



МОНАМИ

Экспертная косметевтика для собак

Нестерович Дарья Силкина Дарья

Какие проблемы мы будем решать?

Стресс от мытья

Собаки ненавидят воду и фен, а у владельцев нет времени на полноценные банные процедуры.

Локальные проблемы

Обычный шампунь не решает специфические задачи — как очистить только лапы, мордочку или убрать слезные дорожки, не моя собаку целиком.

Опасная химия

Владельцы боятся агрессивных компонентов (SLS, парабены) в обычных шампунях, которые вредны при слизывании.



Актуальность проблемы

Проблематика подтвержденная цифрами



Стресс от мытья

Без воды

Собаки боятся воды, у владельцев нет времени. Под этот спрос уже сформирована категория средств «без смывания».

Rover, 2025; Christies Pet Grooming



Локальные проблемы

до 40%

собак — атопический дерматит. Кожные болезни — причина №1 визитов к врачу. Обычный шампунь не решает зональную задачу.

BMC Vet Research; bbvsh.com



Опасная химия

pH 6,2–7,4

кожа собаки против 5,5 у человека. Сульфаты и парабены сушат кожу — «чистый состав» стал драйвером категории.

One Green Planet; OpenPR, 2026

590 млрд ₽

рынок зоотоваров РФ, 2025 (+15,8%)

66%

семей в РФ держат питомцев

93%

продаж категории — маркетплейсы

Источники: BMC Veterinary Research; bbvsh.com; One Green Planet, 2026; OpenPR, 2026; «Зооинформ» / TAdviser, фев. 2026; Zoobiznes, 2025; Forbes / «Коммерсантъ», март 2026.

МОНИТОРИНГ

Потенциал рынка косметики для животных

Расчёт основан на анализе сегментов ухода за животными, гигиены, косметики и сопутствующих товаров. Оценка показывает значительный потенциал спроса как в B2C, так и в B2B—каналах.

ПИТОМЦЫ

25 000 000

домашних собак в РФ

УХОД И ГИГИЕНА

30 000 000

потенциальный объём

Мы предполагаем, что количество запросов, связанных с уходом и безопасностью питомца, будет только расти—и владельцы готовы будут вкладывать ещё больше средств.

TAM

60 млрд.руб

500 тыс.клиентов

SAM

9 млрд.руб

75 тыс.клиентов

SOM

450 млн.руб

4 тыс.клиентов

Наш продукт = решение проблем

• Продуктовая линейка • 3 формата

BUBBLE

пенки

Мицеллярное очищение без воды и стресса — точно, там где нужно.

- Мицеллярная пенка для **очистки лап**
- Пенка-кондиционер для **шерсти**
- Мицеллярная пенка для **мордочки**

POWDER

пудры

Сухой уход между купаниями — впитывает влагу и убирает запах.

- Сухой шампунь-пудра для **объёма шерсти**
- Абсорбирующая пудра для **лап и подушечек**
- Пудра-дезодорант **без отдушек**

DROPS

капли

Деликатные средства для чувствительных зон — глаза, уши, складки.

- Капли для **очистки глаз**
- Лосьон-капли для **гигиены ушей**
- Капли от **слёзных дорожек**

УТП проекта

Не мойте собаку целиком - **лечите** **то, что требует** **внимания**

Bubble · Drops · Powder

система ухода по форме выпуска



Узкая специализация

Целевые средства для лап, мордочки и складок — а не один «шампунь для всего».



Космецевтика, не косметика

Формулы на базе ветеринарной дерматологии — решают проблему кожи, а не маскируют.



Безопасность и прозрачность

Гипоаллергенный состав без SLS и парабенов, полное раскрытие всех ингредиентов.



Технология «без смывания»

Мицеллярная пена очищает без воды — уход без стресса для питомца и владельца.

Мицеллярная пенка для очистки лап

Очищение без смывания и без стресса для зоны, которая ежедневно контактирует с грязью, реагентами и асфальтом. Не просто чистит — восстанавливает и защищает.

