

Гранкова Диана, Павлова Анна, Попова Светлана

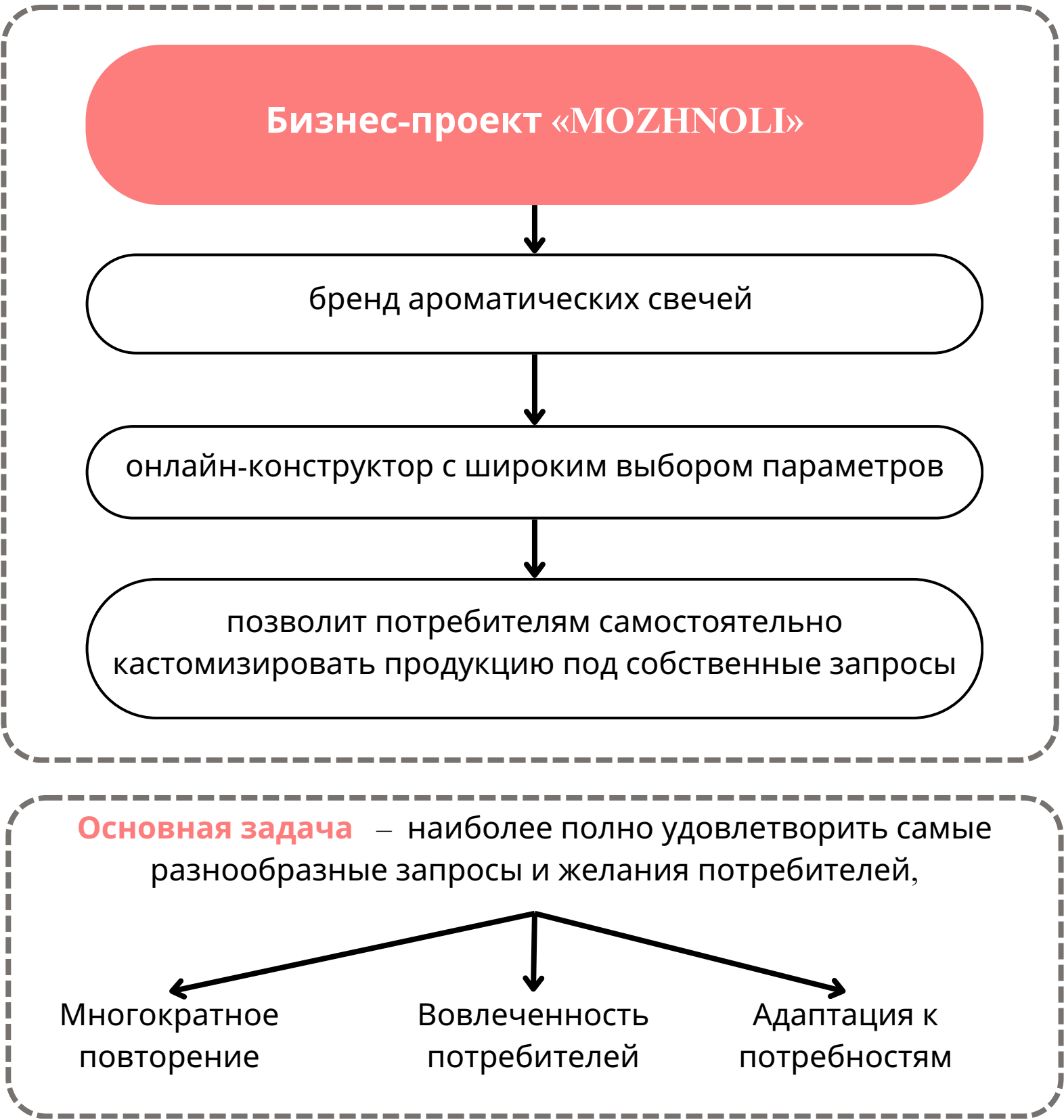
АРОМАТИЧЕСКИЙ БРЕНД

MOZHNO *li*

АРОМАТИЧЕСКИЕ СВЕЧИ

С АВТОМАТИЗИРОВАННЫМ ОНЛАЙН-КОНСТРУКТОРОМ

Суть бизнес-проекта



Бизнес-модель проекта

Ключевые партнеры

- поставщики расходных материалов (воска, отдушек, фитилей и т.д.)
- типографии
- цветочные магазины
- салоны красоты
- книжные магазины
- спа-салоны
- HORECA
- концепт-сторы

Ключевая деятельность

- создание кастомизированных свечей по запросам покупателей
- розничная продажа

Ключевые ресурсы

- помещение в собственности
- технолог-изготовитель
- высококачественное сырье
- интуитивно понятный онлайн-конструктор, не имеющий аналогов

Каналы сбыта

- интернет-магазин
- социальные сети
- чат-бот, приложение
- концепт-сторы и маркеты
- партнерские офлайн-точки

Ценностное предложение

- создание собственной свечи через онлайн-конструктор без траты времени на поиски подходящей
- использование натуральных и высококачественных материалов
- создание пользовательского опыта

Сегменты потребителей

- люди, получающие эстетическое удовольствие от визуала и аромата свечей
- люди, стремящиеся делать интересные подарки своим друзьям, родным и близким, удивлять их
- Работники компаний, приобретающие подарки в корпоративных целях

Структура издержек

- ФОТ
- Закупка расходных материалов
- Маркетинг
- Оборудование
- Амортизационные отчисления
- Коммунальные услуги, ХГВС, интернет, электричество
- Оплата эквайринга

Источники дохода

- продажа кастомизированных свечей
- продажа свечей из каталога
- организация мастер-классов
- контрактное производство для B2B,
- продажа наборов, открыток и других дополнительных товаров

Отношения с клиентами

- социальные сети
- персонализация через онлайн-конструктор
- возможность связаться, задать вопрос множеством способов
- персонализация
- вариативность доставки, оплаты

Актуальность бизнес-проекта

Тенденции

- рост интереса к ароматерапии и натуральным методам поддержания психического здоровья
- способ удовлетворения эмоциональных потребностей
- готовности тратить больше на продукты с добавленной стоимостью
- интерес к персонализации предложения
- товары для дома составляют 16,5% от всего рынка электронной торговли России



Кабинетные исследования. Анализ конкурентов

Свечной Двор



Нет онлайн-конструктора

THE SVĚCHI



1 690 р.

Цвет

Фитиль

✓ хлопковый

деревянный

ванила вайб

Упаковка

стандартная

Ограниченный набор параметров

Secrete



125 мл "всё получится" имбирный пряник дерев фитиль

125 мл "всё получится" малина-ваниль дерев фитиль

125 мл "моя радость" хвойный лес

125 мл "удачи и чудес" горячий шоколад

✓ 125 мл "улыбнись" малина-ваниль

125 мл "улыбнись" табак-мята дерев фитиль

125 мл "я рядом" яблочный пирог

Ограниченный набор параметров

Кабинетные исследования. Анализ конкурентов

CM
Candelabra. Moscow

СОЗДАЙ СВОЮ СВЕЧУ

Делаем свечи на заказ

Выберите форму, цвет гипсового подсвечника и аромат свечи

Сделать заказ

Нет онлайн-конструктора

candles made

by angels

Аромат

✓ Cloudy cream
Lavander Haze
Rosy daydream
Morning sky

Цвет

☐ ☒ ☐ ☐

Фитиль

Хлопковый

Аромат

Cloudy cream

Упаковка

Обычная (белая)

