

반지
(banji)

Уникальность



- **Качество**
- **Доступная цена**
- **Доступность продукта**
- **Взгляд на моду с другого раку**

Актуальность



- 반지-Это бижутерия и аксессуары в агрессивном стиле
- Самые трендовые аксессуары по доступной цене

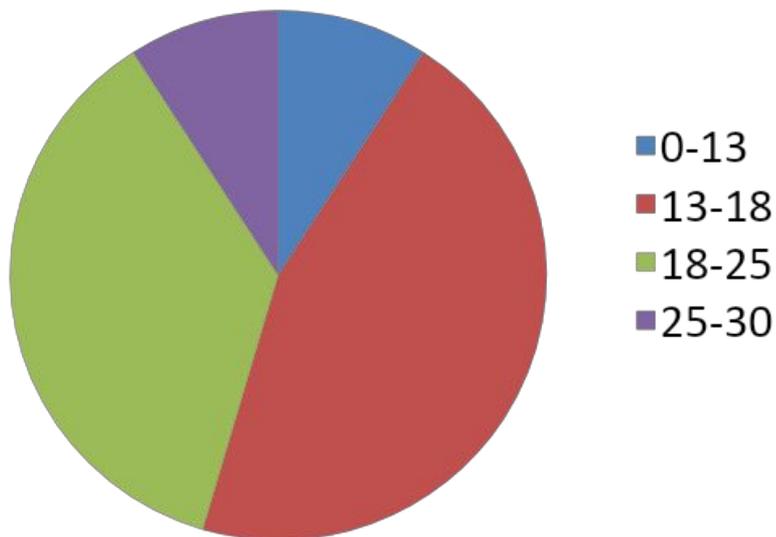
Проблемы которые решаем:



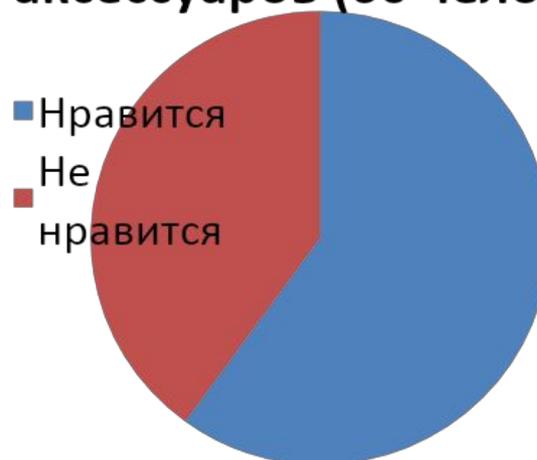
- ***Проблема вкуса, поможем подобрать аксессуар под ваш лук***
- ***Модно не значит дорого***
- ***Отсутствие магазинов подобной специализации***
- ***Некачественный товар***

Результаты интервью

возраст (60 человек)



Реакция на моду
аксессуаров (60 человек)



возникали ли трудности при поиске
аксессуаров и бижутерии?(60 чел)



Вывод



- ***Наша Целевая аудитория это люди от 13 до 18 лет***
- ***У нас уже есть первые клиенты***
- ***Актуальность продукта***
- ***Люди не могут найти подходящий им аксессуар***

Целевая аудитория



- **Возраст: 13-18 лет**
- **Хобби: Следит за модными тенденциями и стараемся им следовать**
- **Доход: выше среднего-средний**
- **Занятость: школьники и студенты**

Анализ емкости рынка(Ижевск)



- **150000(Целевая аудитория)**
- **-30%(процент людей, которые не носят аксессуары) значит 105000(Любят аксессуары) *8(среднее количество аксессуаров которые человек покупает за год) *70%(Людей имеют доход в Ижевске свыше 17000) = 252000**

Целостное предложение

Боль	Потребность	Решение
<i>Неактуальные аксессуары Недоступные магазины Высокая цена</i>	<i>Уникальные аксессуары</i>	<i>1) Оригинальные аксессуары и бижутерия 2) Приемлемая цена 3) Бесплатная доставка в Ижевске 4) Криповая и доступная группа вк и инстаграмм</i>

Бизнес модель



- **Ценность**

Необыкновенная бижутерия и цвета

**Средняя цена на серьги и цепи
600руб**

Не вредят вашему здоровью и одежде

**Клиент увидит товар и пощупает
прежде чем купить**

Взаимоотношение с клиентом



- **Скидки постоянным клиентам**
- **Быстрый ответ в соц сетях**
- **Помощь подобрать к луку аксессуары**

Каналы сбыта



- **Сотрудничество с болгарами**
- **Запоминающаяся реклама**
- **Участие в ярмарках**

Ключевые партнеры



- **Блогеры (под нашу целевую аудиторию)**
- **Оптовые магазины**
- **Магазины одежды**

АКТИВНОСТИ



- **Реклама**
- **Соц сети**
- **Адаптация под моду
(изменение
ассортимента)**
- **Редкость
ассортимента**
- **Расширение доставки**

Финансы



- **Ключевые ресурсы :**
 - Группа вк
 - Инстаграмм
- **Потоки выручки**
 - Продажа аксессуаров и бижутерии
- **Структура расходов:**
 - Реклама
 - Материалы

Команда:



***Даша Фрейвальд
(лидер)***

Ксюша Шаталова

Кристина Атаманова

Сильвина Сафарова

Руслан Шамсулов