Два CO₂-экстракта
Ромашка и маклея — растительная защита премиум-уровня, чистая экстракция без растворителей.

Антисептический вектор
Цитрат серебра — деликатная природная защита для самой загрязняемой зоны.

Восстановление барьера
Трегалоза, коллаген, пантенол, бисаболол — против сухости и трещин.

Мягкая аминокислотная база
Очищение на основе аминокислот — для кожи, склонной к аллергии.

INCI (русский): Вода, Пантенол, Содиум кокоил глутамат, Кокогликозид, Кокаמידопропилбетаин, Коллаген, Молочная кислота, Трегалоза, Масло лаванды узколистной, Полоксамер 184, Бензиловый спирт, Дегидроуксусная кислота, Бисаболол, Цитрат серебра, CO2 экстракт цветков ромашки, CO2 экстракт маклеи.

СОСТАВ-ХАЙЛАЙТ

- CO₂-экстракт ромашки
- CO₂-экстракт маклеи
- Цитрат серебра
- Трегалоза
- Бисаболол
- Коллаген + пантенол
- Без сульфатов
- Без парабенов

Мицеллярная пенка для мордочки

Деликатное очищение самой нежной зоны — слёзные дорожки, складки, остатки еды на морде. Безопасно у глаз и при слизывании: не щиплет, отдушка пищевого класса.

Безопасно у глаз и рта
Мягкая мицеллярная формула и отдушка пищевого класса — не щиплет, безопасно при слизывании.

Регенерация и восстановление
Трипептид меди и CO₂-экстракт зародышей пшеницы — для воспалённой кожи складок.

Глубокое увлажнение
Полный комплекс НУФ, алоэ и трегалоза — «по образу» собственной увлажняющей системы кожи.

Уход за шерстью
Гидролизированный шелк — мягкость и блеск шерсти на мордочке.

INCI (русский): Вода, Сок листьев алоэ вера, Пантенол, Молочная кислота, Полоксамер 184, Гидролизированный шелк, Натуральный увлажняющий фактор (Sodium PCA, Sodium Lactate, Arginine, Aspartic Acid, PCA Alanine, Glycine, Serine, Valine, Isoleucine, Threonine, Proline, Histidine, Phenylalanine, Aqua), Кокогликозид, Кокаמידопропилбетаин, Содиум кокоил глутамат, Трегалоза, Трипептид меди, CO2 экстракт зародышей пшеницы, Бензиловый спирт, Дегидроуксусная кислота, Ароматизатор пищевой.

СОСТАВ-ХАЙЛАЙТ

- Трипептид меди
- Комплекс НУФ
- Гидролизированный шелк
- CO₂-экстракт зародышей пшеницы
- Сок алоэ вера
- Трегалоза + пантенол
- Без сульфатов и парабенов

BRAND IDENTITY

Логотип



M

Цветовая палитра

Основная палитра

#F8A8B9 РОЗОВЫЙ

#F5F3EF КРЕМ

#9B9B9B СЕРЫЙ

Акцентные цвета

#A9D4EA ГОЛУБОЙ

#1A1A1A ЧЁРНЫЙ

Шрифт

Unbounded

АБВГДЕЖЗ
ИЙКЛМНО
ПРСТ

Ad

МОНАМИ

Мицеллярная пенка для очистки лап

Чистые лапы за
30 секунд



150 мл

Монами - пенка для очистки лап с гипоаллергенным составом. Предназначенный для чувствительной кожи, склонной к аллергии.

Состав:
aqua, cocamidopropyl betaine, sodium methyl cocoyl taurate, coco glucoside, panthenol, squalene, phytostogosine, vitamin E, lactic acid, benzyl alcohol, disodium EDTA, polyquaternium 10.

Порядок применения:
Нанести необходимое количество средства на лапы животного. Протереть сухой салфеткой, удаляя грязь с лап. Повторить процедуру при необходимости. Пена пригодна для частого применения.