Добавить в корзину

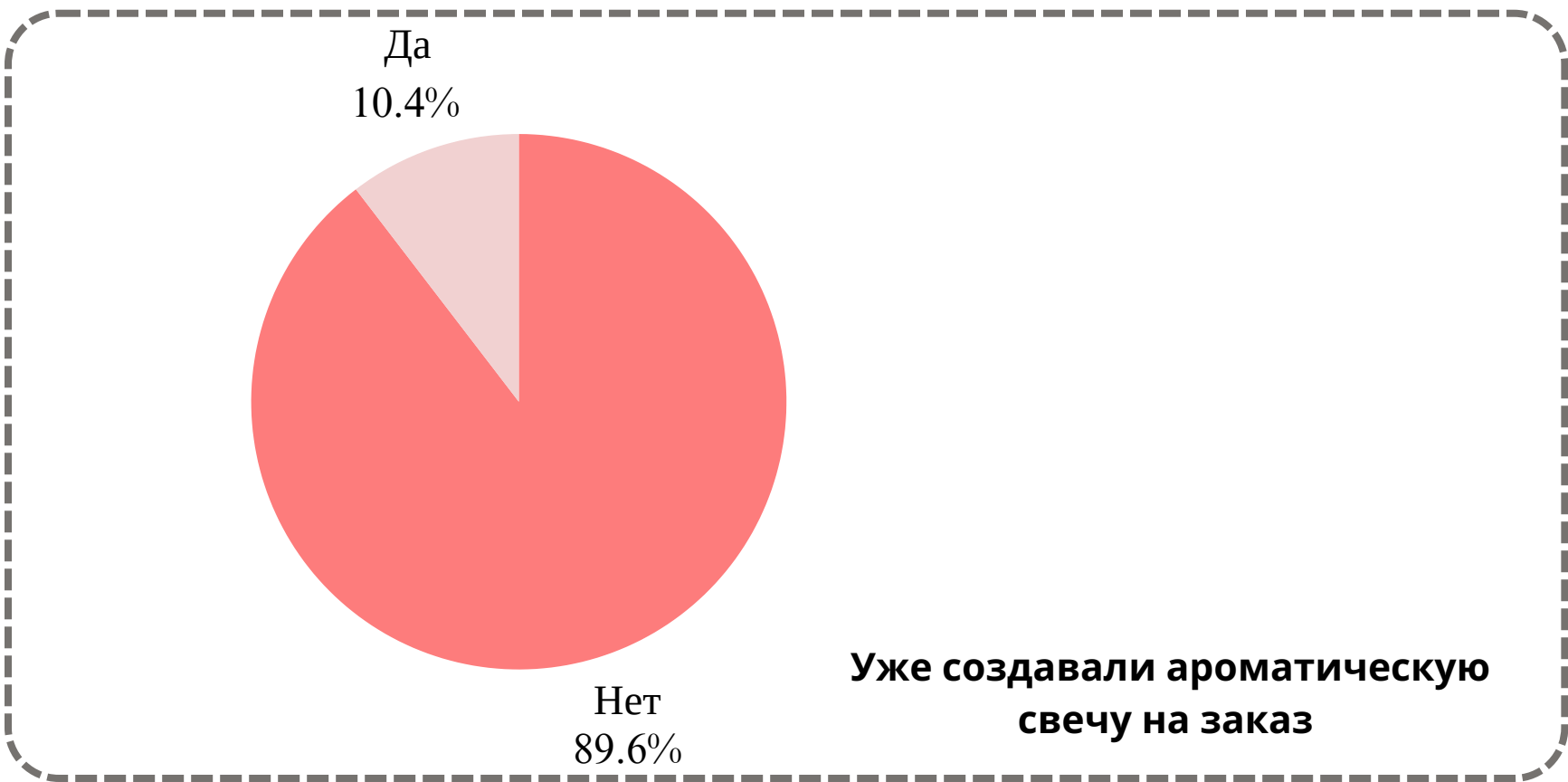
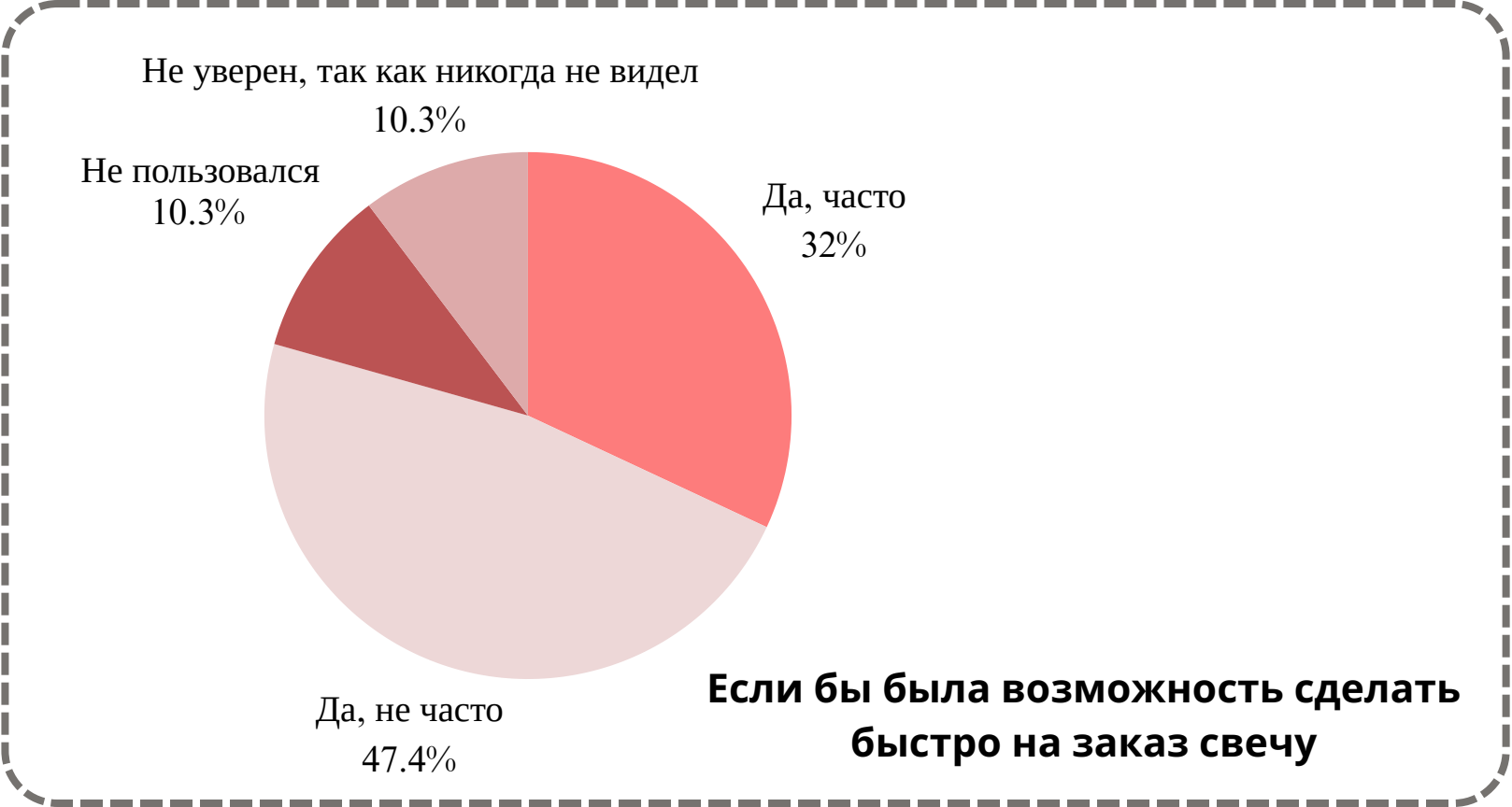
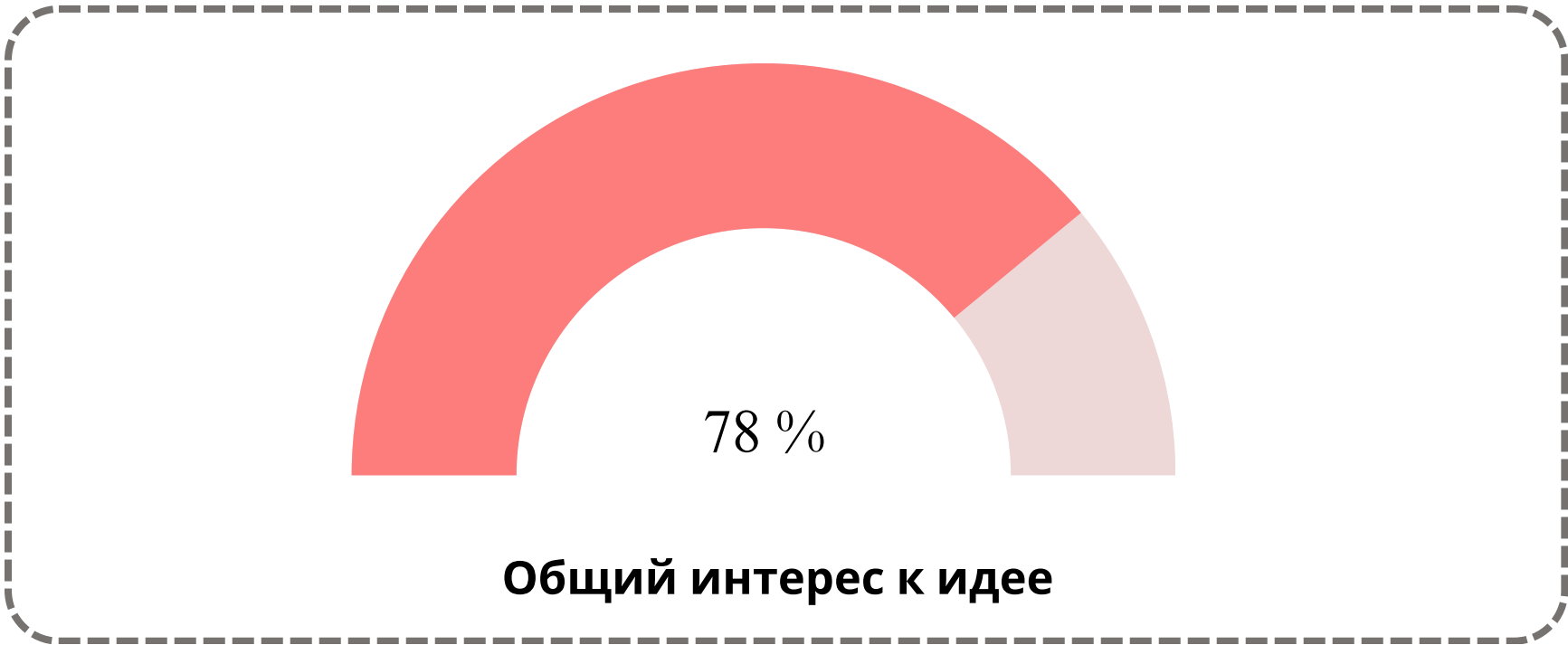
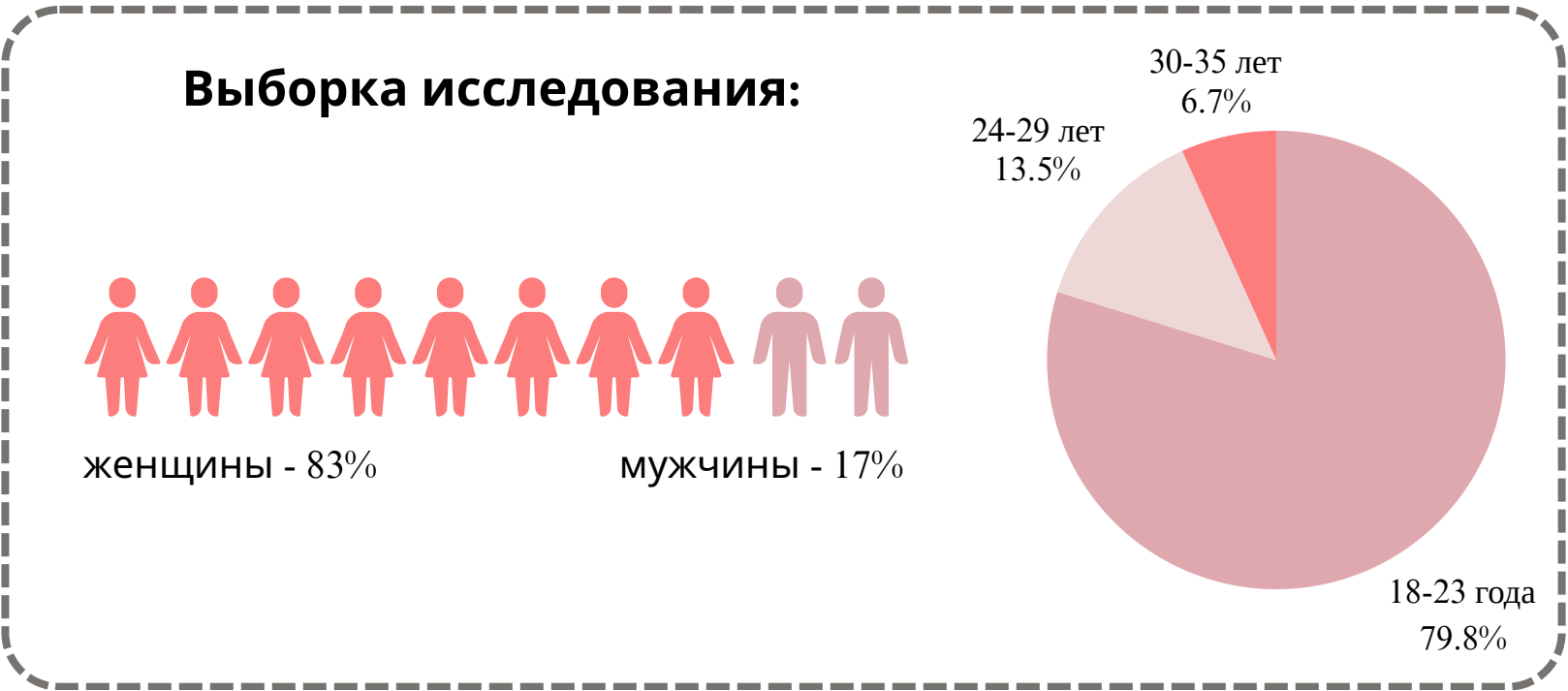
Ограниченный набор параметров

