

# АКАДЕМИЯ ИННОВАТОРОВ



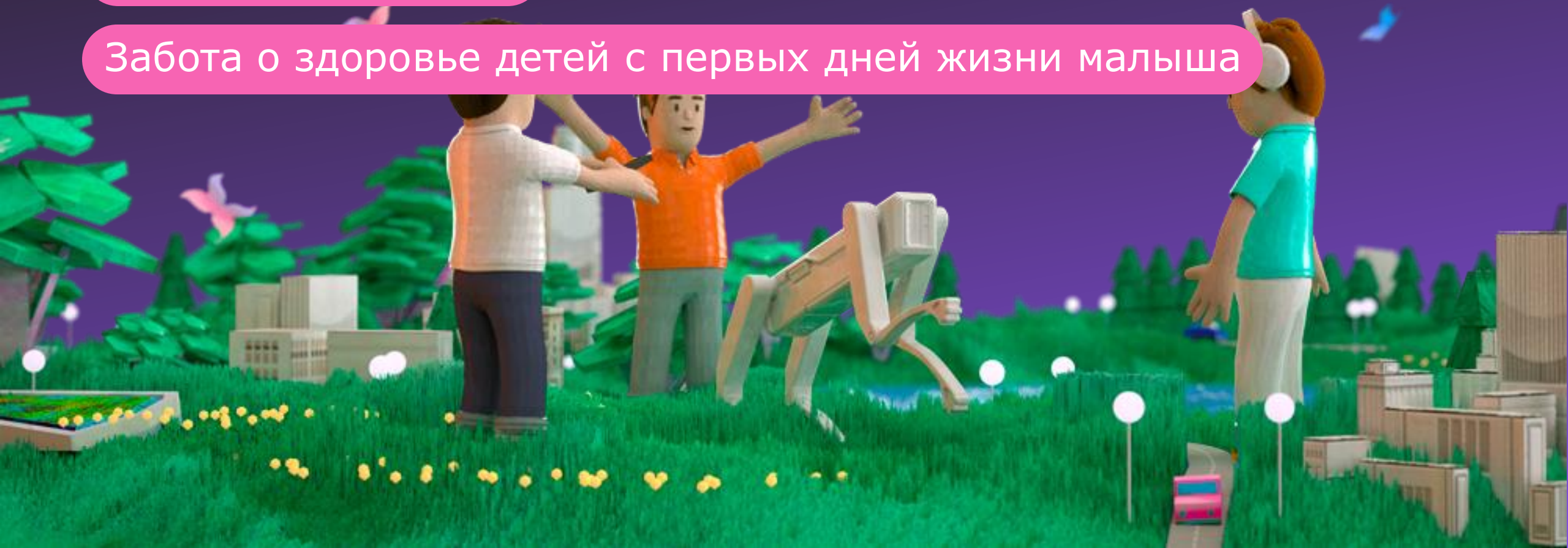
ДЕПАРТАМЕНТ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
МОСКВЫ

## КозявкинЪ

Забота о здоровье детей с первых дней жизни малыша





## Описание проекта

Технологически - ориентированная компания, создающая безопасные решения для ухода за младенцами. Наш основной продукт — очиститель для носа и ушек малыша. Очиститель имеет уникальный формат «2-в-1» и помогает решить проблему, актуальную для 8 из 10 родителей\*.



### Сертификация/ Патентование

Письмо от Росздравнадзора - товар не является медицинским; Зарегистрирован товарный знак; Получен патент на промышленный образец ЕЭАС; Патент на полезную модель в процессе рассмотрения в Роспатенте; Оформлен добровольный сертификат качества на товар.

### Безопасность и удобство

Дизайн в виде головы жирафа предотвращает попадание устройства слишком глубоко в нос или уши малыша;  
Механизм использования прост и интуитивно потянет;  
Портативный - удобно брать с собой; Изготовлен из экологически - чистых материалов.

### Забота о здоровье

Помогает малышу свободно дышать; Обеспечивает здоровый сон; Снижает риск респираторных заболеваний и аллергий.