Меры предосторожности:
Избегать попадания шампуня в глаза и на слизистые оболочки. При попадании пены в глаза рекомендуется тщательно промыть их проточной водой в течение нескольких минут. При раздражении глаз или кожи обратиться к врачу (при себе иметь этикетку). Только для наружного применения.

Срок годности:
2 года.

Хранить в закрытой упаковке отдельно от пищевых продуктов и кормов, в защищенном от прямых солнечных лучей, сухом, недоступном для детей и домашних животных месте. Хранить при температуре от +5°C до +25°C.

Объем:
70 мл.

Производитель:
ООО «МИРАЛЕКС-ФАРМА», Россия, г. Москва, м.о., г.п. Сосенское, пос. Сосенки, ул. Стромынка, д. 4, корп. 1, стр. 1.
Претензии по качеству принимаются ООО «МИРАЛЕКС-ФАРМА» по адресу: РФ, 107014, г. Москва, вн.т. тер. г. Московский, ул. Стромынка, д. 4, комн. 7.

МОНАМИ

Пенка- кондиционер для шерсти собаки

Мягкость без
смывания



150 мл

Монами - пенка для очистки лап с гипоаллергенным составом. Предназначенный для чувствительной кожи, склонной к аллергии.

Состав:
aqua, cocamidopropyl betaine, sodium methyl cocoyl taurate, coco glucoside, panthenol, squalene, phytostogosine, vitamin E, lactic acid, benzyl alcohol, disodium EDTA, polyquaternium 10.

Порядок применения:
Нанести необходимое количество средства на лапы животного. Протереть сухой салфеткой, удаляя грязь с лап. Повторить процедуру при необходимости. Пена пригодна для частого применения.

Меры предосторожности:
Избегать попадания шампуня в глаза и на слизистые оболочки. При попадании пены в глаза рекомендуется тщательно промыть их проточной водой в течение нескольких минут. При раздражении глаз или кожи обратиться к врачу (при себе иметь этикетку). Только для наружного применения.

Срок годности:
2 года.

Хранить в закрытой упаковке отдельно от пищевых продуктов и кормов, в защищенном от прямых солнечных лучей, сухом, недоступном для детей и домашних животных месте. Хранить при температуре от +5°C до +25°C.

Объем:
70 мл.

Производитель:
ООО «МИРАЛЕКС-ФАРМА», Россия, г. Москва, м.о., г.п. Сосенское, пос. Сосенки, ул. Стромынка, д. 4, корп. 1, стр. 1.
Претензии по качеству принимаются ООО «МИРАЛЕКС-ФАРМА» по адресу: РФ, 107014, г. Москва, вн.т. тер. г. Московский, ул. Стромынка, д. 4, комн. 7.

МОНАМИ

Мицеллярная пенка для мордочки.

Чистая мордочка
без дорожек



150 мл

Монами - пенка для очистки лап с гипоаллергенным составом. Предназначенный для чувствительной кожи, склонной к аллергии.

Состав:
aqua, cocamidopropyl betaine, sodium methyl cocoyl taurate, coco glucoside, panthenol, squalene, phytostogosine, vitamin E, lactic acid, benzyl alcohol, disodium EDTA, polyquaternium 10.

Порядок применения:
Нанести необходимое количество средства на лапы животного. Протереть сухой салфеткой, удаляя грязь с лап. Повторить процедуру при необходимости. Пена пригодна для частого применения.

Меры предосторожности:
Избегать попадания шампуня в глаза и на слизистые оболочки. При попадании пены в глаза рекомендуется тщательно промыть их проточной водой в течение нескольких минут. При раздражении глаз или кожи обратиться к врачу (при себе иметь этикетку). Только для наружного применения.

Срок годности:
2 года.

Хранить в закрытой упаковке отдельно от пищевых продуктов и кормов, в защищенном от прямых солнечных лучей, сухом, недоступном для детей и домашних животных месте. Хранить при температуре от +5°C до +25°C.

Объем:
70 мл.

