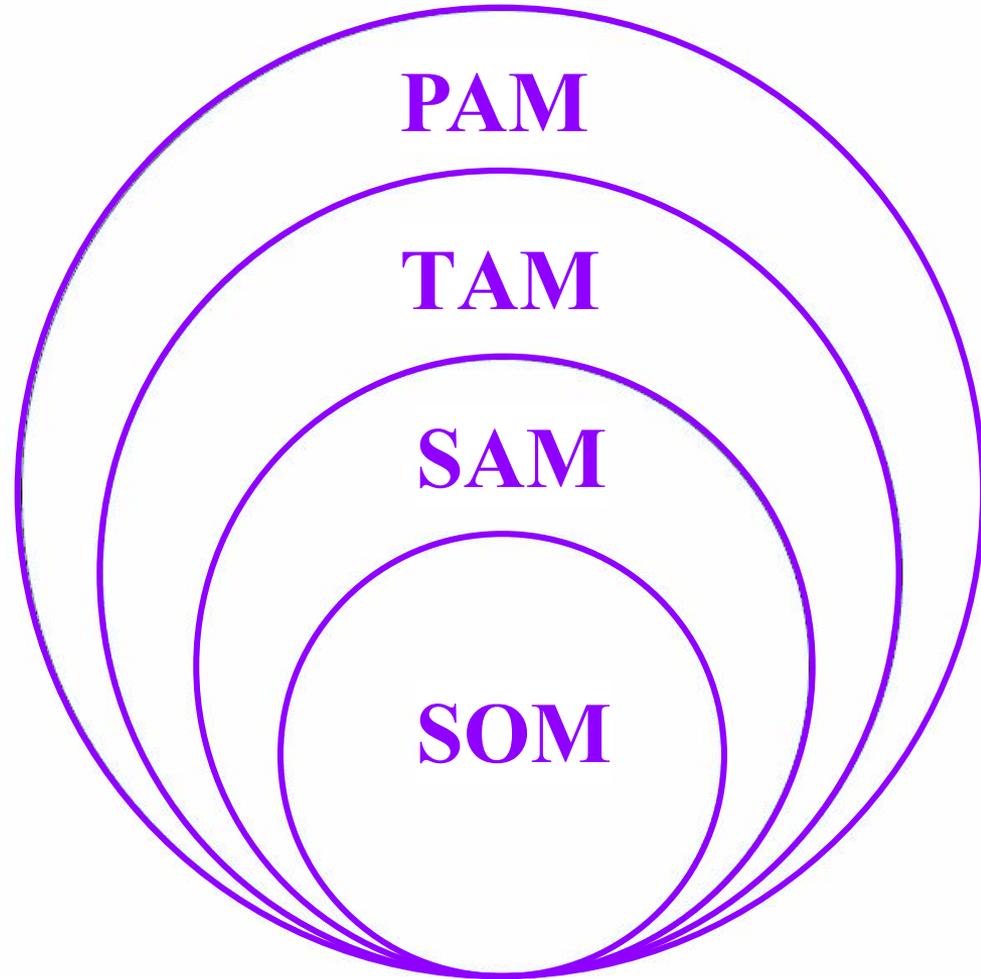
SAM 1,368 млрд ₺ (Казань)

SOM 91,225 млн ₺ (Наш)

TAM = **PAM** / (средняя ЗП в мире) / (население мира) * (средняя ЗП в России) * (население России)

SAM = **TAM** / (средняя ЗП в РФ) / (население РФ) * (средняя ЗП в Казани) * (население Казани)