Кабинетные исследования. Анализ конкурентов

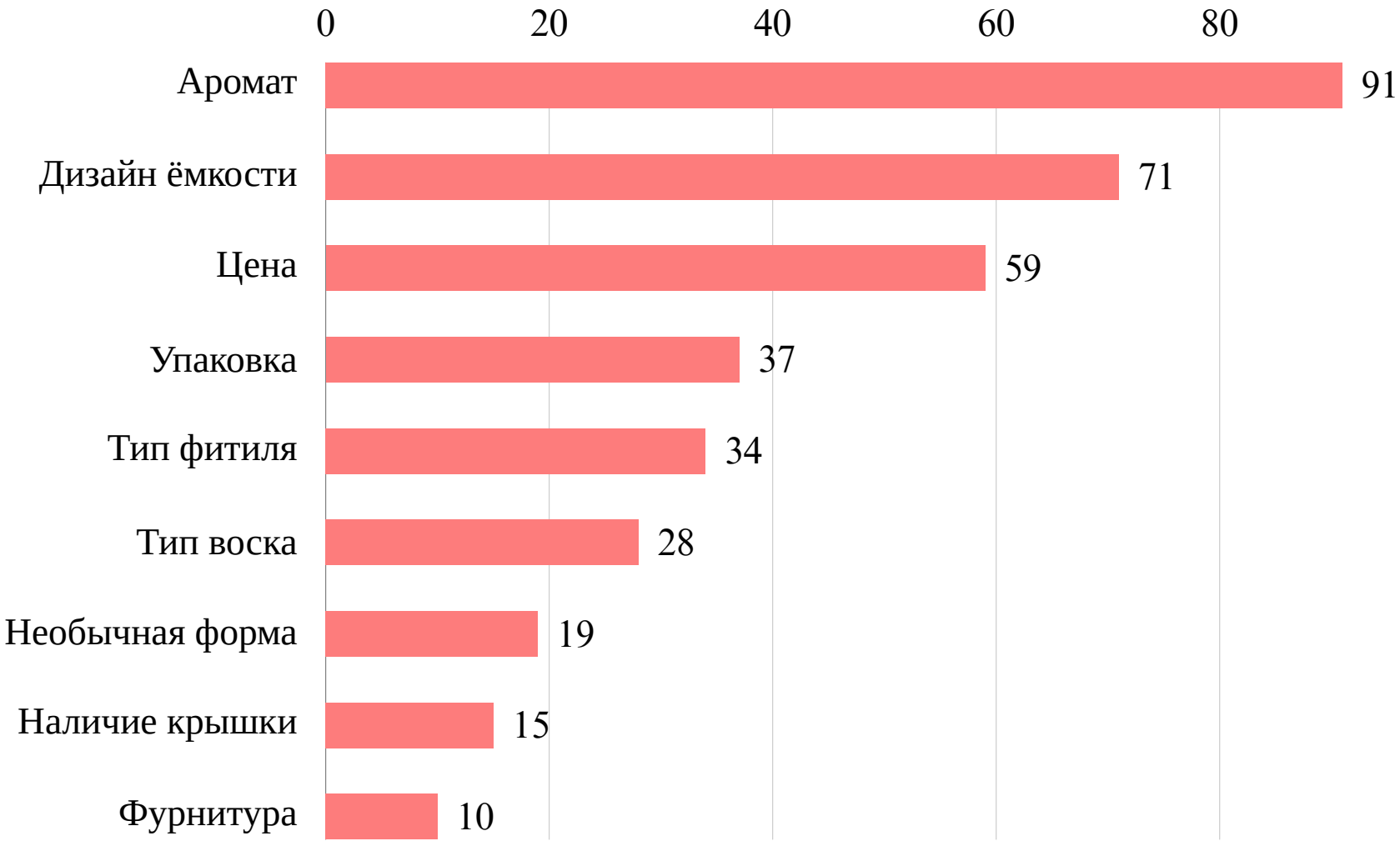
	Свечной двор	THE SVECHI	Secrète candles	Candelabra. Moscow	Candles made by Angels
Наличие онлайн-конструктора	-	частично	частично	-	частично
Выбор цвета	+	+	-	+	+
Выбор формы	+	-	-	+	-
Выбор аромата	+	+	+	+	+
Выбор фитиля	+	-	+	-	+
Выбор воска	+	-	-	-	-
Выбор упаковки	+	-	+	-	+
Выбор фурнитуры	+	-	-	-	-
Выбор надписи	+	+	+	-	-

Сравнительная характеристика функционала сервисов по кастомизации

Полевые исследования. **Отношение аудитории к бизнес-идее**



Полевые исследования. Важность параметров при выборе



Дизайн ёмкости

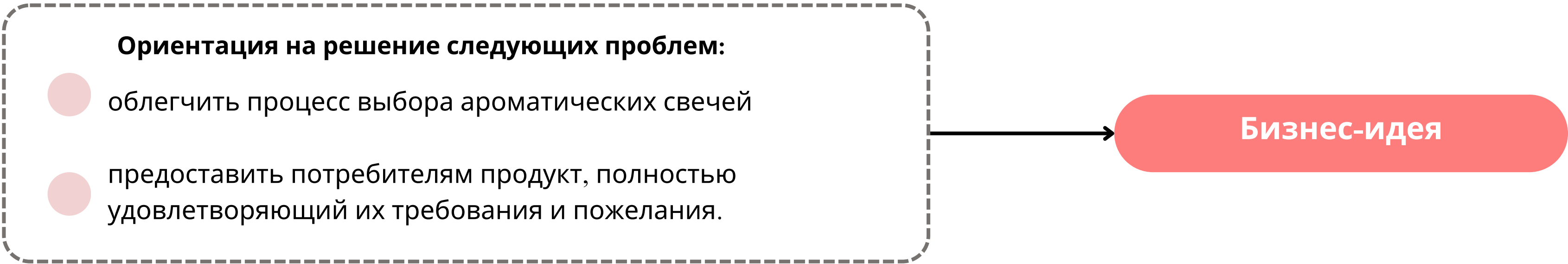
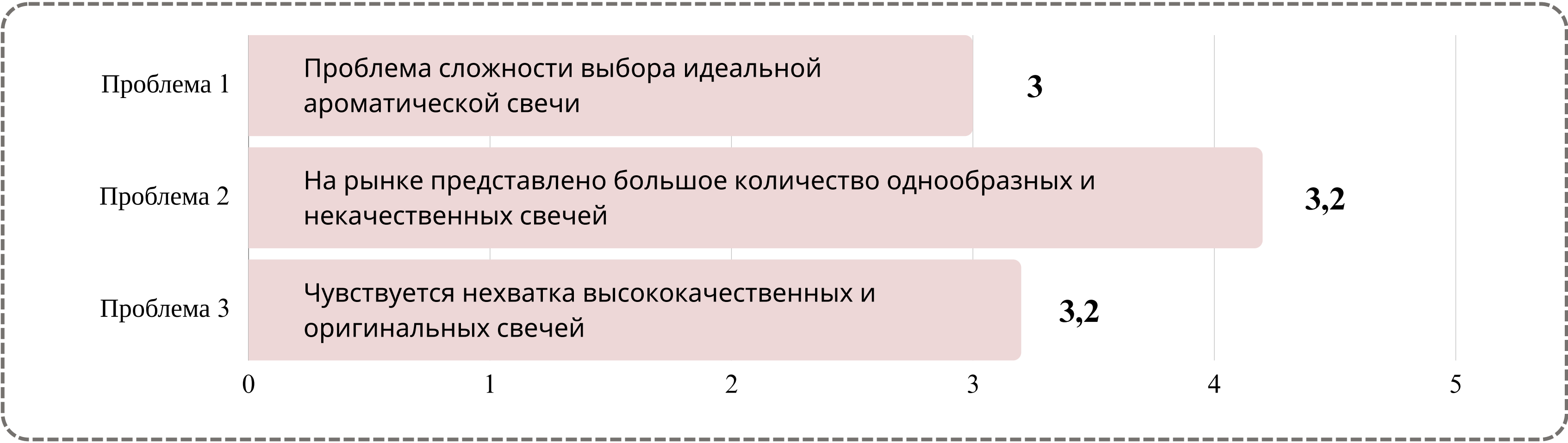