\* - По данным проведённого CustDev: 100 респондентов прошли тестирование, 10 респондентов записали интервью.



## Проблема

Родители часто сталкиваются с трудностью выбора безопасных и эффективных инструментов для ухода за детьми.

### Описание проблемы

Сопельки и козявки не способны к транспортировке реснитчатым эпителием, тем самым их следует удалять из носового прохода, чтобы укрепить здоровье и облегчить или уменьшить симптомы, связанные с ринитом или синуситом, включая нарушение сна, головную боль, неприятный запах изо рта, кашель и заложенность носа. Грудные дети особенно нуждаются в такой помощи, так как не могут справиться с данной проблемой самостоятельно.

### Текущие решения

Существующие решения (соплеотсосы, ватные палочки, электронные аспираторы) часто неудобны, неэффективны или дороги.

### Вывод

Рынок ухода за детьми огромен, но текущие решения в России и странах СНГ не всегда полностью удовлетворяют потребности потребителей.





## Решение и Преимущества



\* По данным проведённого CustDev: 100 респондентов прошли тестирование, 10 респондентов записали интервью.

## КОЗЯВКИНЬ

Больше  
никаких слёз!





## Технологические особенности продукта



## Наличие интеллектуальной собственности

Письмо от Росздравнадзора - товар не является медицинским; Зарегистрирован товарный знак; Получен патент на промышленный образец ЕЭАС; Патент на полезную модель в процессе рассмотрения в Роспатенте; Оформлен сертификат качества на товар.

## Конкурирующие смежные технологии

Импортзамещение очистителя бренда Oogiebear (США)



## Целевая аудитория



### Наши покупатели

Молодые родители, которые ценят удобство, эффективность и безопасность при уходе за своими детьми. Они приобретают КозявкинЪ, потому что он предлагает инновационное и безопасное решение для удаления носовой слизи и ушной серы у младенцев. Они действуют, ориентируясь на потребности своих детей и ищут продукты, которые помогут им обеспечить комфорт и безопасность своим малышам.

### География

- Города среднего и крупного размера в России.
- Регионы с высокой плотностью населения, где больше молодых семей с младенцами.

### Демография

- Молодые родители. (возраст от 20 до 40 лет), у которых есть младенцы или маленькие дети.
- Женщины, как основные пользователи продукта, но могут быть и мужчины, заботящиеся о детях.

### Психография

- Заботливые и ответственные родители, которые стремятся обеспечить комфорт и безопасность для своих детей.
- Практичные и целустремленные люди, готовые использовать инновационные решения для ухода за младенцами.

### Поведение

- Покупатели, которые ищут эффективные и безопасные средства для ухода за носом и ушами своих детей.
- Люди, ориентированные на здоровый образ жизни и готовые использовать натуральные и безопасные продукты для своих детей.

### Потребности

- Обеспечение комфорта и чистоты для детей.
- Упрощение процесса очистки носа и ушей младенцев.
- Поиск инструментов, которые делают уход за малышами более удобным и приятным.



## Бизнес - модель

|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
| <b>Ключевые партнеры</b><br>Производители силиконовой и пластмассовой продукции;<br>Дистрибьюторы детских товаров и аптечные сети;<br>Логистические компании;        | <b>Ключевые направления деятельности</b><br>Создание и совершенствование безопасных и удобных устройств для ухода за носом, ушами и<br><br><b>Ключевые ресурсы</b><br>инновационные разработки, высококачественные материалы, партнёры с надёжными и сертифицированными мощностями, маркетинговые и дистрибуционные каналы | <b>Ценностное предложение</b><br>Предоставляем безопасные, инновационные и удобные решения для ухода за младенцами, которые помогают родителям заботиться о здоровье своих детей. | <b>Взаимоотношения с клиентами</b><br>Обслуживание через платформы продаж (напр. WB);<br>Поддержка клиентов через отзывы, рейтинги и сервисы обратной связи на торговых площадках<br><br><b>Каналы сбыта</b><br>Онлайн платформы (WB/ Ozon/ Детский Мир и др.)<br>Детские магазины<br>Социальные сети<br>Аптечные сети, Мед. учреждения, экспортные и оптовые продажи <i>(в процессе)</i> | <b>Потребительские сегменты</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Родители новорожденных и малышей</li><li>Будущие родители</li><li>Медицинские учреждения и педиатры</li><li>Дистрибьюторы и ритейлеры детских товаров</li></ul> |
| <b>Структура затрат</b><br>Производственные и научные затраты<br>Персонал и операционные расходы<br>Логистика/ Комиссия<br>Затраты на сертифицирование и продвижение |  |   | <b>Источники доходов</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Продажа продукты гигиены для малышей</li><li>Продажа дополнительных аксессуаров</li></ul>  |   |