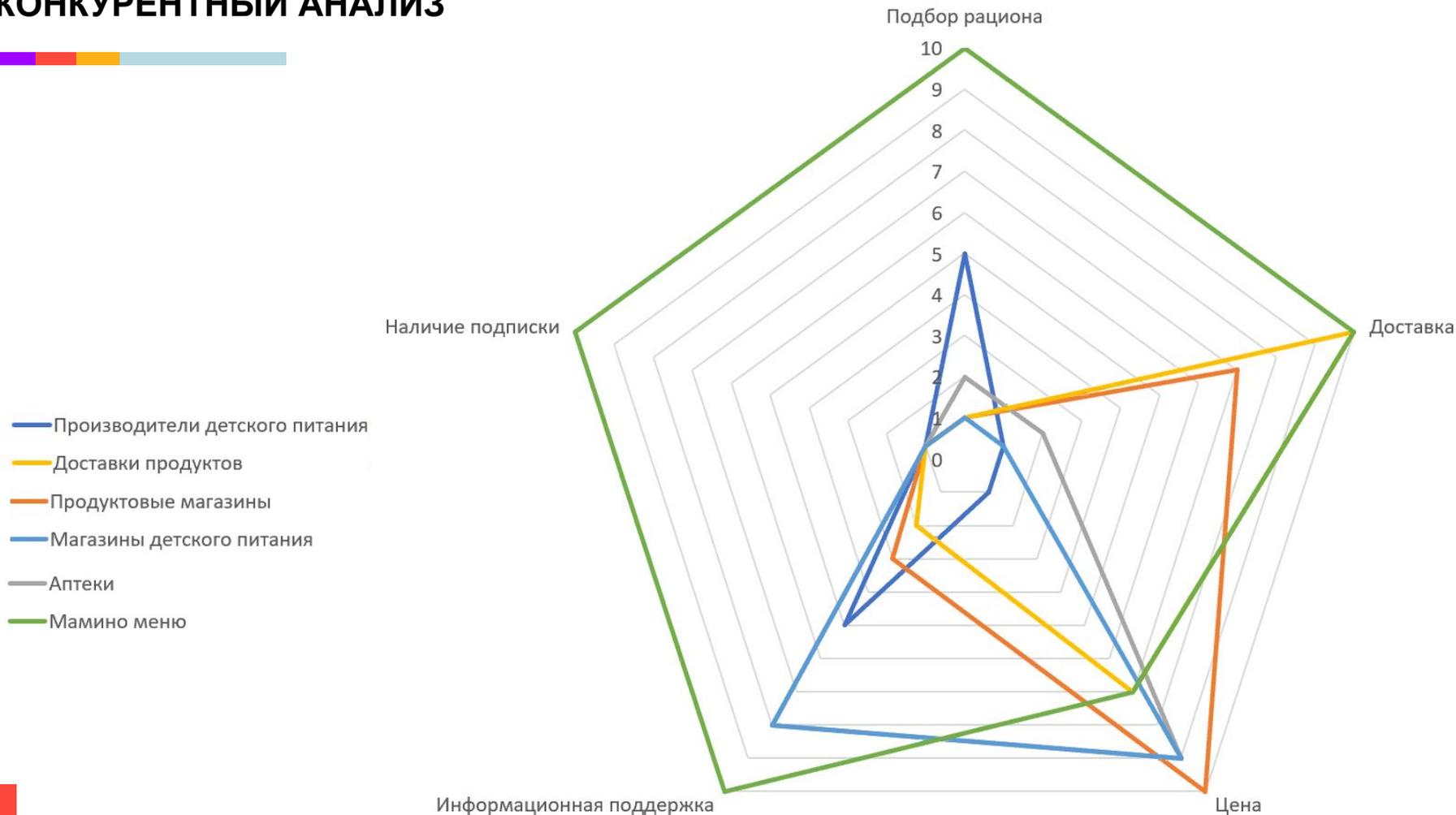
SOM = **SAM** * 1% (Мы планируем охватить 1% рынка детского питания в Казани)



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Конкурент	Подбор рациона (сбалансированное питание)	Наличие доставки	Цена	Информационная поддержка	Наличие подписки
Производители детского питания	+	-	+	+	-
Продуктовые магазины	-	-	+	-	-
Аптеки	-	-	+	+	-
Доставка продуктов	-	+	+	-	-
Магазины детского питания	-	-	+	+	-
Мамино меню	+	+	+	+	+

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры

Компании по производству детского питания

Арендодатели помещения

Врачи-диетологи

IT-разработчики

Дизайнеры

Компания по производству коробок

Типография

Корпоративные партнеры:

“РЖД” “Элекон”

“Татнефть”

Предполагаемые преимущества

Широкий ассортимент

Качество продуктов

Удобство и простота использования

Экономия времени и денег

Индивидуальный подход

Онлайн-заказ и отслеживание

Поддержка и консультации

Каналы

Социальные сети

Платформы Google AdWords, Facebook Ads и Instagram Ads.

Блоггинг и видеомаркетинг

Email-маркетинг

Участие в мероприятиях

Сайт

Корпоративные партнеры:

“РЖД” “Элекон”

“Татнефть”

Основные направления деятельности (код ОКВЭД):

Код ОКВЭД 47
розничная торговля без преобразования бывших товаров с осуществлением доставки.

