

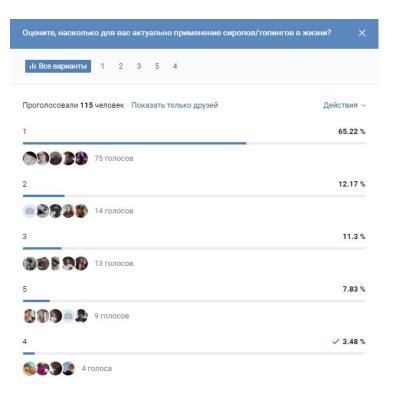
Наш продукт

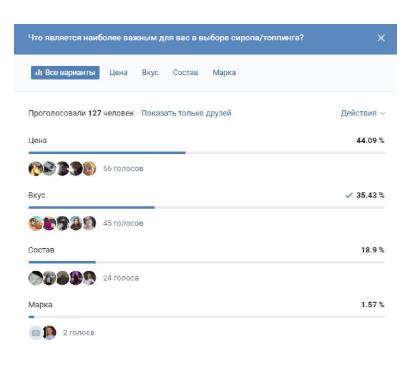
Нашим старт-апом является интернет магазин сиропов и топпингов для десертов и напитков



Актуальность проекта

- ▶ Отсутствие серьезной конкуренции
- Готовность покупателей приобретать сиропы по более низким ценам







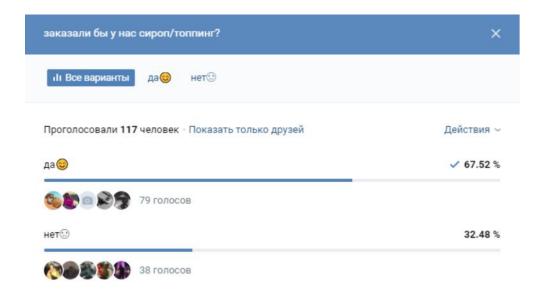
Проблемы, которые решает проект

- На рынке огромный ассортимент
- Завышенные цены у ритейлеров



Результаты интервью

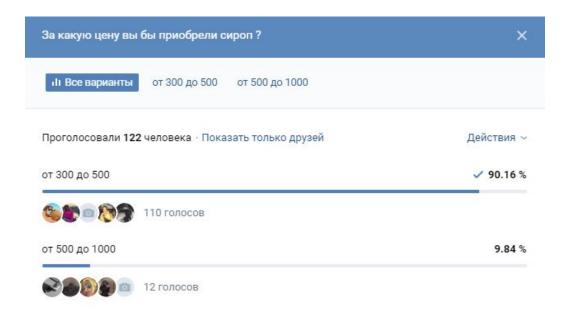
- Большая часть опрошенных платежеспособна
- Покупатели доверяют интернет-магазинам
- Опрошенные заинтересованы в нашей продукции





Ценностное предложение

- Индивидуальный подход к клиенту
- Помощь в выборе на основании вкусовых предпочтений
- Низкая ценовая политика





Целевая аудитория

Влад, 25 лет. Проживает в Иваново, получает высшее образование.
В свободное время увлекается приготовлением коктейлей, любит кофе. Для его увлечения и для внесения разнообразия в рецепт кофе нуждается в сиропах и топпингах.



Бизнес-модель проекта

8. Ключевые партнеры 7. Ключевые действия 1.Сегменты 2. Ключевые ценности 4. Взаимоотношения потребителей с клиентами -Продажа и -Поставщики. -Подбор -Люди от 18 до 35 Доверие -Блогеры. доставка продукта под лет. клиентов к -Руководители сиропов, предпочтения -Бариста пабликов. нашему клиента. топпингов. практикующие и сервису. проф. 6. Ключевые ресурсы 3. Каналы -Бармены -Соц. Сети. практикующие и -Соц. сети проф. -третированная -Домохозяйки. реклама. -Сайт -Гурманы. -сайт.

9. Структура расходов

- -Поставка товаров.
- -оплата доставки.
- -реклама в соц сетях.

5. Потоки доходов

- -Оплата товаров клиент.
- -Оплата Доставки.



Наша команда



Лада Александрова РR-менеджер



Анна Федосова руководитель команды контент-мейкер



Максим Жилин креатив



Наши соцсети









