



Edema Camera

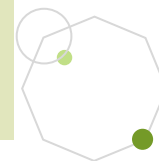
Презентация для воркшопа



EDEMA
CAMZ

О нас

Наша команда занимается организацией фотосъемок, в которых будут соблюдены все условия, чтобы человек мог раскрепоститься.



Сегменты клиентов



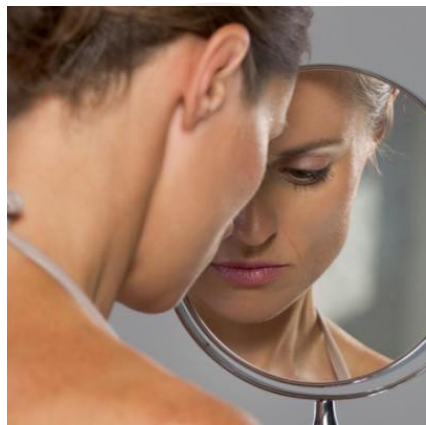
- Наш потенциальный клиент-молодежь с 12 до 25 лет ,возможно имеющие некоторые проблемы с принятием себя , но способные на контакт.
- Отношения с клиентами наша команда хочет поддерживать исключительно дружеские и мирные. Т.к. наш проект изначально был посвящен любви к себе , мы решили ,что на фотосессии наша команда максимально будет стараться настроить клиента на раскрепощение.



Проблемы, которые решает наша команда:



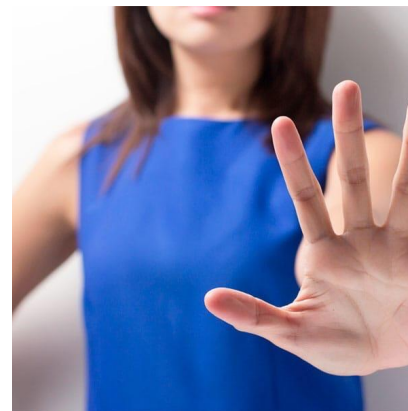
Непринятие себя



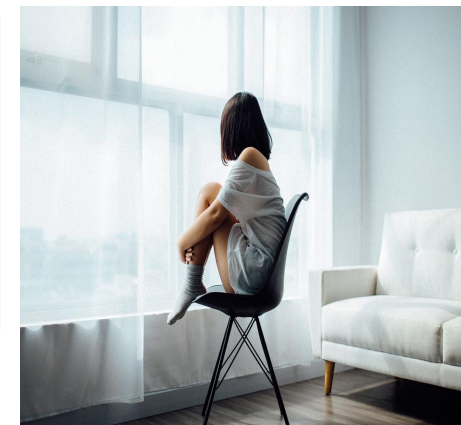
Комплексы по поводу своей внешности



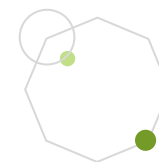
Скованность перед камерой



Неуверенность в себе



Одиночество



Заказав у нас фотосессию ,
вы получаете:



**Фотосъемку в
студии**



**Приятную
атмосферу**



Новые знакомства

Ваш логотип или название



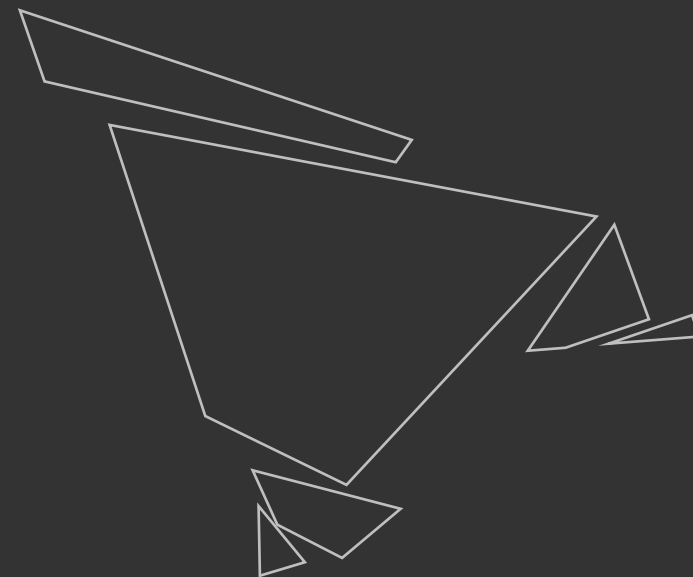


Итоги **Customer Discovery**

- Наш продукт обладает доступной ценой
- Наш продукт подходит многим людям , которые испытывают проблемы с принятием себя
- Наша команда будет стараться находить особый подход к каждому клиенту
- Наша команда сможет предоставить клиентам разные локации для проведения фотосессий
- В ходе опроса выяснилось , что людям нравится идея раскрепощения в фотосессиях

Ваш логотип или название

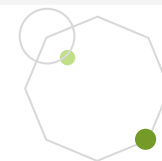




Каналы:

Нас можно найти в таких социальных сетях , как Инстаграм (@edema.cam) и во Вконтакте («Edema Camera»)

Ваш логотип или название



Анализ емкости рынка для проекта

- Оценка рынка PAM:

277 500 000 долларов – сумма денег , которую тратят люди на услуги фотосессии в мире

- Оценка рынка TAM:

5,4e11 руб – сумма денег , которую тратят люди на услуги фотосессии в России

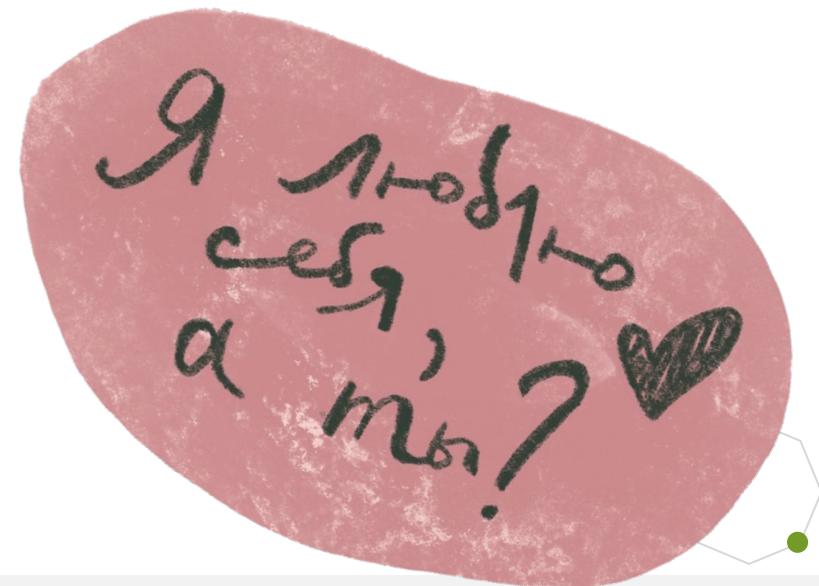
-Оценка рынка SAM:

161 000 руб – та часть дохода , которая уже занята конкурентами и стартапом Edema Camera

-Оценка рынка SOM:

35 клиентов – желаемая доля рынка за год

42 000 руб – средний чек стартапа





Структура расходов

Потоки выручки идут с продаж клиентам предлагаемого нами продукта (фотосессии).

Потоки выручки

Наши услуги будут стоить около 1000-3000 рублей (в зависимости от места съёмки и многих других факторов).



Наша команда



Люся
Лидер



Ксюша
Фотограф



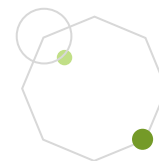
Лиза
Куратор



Рита
Поиск
клиентов,
помощь на
фотосессии



Соңя
Общение с
клиентами



Спасибо за
внимание!