## Объём рынка РФ



### Средняя рождаемость в России

| Страна | Численность населения (млн) | Коэффициент рождаемости (рождений на женщину) | Общее число рождений в год (млн) |
|--------|-----------------------------|---|----------------------------------|
| Россия | 146.15                      | 1.41  | 1.21 млн.                        |

**Частота покупок:** Средняя семья приобретает комплект палочек для носа и ушей 2-4 раза в год.

**Средний годовой доход** на одного клиента (при минимальных условиях: 1 покупка в год = 1 товар): 800 руб.

SAM – 40% от TAM; SOM – 17% от SAM.





## Ключевые показатели эффективности

### Финансовые показатели:

- **Выручка:** ежемесячная продажа продукции (цель – 3 000 единиц)
- **Рентабельность продаж:** составляет **65%** при себестоимости единицы 250 рублей и розничной цене 690–890 рублей.
- **Средний чек:** постоянное увеличение среднего чека за счет допродаж и увеличения количества SKU и аксессуаров.

### Показатели рынка и клиентов:

- **Доля повторных покупок:** 30% покупателей возвращаются за следующими заказами.
- **Увеличение клиентской базы:** ежемесячный прирост подписчиков и покупателей в соцсетях и маркетплейсах.
- **Конверсия в покупку:** 10–12% в зависимости от рекламной кампании.

### Маркетинговые метрики:

- **Охват аудитории:** ежемесячный рост вовлеченности в соцсетях и образовательных активностях (до 50 000 человек).
- **Число положительных отзывов:** средний рейтинг продукта на маркетплейсах – **4.8** из 5.

### Производственные показатели:

- **Снижение затрат:** оптимизация процессов производства и логистики позволяет удерживать себестоимость на стабильном уровне.
- **Скорость масштабирования:** ежеквартальное расширение ассортимента и географии продаж, выход на международный рынок.



## Конкуренты

| Конкурент                             | Его описание   | Как вы его победите?  | Дополнительная информация   |
|---------------------------------------|--|---|---|
| Отривин Бэби<br>Roxy-Kids<br>Baby Vac | <b>Соплеотсос</b><br>Устройство состоящее из трубки, один конец которого вставляется в рот родителя, а другой - находится в носу у ребёнка. Содержимое носа всасывается через трубку на вдохе. | 1. Удобство и быстрота использования<br>2. Компактность и многоразовость использования<br>3. Борьба с козявками<br>4. Конкурентная цена<br>5. Не нужно менять фильтры | Не может полностью удалить слизь из носа младенца; Необходима постоянная замена фильтров; Неудобен в использовании; Не борется с засохшей слизью; Не подходит для ушей. |
| B. Well                               | <b>Электрический аспиратор</b><br>Устройство, которое работает от батареек или аккумулятора и самостоятельно создает вакуум благодаря которому всасывается слизь.                              | 1. Конкурентная цена<br>2. 2 в 1: для ушек и носа<br>3. Не нужно заряжать/ покупать батарейки<br>4. Удобно брать с собой<br>5. Боремся с козявками                    | Высокая цена; Необходимо заряжать/ Покупать батарейки; Не борется с засохшей слизью; Не предназначен для ушек   |
| Pigeon и аналоги                      | <b>Ватные палочки</b>  | 1. Безопасность использования<br>2. Многоразовость<br>3. Борьба с козявками<br>4. Лояльность к клиенту  | Не предназначен для чистки носа младенца; Не позволяет контролировать глубину проникновения, может травмировать малыша  |