Производитель:
ООО «МИРАЛЕКС-ФАРМА», Россия, г. Москва, м.о., г.п. Сосенское, пос. Сосенки, ул. Стромынка, д. 4, корп. 1, стр. 1.
Претензии по качеству принимаются ООО «МИРАЛЕКС-ФАРМА» по адресу: РФ, 107014, г. Москва, вн.т. тер. г. Московский, ул. Стромынка, д. 4, комн. 7.

МОНАМИ

МОНАМИ — профессиональная космецевтика для собак, созданная для точечного и безопасного ухода за конкретными зонами кожи и шерсти.

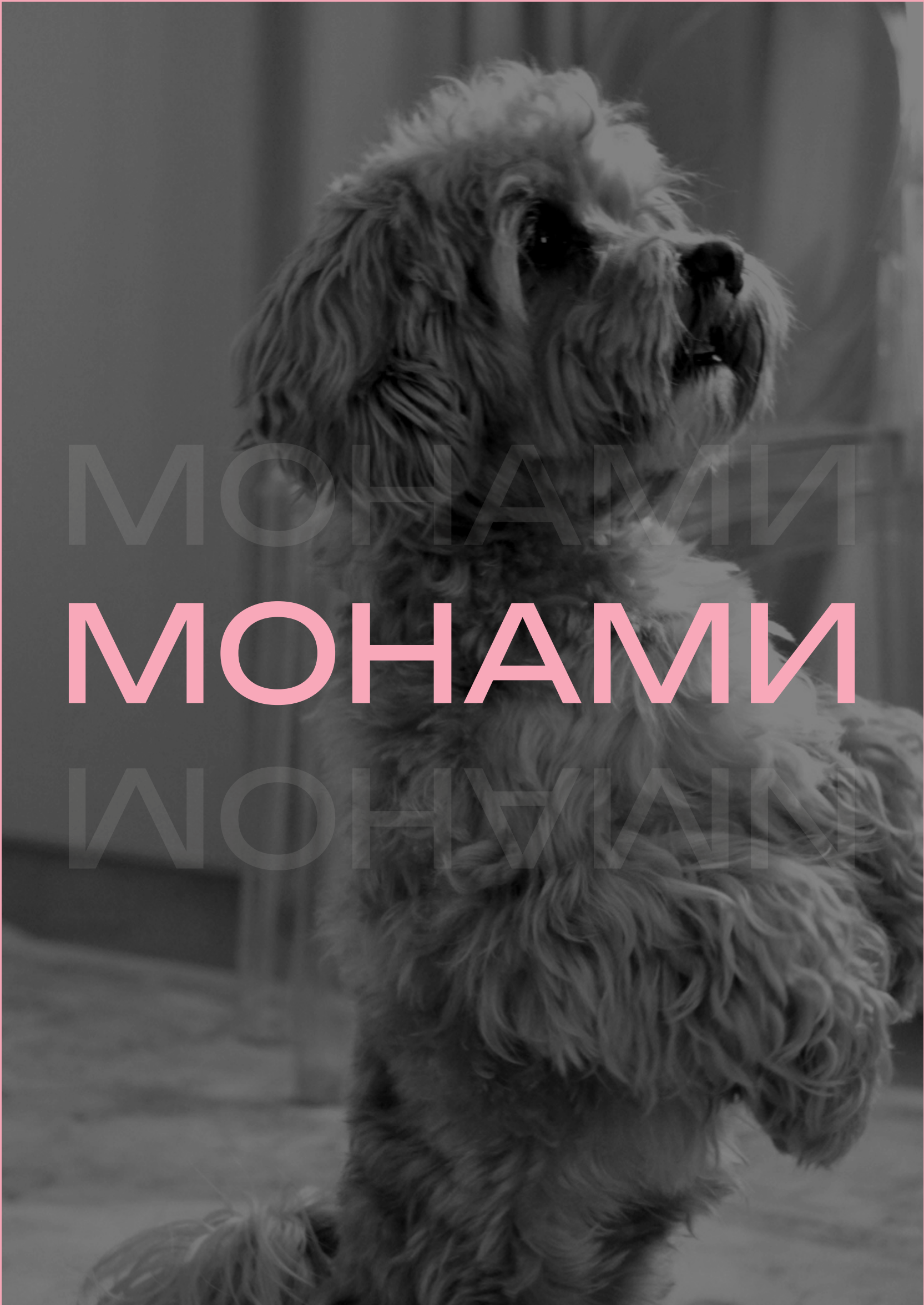
Мы разрабатываем продукты не по принципу «один шампунь для всего», а как узкоспециализированные решения для ежедневного и поддерживающего ухода.