Упаковка



Необычная форма

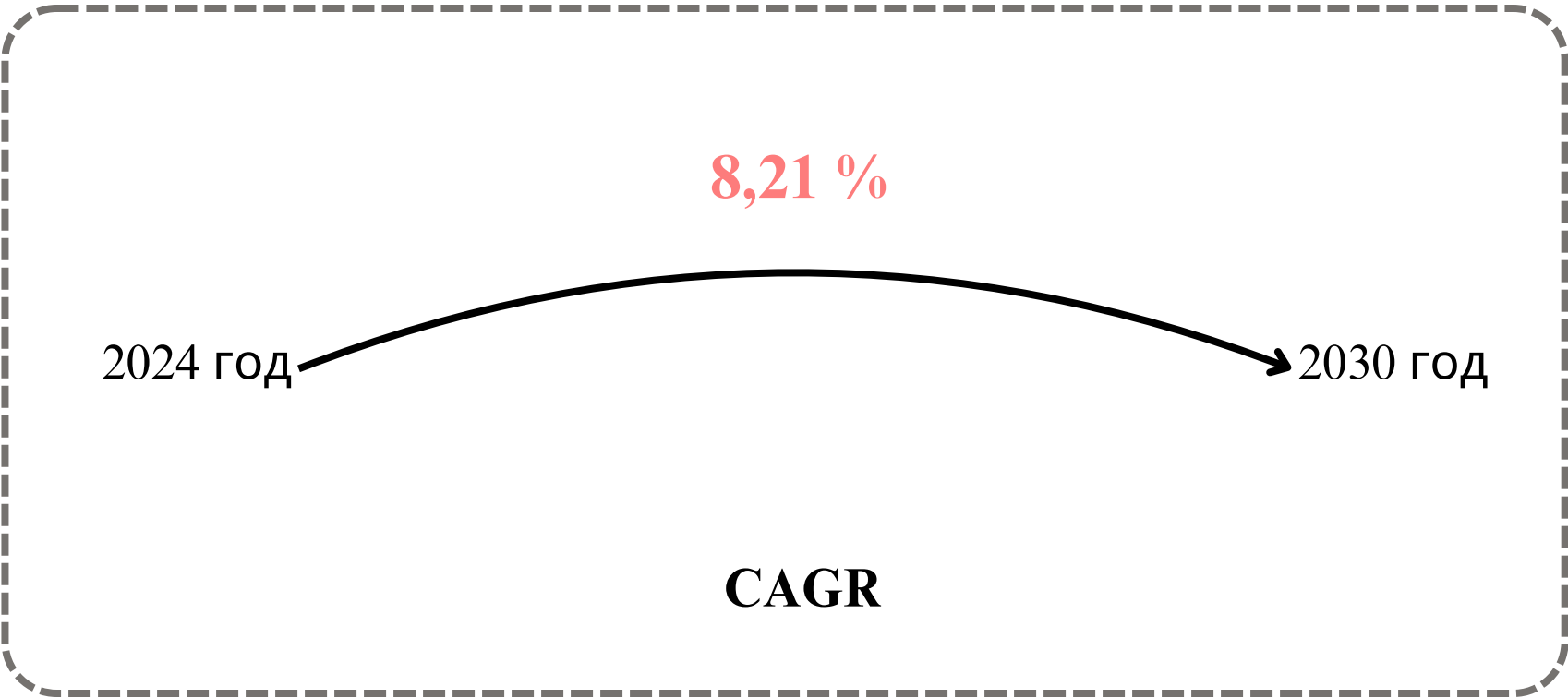
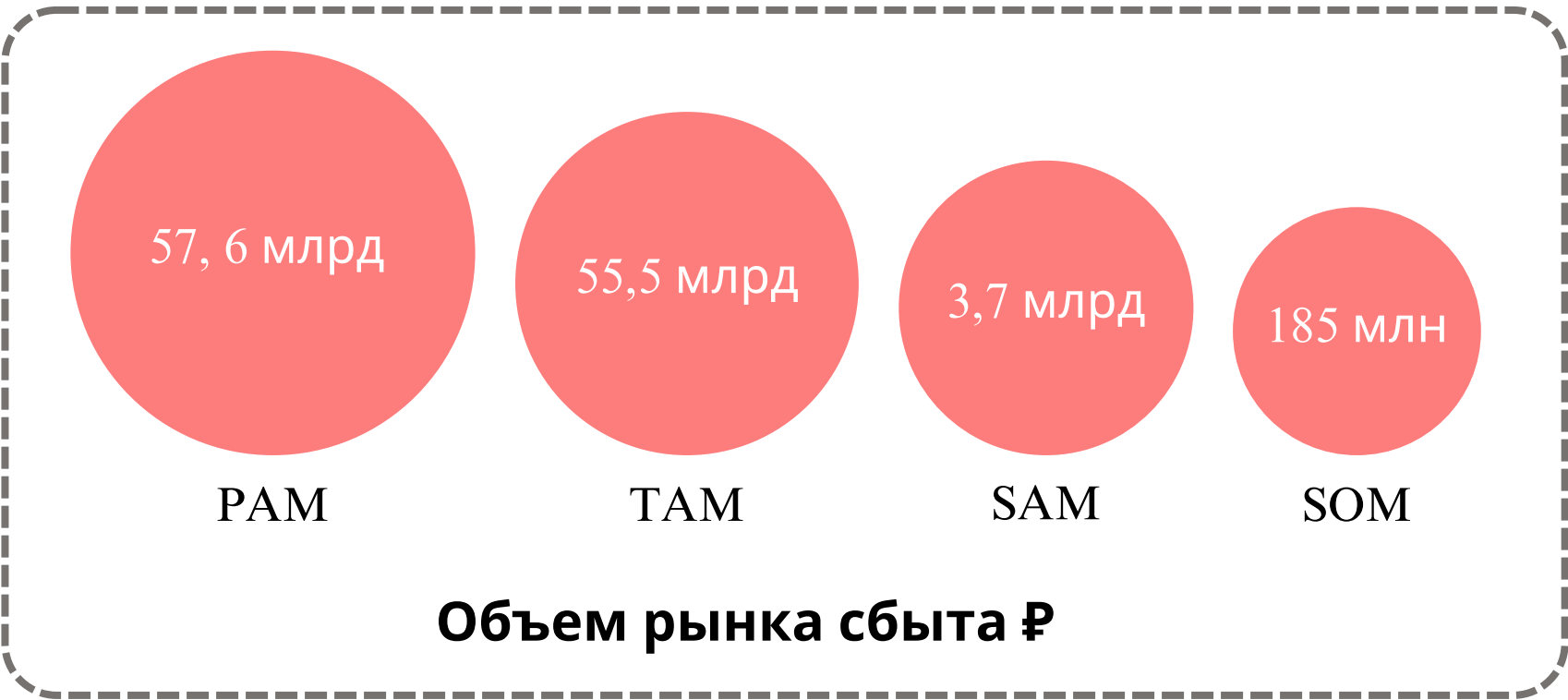
Проблематика проекта. **Полевые исследования**



Сравнительный анализ зарубежного и российского опыта

	Количество ценовых сегментов	Используемые рекламные и PR инструменты	Состав рынка	Ведение социальных сетей	Каналы реализации	B2B-сегмент	Тренды
Российский рынок	Три: -бюджетный -средний -премиальный	SMM, Influencer Marketing, коллаборации, использование сайтов-агрегаторов, партнерские программы, SEO, таргетированная реклама	Большое количество небольших игроков	Чаще слабое, малоразвитое	Онлайн: • Интернет-магазины брендов • Сайты-агрегаторы • Сервисы доставки • Интернет-магазины офлайн-каналов Офлайн: • Редко: собственные бутики • Гипермаркеты, товары для дома • Косметические магазины • Спа-салоны, салоны красоты	Активное взаимодействие: сувениры, коммерческое производство	• Экологичность: натуральное производство, ручная работа, повторное использование • Использование растительного воска • Взаимодействие с B2B-сегментом (в том числе развитие аромабрендинга) • Отсутствие крупных рекламных кампаний
Зарубежный рынок	Два: -масс-маркет -премиальный	SMM, эксклюзивные магазины и точки продаж (POP UPs), Influencer Marketing, события и промо-акции, PR, SEO, наружная реклама, ТВ-реклама, коллаборации	Крупные игроки - значительные доли рынка	Активное, используются для продаж	Онлайн: • Собственный интернет-магазин бренда • Сайты-агрегаторы Преимущественно офлайн: • Ритейлеры косметической продукции; • Собственные магазины; • Гипермаркеты • Магазины с товарами для дома	Слабо развито	• Устойчивость и экологичность • Отказ от парафинового воска • Глобальные коллаборации • Регулярные крупные рекламные кампании