| Товар<br>КозявкинЪ         | SKU                  | Цена без<br>скидки | Скидка<br>а % | Цена со<br>скидкой | Себесто-<br>имость | Комиссия<br>/<br>Хранение<br>% | Комиссия /<br>Хранение<br>РУБ. | Доставка | Эквайринг /<br>Штраф /<br>Возврат и<br>иное | Маркетинг | Сотрудники<br>и з/п | Налог 7% | Прибыль  | Затраты<br>на 1 ед. | Маржинальность |
|----------------------------|----------------------|--------------------|---------------|--------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------|---|-----------|---------------------|----------|----------|---------------------|----------------|
| Очиститель<br>1 ед.        | оранжвый             | 810,00 Р           | 14            | 696,60 Р           | 70,00 Р            | 17%                            | 118 Р                          | 80,00 Р  | 34,83 Р                                     | 55,73 Р   | 55,73 Р             | 48,76 Р  | 233,13 Р | 463,47 Р            | 33%            |
|                            | розовый              | 810,00 Р           | 14            | 696,60 Р           | 70,00 Р            | 17%                            | 118 Р                          | 80,00 Р  | 34,83 Р                                     | 55,73 Р   | 55,73 Р             | 48,76 Р  | 233,13 Р | 463,47 Р            | 33%            |
|                            | синий                | 810,00 Р           | 14            | 696,60 Р           | 70,00 Р            | 17%                            | 118 Р                          | 80,00 Р  | 34,83 Р                                     | 55,73 Р   | 55,73 Р             | 48,76 Р  | 233,13 Р | 463,47 Р            | 33%            |
| Очиститель<br>1 ед. + кейс | оранжвый             | 1040,00 Р          | 14            | 894,40 Р           | 90,00 Р            | 17%                            | 152 Р                          | 80,00 Р  | 44,72 Р                                     | 71,55 Р   | 71,55 Р             | 62,61 Р  | 321,92 Р | 572,48 Р            | 36%            |
|                            | розовый              | 1 040,00<br>Р      | 14            | 894,40 Р           | 90,00 Р            | 17%                            | 152 Р                          | 80,00 Р  | 44,72 Р                                     | 71,55 Р   | 71,55 Р             | 62,61 Р  | 321,92 Р | 572,48 Р            | 36%            |
|                            | синий                | 1 040,00<br>Р      | 14            | 894,40 Р           | 90,00 Р            | 17%                            | 152 Р                          | 80,00 Р  | 44,72 Р                                     | 71,55 Р   | 71,55 Р             | 62,61 Р  | 321,92 Р | 572,48 Р            | 36%            |
| Очиститель<br>2 ед. + кейс | оранжвый/<br>розовый | 1 400,00<br>Р      | 15            | 1 190,00 Р         | 125,00 Р           | 17%                            | 202 Р                          | 80,00 Р  | 59,50 Р                                     | 95,20 Р   | 95,20 Р             | 83,30 Р  | 449,50 Р | 740,50 Р            | 38%            |
|                            | оранжевы<br>й/ синий | 1 400,00<br>Р      | 15            | 1 190,00 Р         | 125,00 Р           | 17%                            | 202 Р                          | 80,00 Р  | 59,50 Р                                     | 95,20 Р   | 95,20 Р             | 83,30 Р  | 449,50 Р | 740,50 Р            | 38%            |
|                            | синий/<br>розовый    | 1 400,00<br>Р      | 15            | 1 190,00 Р         | 125,00 Р           | 17%                            | 202 Р                          | 80,00 Р  | 59,50 Р                                     | 95,20 Р   | 95,20 Р             | 83,30 Р  | 449,50 Р | 740,50 Р            | 38%            |

## История проекта. Динамика развития

Идея проекта пришла ко мне во время декрета, когда я столкнулась с проблемой заложенности носика у моего малыша. Это мешало ему спокойно спать и кушать, а существующие решения — ватные палочки, аспираторы и соплеотсосы — оказались неудобными и неэффективными. Тогда я решила создать собственное устройство, которое помогло бы не только моему ребенку, но и другим родителям справляться с этой задачей легко и комфортно.