Отношения с клиентами:

Быстрая, круглосуточная доставка

Подбор индивидуального рациона питания

Контроль качества

Информационная поддержка

Бесплатный подбор рациона

Скидка для 2 ребенка постоянного клиента

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



Основные ресурсы:

ИИ

Сайт

Техника

Склад

Команда

Упаковка

Детское питание

Сегменты клиентов:

молодые родители
детей возрастом от 4-
ех месяцев до 1.5 лет
со средним уровнем
доходов и выше,
проживающие в городе
Казань

Потоки выручки:

Доход от реализации
продукции

Способ привлечения финансовых ресурсов:

Получение грантовых
средств

Корпоративные
партнеры : “РЖД”,
“Элекон”, “Татнефть”

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Постоянные расходы за месяц:

Закупка питания – 3000*n

Закупка упаковки – 50*n

Печать наклеек и меню – 200*n

Аренда склада – 20 000

Коммунальные услуги – 5 000

Транспортные расходы (на бензин) – 200*n

Реклама – 100 000

Зарплата сотрудникам – 105 000

Налоги - 6% от выручки

Инвестиционные расходы:

Открытие ООО – 4 000

Создание сайта – 150 000

Залог за аренду склада – 20 000

Закупка мебели для склада – 50 000

Разработка дизайна – 20 000

Способы привлечения финансовых ресурсов:

Получение грантовых средств

Корпоративные партнеры :
“РЖД”, “Элекон”,
“Татнефть”

*n - количество клиентов

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Отчет о прибылях и убытках (Income statement)

		янв.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24
Количество покупателей		30	51	86	123	159	207	269	350	420	504
Выручка	руб.	300000	507000	856830	1225267	1592847	2070701	2691911	3499485	4199382	5039258
Переменные расходы	руб.	99300	167817	283611	405563	527232	685402	891023	1158329	1389995	1667994
Постоянные расходы	руб.	325000	325000	325000	325000	325000	325000	325000	325000	325000	325000
Себестоимость	руб.	424300	492817	608611	730563	852232	1010402	1216023	1483329	1714995	1992994
Валовая прибыль	руб.	-124300	14183	248219	494704	740615	1060299	1475889	2016155	2484386	3046264
Инвестиции	руб.	244000									
ЕБИТДА	руб.	-368300	14183	248219	494704	740615	1060299	1475889	2016155	2484386	3046264
Прибыль до налогообложения	руб.	-368300	14183	248219	494704	740615	1060299	1475889	2016155	2484386	3046264
Ставка налога на прибыль	%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Налог на прибыль	руб.	18000	30420	51410	73516	95571	124242	161515	209969	251963	302355
Чистая прибыль за месяц	руб.	-386300	-16237	196809	421188	645044	936057	1314374	1806186	2232423	2743908
Чистая прибыль	руб.	-386300	-402537	-205728	215460	860504	1796561	3110935	4917121	7149545	9893453

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Инвестиционные затраты	
Открытие ООО	4000
Создание сайта	150000
Залог за аренду склада	20000
Закупка мебели для склада	50000
Разработка дизайна	20000
	244000

Переменные расходы	
Закупка питания	3000
Закупка упаковки	50
Печать наклеек и меню	200
ГСМ	60
	3310

Постоянные расходы	
Аренда склада	20 000
Коммунальные услуги	5000
Реклама	100000
ЗП	200 000
	325 000

Количество первых клиентов	30
Коэффициент возрастания чел/мес	1,3
Цена для клиента	10000

Требуемые вложения	
Инвестиционные затраты	325 000
Переменные расходы	283611
Постоянные расходы каждые 2 мес.	650000
	1258611

КОМАНДА ПРОЕКТА

Смирнова Юлия



Директор

Клементьев Максим



Руководитель отдела
по маркетингу

Шарапова Алсу



Дизайнер

Ворончихин Егор



Проджект- менеджер

КОМАНДА ПРОЕКТА

Боронников Никита



Директор по логистике

Вилохина Анастасия



Руководитель отдела продаж

Назаров Беркент



Директор по IT

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА



1. Изучение рынка и определение целевой аудитории
2. Разработка ассортимента продуктов и услуг
3. Создание платформы для приема заказов и отслеживания статуса доставки
4. Заключение договора на аренду склада и оборудование склада
5. Заключение договоров с поставщиками и транспортными компаниями
6. Запуск рекламной кампании для привлечения клиентов
7. Обучение персонала работе
8. Анализ результатов и корректировка стратегии развития
9. Создание системы управления запасами и логистики
10. Открытие доставки в других городах
11. Создание приложения для Android и iOS и его интеграция с социальными сетями и сайтом

С нами можно связаться:



Ворончихин Егор
+7 (912) 752-55-60



Смирнова Юлия
+7 (908) 309-88-08



Клементьев Максим
+7 (905) 199-35-40



Вилохина Анастасия
+7 (904) 670-33-60



С нами можно связаться:



Шарапова Алсу

+7 (917) 799-43-74



Боронников Никита

+7 (967) 452-90-33



Назаров Беркант

+7 (927) 401-68-45