Маркетинговый анализ. Анализ рынка



Маркетинговый анализ. PEST-анализ

Политико-правовые

- Государственная поддержка малого и стартап-проектов
- Налоговые льготы
- Возможное ограничения на использование материалов
- Возможный рост пошлин на ввоз сырья

Экономические

- Льготы на кредиты для малого бизнеса в Москве
- Колебание стоимости на сырье
- Нарушения цепочек поставок
- Сохранение высоких темпов роста отечественной экономики благодаря бюджетному плану на 2024–2026 года
- Низкий уровень инфляции – до 6%
- Низкий курс рубля
- Повышение ключевой ставки

Социокультурные

- Растущий интерес к домашнему декору
- Повышение осведомленности о вреде некоторых материалов свечей
- Рост внимания к безопасности свечей
- Повышение уровня финансовой удовлетворенности граждан
- Увеличение реальных располагаемых доходов россиян
- Важность клиентского опыта для потребителей

Технологические

- Рост внутреннего IT-рынка
- Поддержка высокотехнологичных отраслей
- Проблема утечки данных и курс на кибербезопасность
- Развитие технологий (Big Data, генеративные нейронные сети и других)
- Развитие омниканальности через единую систему
- Снижение финансирования части важных технологических проектов

Маркетинговый анализ. Целевая аудитория

	Работники компаний	Эстеты	Лучшие друзья
Персонаж	 Анастасия, 37 лет Офис менеджер рекламного агентства	 Екатерина, 23 год Фрилансер, начинает карьеру в ландшафтном дизайне	 Мария, 19 лет Учится в университете, ведет свой блог
Описание персонажа	• Высшее образование • Уровень дохода 110.000 рублей • Семейное положение – замужем, 1 ребенок • География – г. Москва • Поколение Y • Архетип – герой	• Высшее образование • Уровень дохода 60.000 рублей • Семейное положение – не замужем, нет детей • География – г. Москва • Поколение Z • Архетип – творец/создатель	• Получает высшее образование • Уровень дохода 50.000 рублей • Семейное положение – не замужем, нет детей • География – г. Москва • Поколение Z • Архетип – любовник
Какую проблему пытается решить?	• Выбрать интересные и нужные подарки для сотрудников компании	• Проблему самовыражения • Хочет, чтобы вокруг нее всегда было красиво	• Быть лучшей во всем • Удивлять и радовать друзей • Найти уникальный подарок
Критерии выбора	• Цена • Индивидуальный подход • Сроки выполнения • Нужность сотрудникам	• Уникальность/ такого ни у кого нет • Рекомендации близких людей • Креативность, красота и эстетика	• Соответствие трендам • Нужность друзьям • Креативность • Красота и эстетика исполнения продукта

Маркетинговый анализ. SWOT-анализ

Сильные стороны

- технология кастомизации свечей
- почти полное отсутствие конкурентов
- высокое качество и большой выбор товаров
- высокий уровень клиентского сервиса
- вариативность способов оплаты и доставки по всей России
- выстроенная стратегия продвижения
- гибкая ценовая политика

Слабые стороны

- отсутствие знания о компании на рынке
- слабый стартовый финансовый капитал
- малые размеры предприятия по сравнению с конкурентами
- малый объем реализуемых товаров
- ограниченность каналов коммуникации
- ценовая конкуренция (китайские аналоги, товары низкого качества)
- сезонный спрос на товары

Возможности

- расширение географии продаж
- внедрение новых технологий (AR, 3D-моделирование и других) в бизнес-процессы
- расширение каналов коммуникации и использование новых рекламных инструментов
- выход на новые сегменты аудитории
- появление новых потребительских трендов
- расширение ассортимента
- появление новых партнеров

Угрозы

- экономическая нестабильность в России
- возможность введения новых санкций
- снижения уровня покупательской способности
- отмена налоговых льгот для бизнеса
- появление новых конкурентов или усиление позиций действующих
- появление товаров-заменителей
- сотрудничество с недобросовестными поставщиками

Маркетинговый анализ. MVP



АРОМАТ ▾

☒ ПАЧУЛИ ?

☐ ВАНИЛЬ ?

ВЕРХНИЕ НОТЫ - бергамот калабрии, кедр.

СРЕДНИЕ НОТЫ - пачули из индонезии, ветивер из гаити, цветок табака, австралийский сандал.

БАЗОВЫЕ НОТЫ - ваниль мадагаскара, белый мускус, амбра, гелиотроп, ладанум, бензоин сиамский.

ЁМКОСТЬ ▾

☐ КЕРАМИКА ?

☒ СТЕКЛО ?



ВЫСОТА - 65 см.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ - стекло.

НАДПИСЬ ▾

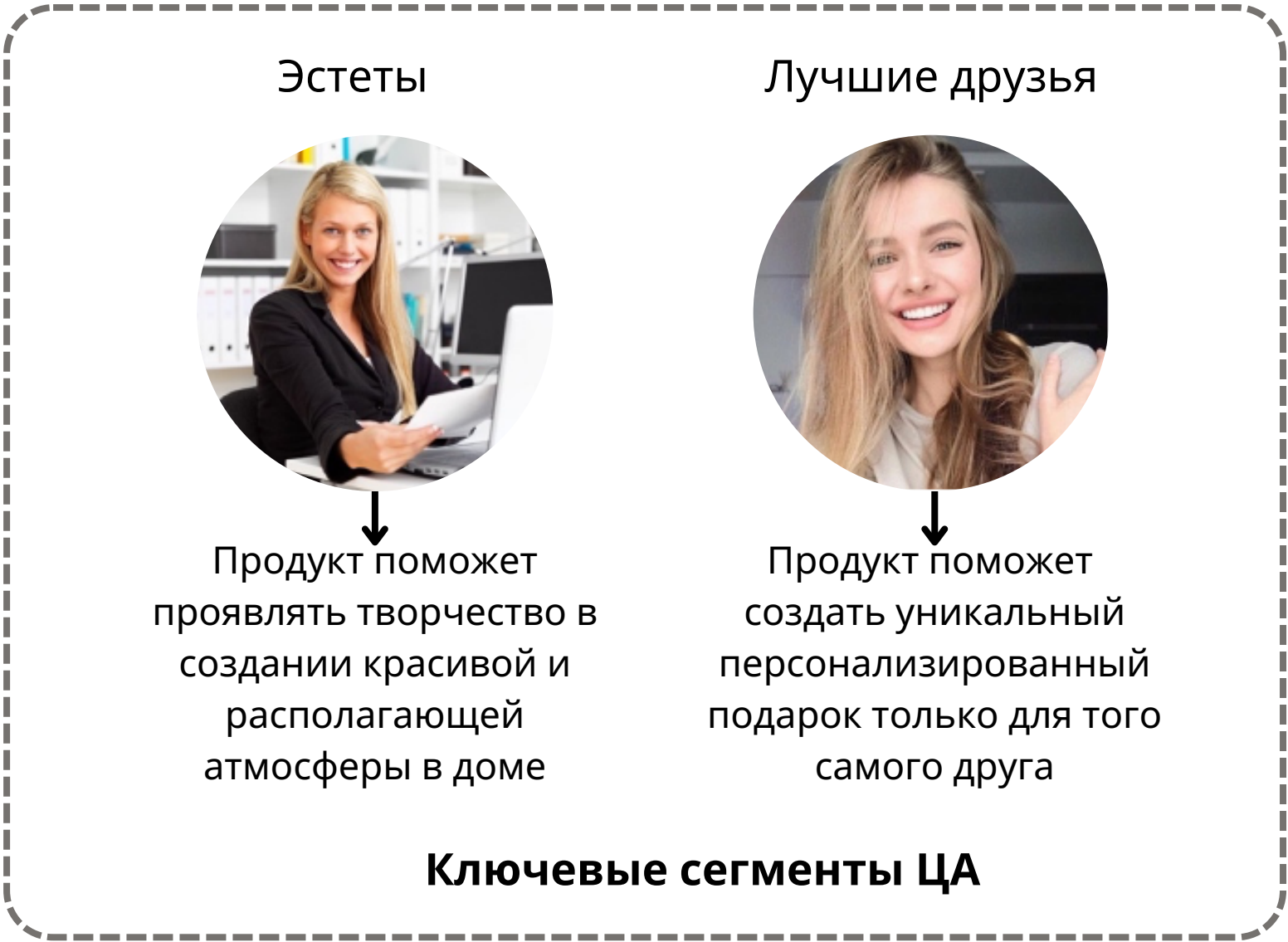
☒ ВВЕДИТЕ СВОЙ ВАРИАНТ ?