**Март 2023** – Регистрация юр. лица

**Апрель 2023** – Тестирование спроса: Заключение договора на производство пресс-формы и отливку 1000 ед. Заключение договоров с маркетплейсами

**Июнь 2023** – Получение разрешительных документов на продукт, сертификация, отказное письмо от Росздравнадзора, оформление товарного знака

**Август 2023** – Выигран грант Мама – предприниматель в Москве (100 тыс. руб.), первые упоминания в СМИ (Ведомости, газета Метро, газета Вечерняя Москва, VC.RU и иные)

**Сентябрь 2023** – Участие в выставке Мир Детства 2023. Получен Сертификат за лучший кейс МБМ МОС. Старт продаж. Выход на маркетплейсы.

**Декабрь 2023** – Проект вошёл в 30—ку лучших проектов за всю историю программы «Мама предприниматель». Массовое производство: заключён Договор на производство пресс-формы для отливки 10 тыс. ед. товара в мес. с ООО ТРИКАПЛАСТ.

Объём продаж (сент-дек. 23) - 700 тыс. руб., средняя оценка товара: 4,7.

**Март 2024** – Выигран грант 1 млн. руб. «Создай Наше» от АСИ.

**Август 2024** – Прохождение акселерационной программы МСП, Сертификат. Расторжение Договора с ООО Трикапласт (в связи с неисполнение обязательств).

Объём продаж (март-август 23) - 1,2 млн. руб., средняя оценка товара: 4,7.

**Октябрь 2024** – Заключен Договор на производство пресс-формы с ООО РОТОСНАБ.

**Декабрь 2024** – Получен патент на промышленный образец в ЕАЭС, патент на полезную модель в Роспатенте – в процессе рассмотрения.



## Команда



**Алексей Харламов**

Основатель

Финансовый директор, наставник  
по проекту

**Образование:** НИУ ВШЭ, ESADE BUSINESS SCHOOL (Барселона, Испания); Курсы: - Product Heroes Ильи Красинского; JTBD Вани Замесина

**Место работы:** Банк Tinkoff, Product manager

**Достижения:** Руководжу более 100 проектами связанных с обслуживанием юр. лиц в Tinkoff + 1 личный проект - КозявкинЪ



**Екатерина Харламова**

Основатель

Генеральный директор  
Менеджер проекта

**Образование:** BABT, НИУ ВШЭ (Москва, Россия); Курсы: Стартап школа МБМ, Наставничество МБМ, Tinkoff Education

**Место работы:** Calzedonia Group, Старший юрист

**Достижения:** Выиграла грант "Мама - предприниматель" в Москве, вошла в 30-ку лучших из 3 000 проектов программы. Участие в выставке "Мир детства 2023 г.", Получила сертификат за лучший кейс от МБМ.МОС.



**Юлия Сазоненко**

Арт – директор

**Образование:** Fashion Institute of Technology (г. Нью-Йорк, США); Курсы: - Графический Дизайнер, Арт- Директор, продвижение рилс (Skillbox, Design Wonderland, Wowreels 3.0 ; Process Communication Model

**Место работы:** фриланс

**Достижения:** Придумала концепцию бренда, создала дизайн, Сделала сайт, Нашла и обучила SMM- специалиста, Отвечает за продвижение в соц, сетях.





## Контактное лицо



### Харламова Екатерина Николаевна

Регион проживания основателя:

г. Москва

Возраст основателя: 28 лет

Сайт проекта: <https://kozyavkin.ru/>

Контакты для связи

Телефон: 89932800069

Telegram: [@kozyavkinru](https://t.me/kozyavkinru)

Вконтакте: [КозьявкинЪ](https://vk.com/kozyavkinr)