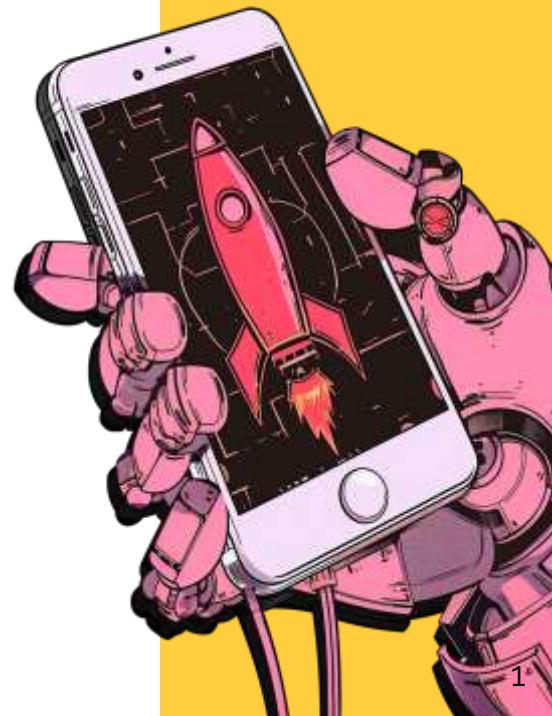


Фермерские холодильники

Мы не просто предлагаем еду — мы меняем подход к перекусам и заботимся о вашем здоровье!



АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

- 1 Здоровый образ жизни
- 2 Удобство и скорость
- 3 Свежесть и качество



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



ПРОБЛЕМА

1. Ограниченность во времени
2. Недостаток здоровых перекусов и обедов
3. Недоступность здоровой пищи

РЕШЕНИЕ

- *Доступ к здоровому питанию*
- *Прозрачность состава*
- *Мобильное приложение*
- *Антимикробная технология*
- *Утилизация отходов*



РЫНОК

B2C - прямая продажа конечным потребителям через автоматы-холодильники в общественных местах



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- **создание ценностей** - формируем благодаря качественному продукту и мобильному приложению
- **отношения с потребителями** - активное взаимодействие с клиентом через приложение
- **поставщики** - партнерские отношения с локальными производителями
- **финансовые ресурсы** - привлечение инвестиций, сотрудничество
- **каналы продвижения** - социальные сети, контент - маркетинг

КОМАНДА СТАРТАПА

ФАМИЛИЯ ИМЯ	РОЛЬ	ЧТО БУДЕШЬ ДЕЛАТЬ?	ОПЫТ и КОМПЕТЕНЦИИ
Мартиросян Роза	Производитель	Разработка продукта, который удовлетворяет потребности и ожидания клиентов	Концентрация
Данилова Маргарита	Администратор	Планирование деятельности	Надежность
Кудрявцева Ирина	Предприниматель	Привлечение ресурсов и партнеров	Риск
Миллер Алина	Администратор	Анализ рынка	Способность мыслить стратегически
Пономарева Дарья	Предприниматель	Поиск или создание новых идей	Креативность
Нарваева Александра	Интегратор	Проведение переговоров	Коммуникабельность

Запрос

Мы ищем инвестиции для масштабирования нашего проекта — установки первых "Фермерских холодильников" - в точках - Аэропорт, бизнес центр Галактика. Также нам нужна поддержка в маркетинге и развитии приложения.

КОНТАКТЫ ЛИДЕРА



@MCBLUEEE

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

план-график на ближайшие две-три недели.

ФОРМУЛА ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Мы, компания X,

выгода

отличие ...

доказательство

РЕШЕНИЕ

- *Какое оборудование, помещения и программное обеспечение нужны для производства продукта?*
- *Какие материалы, расходники и другие ресурсы потребуются для производства 1 шт. продукта?*
- *Какие технологические операции и действия нужно выполнить для производства 1 шт. продукта?*

слайд на тренинге “Дизайн-спринт” не используется, не удалять(!) нужен будет в дальнейшей работе

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Опишите ваши текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.

**слайд на тренинге “Дизайн-спринт” не используется,
не удалять(!) нужен будет в дальнейшей работе**

КОНКУРЕНТЫ

- *Перечислите основных конкурентов (как прямых, так и косвенных).*
- *Опишите ваше преимущество, за счет чего вы сможете преодолеть конкурентов или отстроиться от них.*