ОБЪЕМ - 55 знаков

ПРИМЕР - сегодня тот самый день



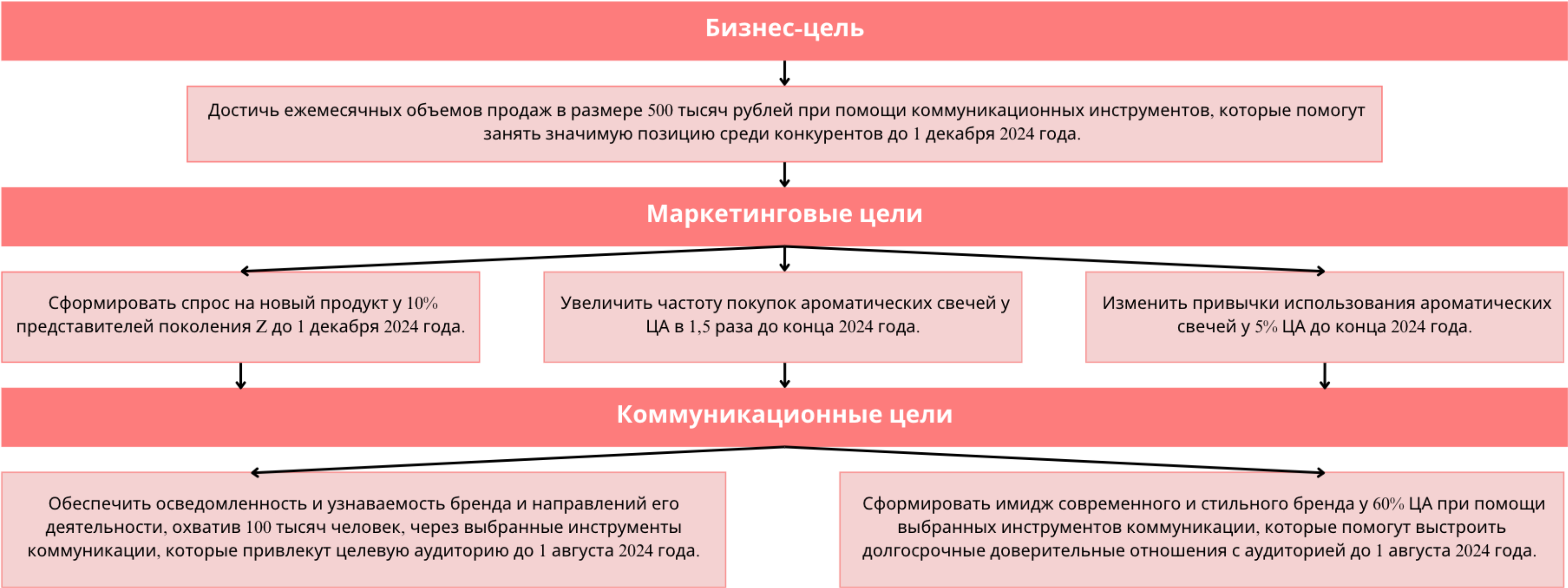
Характеристика бренда



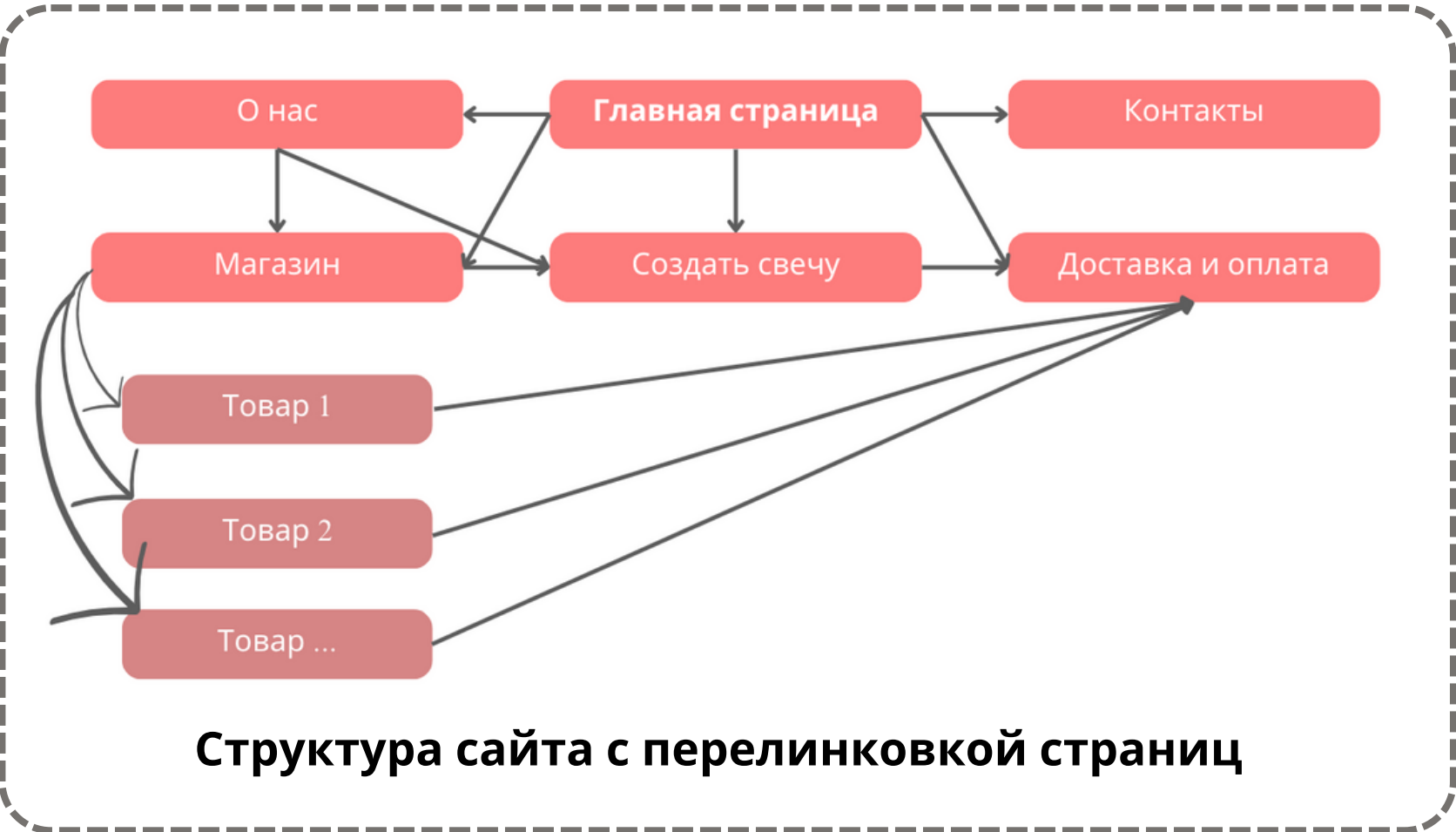
Миссия:

вдохновлять людей на создание уникальных продуктов, которые будут отражать их индивидуальность вместо того, чтобы подчиняться стандартам массового потребления

«Дерево-целей» бренда



Инструменты. SEO-продвижение



Страницы сайта	Ключевые слова
О нас	«можноли», «mozhnoli», «mozhnoli свечи», «можноли свечи», «подарок+на», «оригинальный подарок», «оригинальные свечи», «подарочные свечи», «ароматы для дома», «магазин ароматических свечей», «стильные свечи», «собрать свечу», «декор для дома», «безопасные свечи»
Магазин	«ароматические свечи», «аромасвечи», «свечи+для дома», «набор ароматических свечей», «свеча+в стекле», «аромасвечи купить», «ароматическая свеча с деревянным фитилем», «свеча натуральная», «ароматические свечи с крышкой»
Создать свечу	«собрать свечу», «изготовление ароматических свечей», «свечи+на заказ», «сделать аромасвечу», «создание свечей», «свечи конструктор»

Семантическое ядро сайта

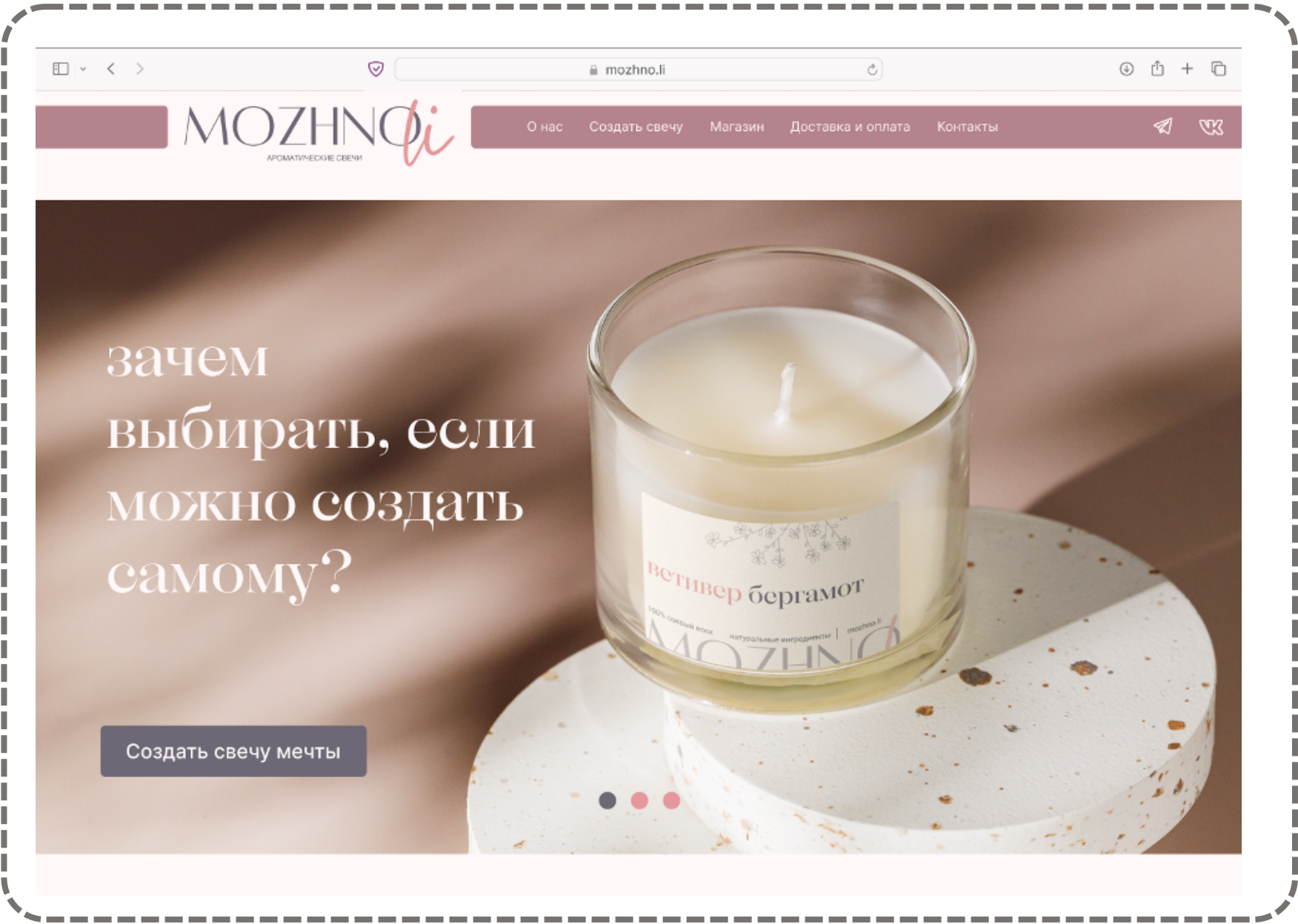
Страница	Title	Description	h1	Robots
Создать свечу	Аромасвечи по Вашему дизайну Mozhnoli	Выберите аромат, надпись, ёмкость и получите свечу через 3 дня	Онлайн-конструктор ароматических свечей	Index, follow

