

This is my gift!

поможем с выбором подарка для ваших близких

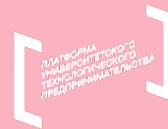
20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



ТОМСКИЙ
ПОЛИТЕХ



ОТКРЫТЫЕ
ИННОВАЦИИ
старт-студии



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Каждый день тысячи людей в России сталкиваются с выбором подарка. Зачастую проблема заключается в том, что люди не знают что вообще можно подарить и какой предмет был бы полезен, учитывая интересы того кому дарят.

Опираясь на исследования и опросы около 86% людей дарят деньги, так как не знают, что подарить.

Используя интернет ресурсы и сотрудничая с маркетплейсами можно создать интернет-услугу по подбору подарка по персональным данным: сумма подарка, интересы получателя, сроки доставки.





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Поставщики маркетплейсов, которые продают товары следующих категорий:

- 1) декор помещения
- 2) одежда
- 3) косметика декоративная
- 4) косметика уходовая
- 5) кухонная утварь
- 6) техника мелкая
- 7) игрушка
- 8) украшения (ювелирные или бижутерия)
- 9) книги
- 10) другие категории, которые могут восприниматься, как подарок



АУДИТОРИЯ потребителей

Потребители:

1. **Студентка Марина, 19 лет.** Отличница, учится на медицинской специальности, одновременно с этим проходит практику в больнице и ухаживает за бабушкой. Обладает техническим складом ума. Совершенно нет времени на выбор подарка лучшей подруге на день рождения.
2. **Директор крупной компании Александр, 35 лет.** Двое детей, не женат. Работает с переработками и иногда даже на выходных. Возможности нанять персонального помощника нет. Трепетно и щепетильно относится к выбору подарка, но сам его придумать не может.
3. **Школьница Таисия, 15 лет.** Нет возможности ездить по магазинам, так как живет в поселке городского типа, а мама не отпускает девочку одну до города. Постоянно пользуется маркетплейсами, но их алгоритмы не могут позволить найти ей уникальный и интересный подарок, а в магазины времени ехать нет.
4. **Пенсионерка Надежда, 59 лет.** Хочет подарить внукам подарки, которые им понравятся, но не знает трендов. Прошлые подарки бабушки не вызвали восторга у внуков и она не знает у кого попросить совета. Активно пользуется интернетом и знает о маркетплейсах.



ПРОБЛЕМА

- С которой сталкивается потребитель:

В нашей жизни часто приходится выбирать подарки разным людям на разные события. Зачастую людям тяжело подобрать качественный и нужный подарок. Причиной может быть нехватка свободного времени на выбор подарка; незнание предпочтений получателя подарка; нехватка творческого подхода к выбору подарка;

- С которой сталкивается покупатель:

Из-за огромного количества товаров, у поставщиков появляется высокая конкуренция. Присутствует низкая маржинальность. Многие продукты не видят покупатели. Поставщики могут не видеть, что их товар можно "продавать" как подарок.



РЕШЕНИЕ

Для потребителей

- Сайт предоставляет возможность индивидуального подбора подарков. Вы можете указать возраст, профессию, интересы, хобби, предпочтения вашего друга, а алгоритм подберет наиболее подходящие варианты.
- Кроме того, каждый подарок сопровождается ссылкой на продукты на популярных маркетплейсах. Это позволит легко приобрести выбранный подарок, не тратя время на поиск в различных магазинах.

Для покупателей

- Демонстрация продукта поставщика в новом свете. Добавление продукту статуса “подарок”, увеличивает число потенциальных покупателей.
- Дополнительная реклама для товара поставщика

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Большой выбор, бесплатно, быстро!

Мы компания "This is my gift!", мы помогаем клиентам, пользователям интернета, подобрать качественный и нужный подарок по индивидуальному запросу на любое событие, помогая сэкономить время, нервы и деньги.

Вы можете быть уверены, что ваш подарок будет не только оригинальным, но и полностью соответствующим интересам получателя.

КОНКУРЕНТЫ

Вес каждого фактора равен 1

Факторы	Наша платформа "This is my gift!"	dari.gifts	generator-podarkov.sima-land.ru	chto-to.ru	giftpodari.ru	colapsar.ru	podarki.ru	приложение YOUFF
Стоимость подбора	1	1	1	0	1	1	1	1
Внешний вид	1	0,8	0,9	1	0,6	0,6	0,6	1
Удобство использования	1	1	1	1	1	0,5	0,6	1
Развернутость анкеты	1	0,8	0,5	-	0,3	0,8	0,2	1
Качество подбора	0,9	0,9	0,5	-	0,7	0,5	0,5	0
Необычные варианты	1	1	0,5	-	0,8	1	0,8	0
Количество предложенных вариантов	0,9	0,7	0,7	-	0,9	1	1	0
Ссылка на товар	1	0	1	-	1	1	1	0
Собственная продукция	0,5	0	0	1	0	0	0	0
ИТОГ (max 9)	8,2	6,2	6,1	3+	6,8	6,7	5,6	4

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Мы разработаем сайт, который будет подбирать подарок по индивидуальным критериям. На каждое предложение будет актуальная ссылка на маркетплейсах.

Для пользователей сайта услуга совершенно бесплатна.

Коммерциализация заключается в том, чтобы размещать товары с ссылками, тех продавцов, кто купил это размещение в качестве "рекламы" своего товара.

Помимо этого, зарабатывать размещением рекламных интеграций с компаниями по доставке цветов и десертов, упаковке подарков.

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

У нас есть идея и крутая команда!
Мы участники акселератора!
Проработана концепция сайта
Создан дизайн
Идёт стадия создания MVP

Выбери идеальный подарок

Нет времени? Или? Ты не знаешь, что? Мы предлагаем тебе выбрать идеальный подарок для своих близких!

[Найти!](#)



Полностью кастомизированный подбор

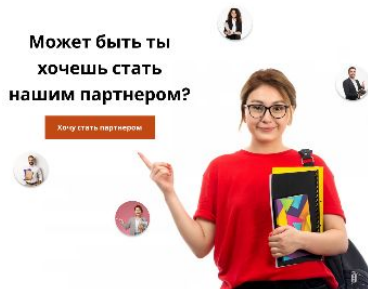
- Друзья! Парень! Брат! Подберем для всех
- Пришли ссылку сразу на выбранный товар
- Совершенно бесплатно

Начни выбор с небольшого теста, чтобы мы поняли твой запрос



Может быть ты хочешь стать нашим партнером?

[Хочу стать партнером](#)





РЫНОК

РЫНОК, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции;

- Мы работаем на рынке B2C;
- Наша ЦА из B2B - это 30000 компаний (Среднее количество поставщиков на 1 маркетплейсе);
- Наше решение будет стоить 2 000 (за размещение рекламы) рублей - это 60 млн. рублей;
- Хотим заработать в первый год - (около 1 тысячи поставщиков) 2 млн. руб.;

КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Шачнева Полина	
ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО)	Михалко Анастасия	
МАРКЕТОЛОГ (СМО)	Леднева Екатерина	



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи
 - 1) создание боксов для продажи и готовых идей подарка
 - 2) привлечение реальных поставщиков
 - 3) планирование рекламных акцийВариант масштабирования (подключение ЦА из других городов)

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
разработка MVP	20.01.24	Полина
тестирование опроса поиска подарков	29.12.23	Екатерина
разработка маркетинговой стратегии	15.01.24	Екатерина
поиск первых 10 поставщиков	15.03.24	Анастасия



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

ТГ: https://t.me/Shash_ka

телефон: 8-999-468-46-77

VK: <https://vk.com/polyandrosya>

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!