Мегатеги для страницы «создать свечу»

Среднее количество посетителей в месяц – **1200 чел.**
Среднее время нахождения на сайте – **01:45 мин.**
Показатель отказов – **менее 25%**
Глубина просмотра – **2,4**
Conversion Rate – **6,7%**
CPC – **53 ₺**

Эффективность

Инструменты. SEO-продвижение



Визуальное оформление сайта



Инструменты. SMM





Как часто мы бы ходили гулять в парки, если бы зоны для отдыха выглядели так?



Сегодня познакомим Вас с первым ароматом ароматических свечей "MOZHNO!" 🌿

Аромат «Ванила Вайб» — это сочетание сладкой ванили, тёплого сандала, успокаивающего ладана и нежного белого мускуса.

Нежность и легкость от каждого использования обеспечена

Примеры контента

Количество подписчиков – 290

Количество постов – 20

Охват суммарный за месяц – 4050

Среднее количество лайков – 25

Среднее количество репостов – 37

Среднее количество комментариев – 14

ER – 26%

ERR – 1,88%

Переходы на сайт – 55

Эффективность ВКонтакте

Количество подписчиков – 100

Количество постов – 12

Охват суммарный за месяц – 840

Среднее количество репостов – 5

Среднее количество комментариев – 22

Среднее количество реакций – 8

Уровень вовлеченности по подписчикам (ER) – 35%

Уровень вовлеченности по охвату (ERR) – 4,17%

Переходы на сайт – 10

Эффективность Telegram

Инструменты. Таргетированная реклама

Критерий	Параметр
География	Москва и МО
Пол	Женский
Возраст	16–25 лет
Интересы	Мода и стиль, мебель и интерьер, обустройство дома, подарки и сувениры
Ключевые слова	Ароматические свечи, свечи для дома, свечи купить, вкусные свечи, натуральные свечи, уют, свечи
Места размещения	Рекомендуемые
Целевая аудитория по параметрам	11.000 человек

Параметры настройки во ВКонтакте

Охват – 9500
Показы – 10000
Клики –160
CPM – 2.105 руб/1000 чел.
CTR – 1,6%
CPC – 125 ₺

Эффективность

Аромасвечи "MOZHNO LI"

Реклама · 6+

Создайте собственные свечи в удобном онлайн-конструкторе за 2 минуты



Вступить

Визуальный макет

Инструменты. **Инфлюенс-маркетинг**



Telegram-аккаунт	Тематика блога	Кол-во подписчиков, чел.	Средний охват, чел.	Цена, руб.	CPT, руб.	Формат рекламы
Farbeystefany	Стиль Мода Декор	29.897	22.200	10.000	450,5	Видео-распаковка + текст+ ссылка
Mordorblog	Лайфстайл	26.490	14.300	7.000	489,5	Фото + текст + Ссылка на сайт
MIA Goro	Лайфстайл Интересные находки	9.079	3.300	Бартер	0	Фото + текст + ссылка на сайт
Polina Kraiman	Лайфстайл Мода	6.154	2.700	Бартер	0	Интеграция + Ссылка на сайт
Darina Ashihmina	Лайфстайл Красота Кулинария	33.789	15.300	7.500	490	Видео-распаковка+ пост с фото+ ссылка+ текст



Инструменты. Оценка эффективности

Цель	Показатели измерения эффективности	Ожидаемые значения
Обеспечить осведомленность и узнаваемость бренда и направлений его деятельности, охватив 100 тыс. человек до 1 августа 2024 года.	Охват	113.102 человека
Сформировать имидж современного и стильного бренда у 60% ЦА до конца 2024 года.	Имиджевые характеристики	Современный и стильный

Коммуникативная эффективность

Показатель измерения эффективности	Ожидаемые значения
Расходы на продвижение	108 500 Р
Средний чек	1 699 Р
Число продаж	297
Выручка	504 603 Р
Прибыль	327 725 Р
ROMI	202%

Экономическая эффективность

Бизнес-план. **Организационный план**



Организационно-правовая форма

ИП

Система налогообложения

УСН

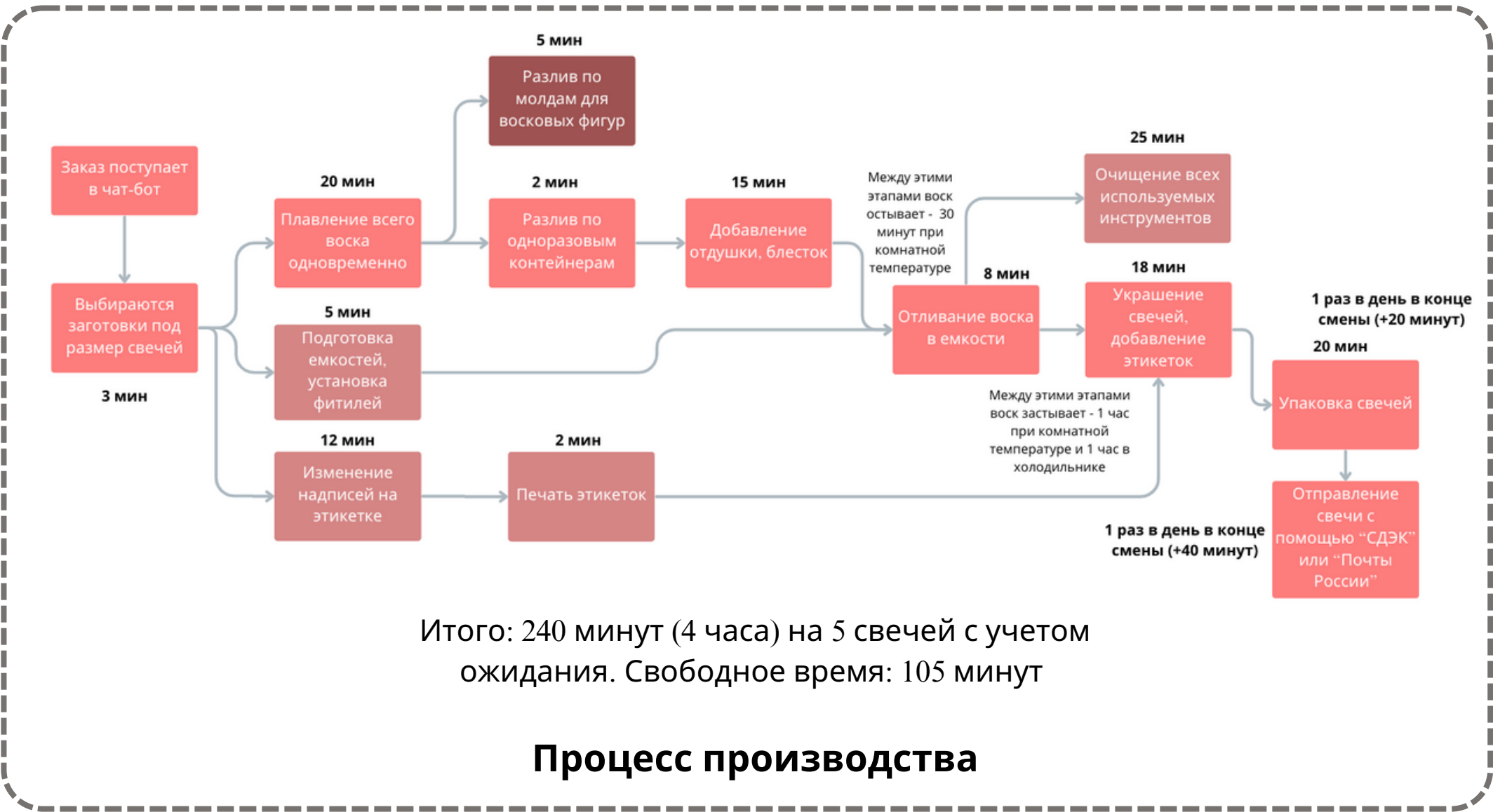
Стиль управления внутренней средой

Демократический

Инструмент управления внутренней средой

«Yandex Tracker»

Бизнес-план. Производственный план



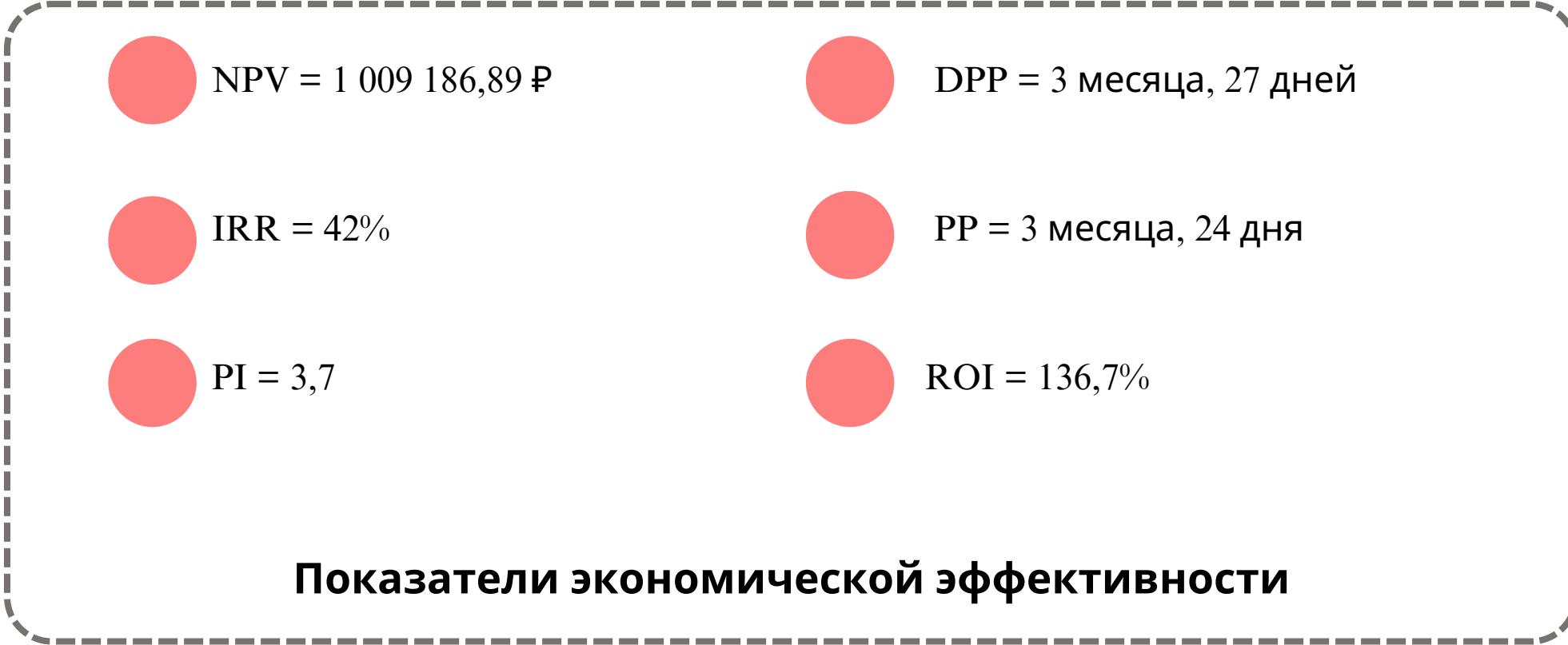
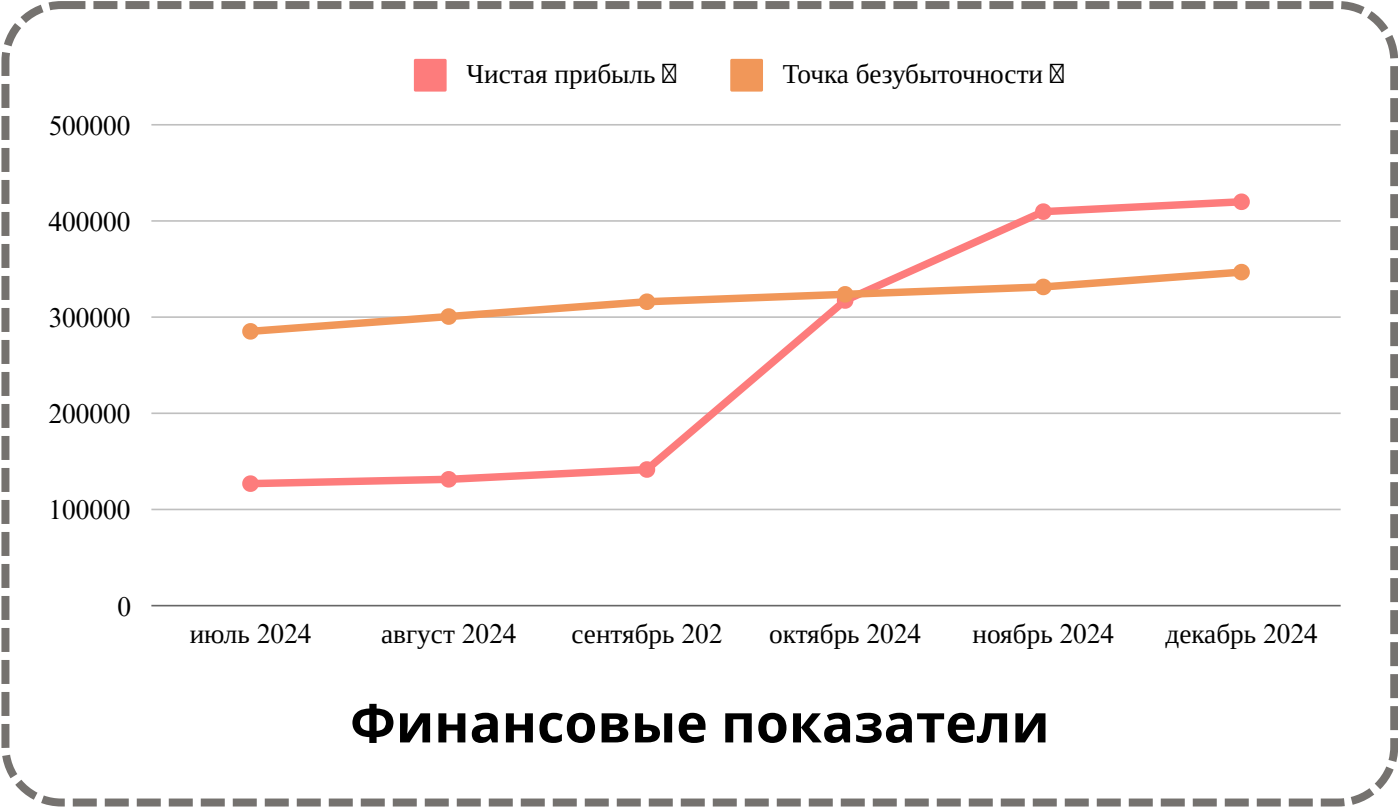
Себестоимость по прямым расходам

595,55 ₽

Маржинальный доход 1 свечи

903, 45 ₽

Бизнес-план. Финсовый план и эффективность



Бизнес-план. Риски и гарантии

Наименование риска	Источник	Вероятность	Тяжесть последствий	Последствия	Степень управляемости	Что делать?
Изменения в стоимости сырья	Внешний	Высокая	Средняя	Повышение цен на конечную продукцию, снижение спроса, потеря поставщика	Средняя	Найти альтернативного поставщика со схожими ценами, выстроить доверительные отношения с поставщиком
Задержки доставки готовых изделий	Внутренний	Высокая	Низкая	Снижение доверия к бренду со стороны покупателей, выбор конкурентов вместо продукции бренда	Низкая	Предоставлять купоны или скидки на дальнейшие покупки в случае задержки доставки, получать компенсацию от служб доставки, увеличить сроки доставки в условиях доставки
Новизна продукта	Внешний	Средняя	Высокая	Пользователи не хотят тратить время на кастомизацию, сервис не пользуется популярностью, снижается прибыль, бренд не привлекает	Средняя	Проведение глубинных интервью, тестирования сервиса на предмет удобства, сбор обратной связи для улучшения сервиса, первоначальная закупка небольших партий сырья
Недостижение плановых объемов производства	Внутренний	Средняя	Высокая	Отсутствие планируемой прибыли, недостаток средств для выплаты заработной платы сотрудникам	Средняя	Формирование финансовой подушки для возможности выплат сотрудникам, изменение стратегии маркетинговых коммуникаций, их усиление при наличии отложенных заранее финансов
Количество заказов превышает количество ресурсов	Внутренний	Средняя	Средняя	Задержки с производством ввиду необходимости дозаказа сырья	Средняя	Закупка запасного количества расходных материалов в рамках общей поставки, тщательное обновление сайта, выбор поставщиков с быстрой доставкой, найм запасного сотрудника
Нарушения цепочек поставок	Внешний	Средняя	Средняя	Задержки на производстве, задержки обещанных сроков получения готового продукта клиентом	Низкая	Найти поставщика на территории России либо на территории Центрального региона
Введение санкций недружественными странами	Внешний	Средняя	Средняя	Невозможность приобретать сырье их производства	Низкая	Найти альтернативное сырье, схожее по качеству и цене
Нестабильная работа сайта	Внутренний	Средняя	Средняя	Отпугивание потенциальных клиентов, отсутствие возможности сделать заказ	Средняя	Отдать сайт на доработку веб-разработчика, сменить платформу, нанять веб-разработчика в штат
Отключение интернета, ГХВС, электричества на складе-производстве	Внутренний	Средняя	Средняя	Приостановление производства, простояка рабочего дня сотрудника	Низкая	Ставить сроки изготовления продукции для потребителей дольше, чем требуется на самом деле, чтобы было время на решение проблемы / транспортирования производства в другое помещение
Ненадежность поставщиков	Внутренний	Средняя	Средняя	Отсутствие расходных материалов, некачественные материалы, создание брака, задержки на производстве	Высокая	Тщательно подбирать поставщиков, изучать отзывы, составить список альтернативных поставщиков
Изменение потребительских предпочтений (новые тренды)	Внешний	Средняя	Низкая	Снижение интереса к продукции бренда, снижение продаж, уменьшение прибыли	Средняя	Выстроить систему маркетинговых коммуникаций, создать инфоповоды, вернуть покупателей к продукции бренда, адаптировать продукцию бренда под текущие тренды