Наши принципы:

- **Безопасный состав.** Без SLS, парабенов и агрессивных ПАВ — не провоцирует новых реакций на и без того чувствительной коже. Вы рекомендуете, не рискуя репутацией.
- **Прозрачная формула.** Каждый ингредиент открыт на этикетке — вы назначаете, а не угадываете, и можете аргументировать выбор пациенту.
- **Доказательный подход.** Формулы разработаны с опорой на ветеринарную дерматологию — под реальные задачи: дерматиты, чувствительная кожа, восстановление липидного барьера.
- **Удобно для домашнего ухода.** Понятный продукт продолжает терапию между визитами, снижает рецидивы и возвращает пациента с результатом.

Основываясь на этом, мы создали линейку BUBBLE — три мицеллярные пены, каждая решает одну задачу:		
01	Пенка для лап	очищение без воды
02	Пенка для мордочки	снимает слёзные дорожки
03	Пенка-кондиционер для шерсти	блеск и защита

МОНАМИ · M O N A M I



Бизнес-модель

МОНАМИ



Сегментация рынка

Ключевой Клиент B2B

Ветеринарные клиники

— Характеристика

Небольшие учреждения, проводящие вакцинацию, осмотры, простые операции. Часто имеют небольшой ассортимент товаров для ухода за животными.

— Потребности

- Косметика для предотвращения сухости кожи, зуда и раздражения
- Надёжный поставщик с быстрой доставкой

— Боли

- Нехватка времени на изучение новых продуктов
- Риск закупки невостребованной продукции

Специализированные ветеринарные центры

— Характеристика

Крупные учреждения с широким спектром услуг, включая дерматологию и груминг. Часто имеют собственный магазин или отдел с премиальными товарами.

— Потребности

- Клинически протестированные продукты
- Эксклюзивные бренды

— Боли

- Высокие требования к качеству и безопасности продукции
- Поддержание репутации центра

Ветеринарные аптеки

— Характеристика

Специализированные магазины, продающие лекарства и товары для животных. Ориентированы на решение конкретных проблем со здоровьем.

— Потребности

- Рекомендации ветеринарных врачей
- Подробная информация о составе и применении продукции

— Боли

- Высокие требования к безопасности и эффективности продукции
- Необходимость соблюдать строгие правила хранения и продажи лекарственных средств

Целевая аудитория

Портрет конечного потребителя

01

Примеры пород

Мальтипу, бишон фризе, мальтийская болонка, пушон, йоркширский терьер.

02

Финансовые возможности

Готовность регулярно тратить более 10 тыс. ₽ в месяц на содержание, лечение и уход за питомцем.

03

Типичные представители

Владельцы декоративных пород собак, склонных к кожным проблемам.

04

Места обслуживания

Доверяют проверенным ветеринарным клиникам, профессиональным грумерам и личным ветеринарам.

Основные ценности и мотивы покупок

- Здоровье и безопасность питомца важнее всего
- Желание пользоваться качественными, проверенными и безопасными средствами
- Стремление минимизировать риски аллергий и кожных реакций
- Готовы инвестировать в долгосрочное благополучие и комфорт питомца

Целевая аудитория

Карта эмпатии

— Думает и чувствует

Боится навредить питомцу некачественной косметикой, переживает из-за дерматита, аллергий и грибковых инфекций. Хочет быть уверенным в составе и доверять продукту, который рекомендует или покупает.

— Видит

Рынок с большим количеством дешёвых и не всегда прозрачных средств, а также растущий спрос на безопасный уход. Видит, что в сегменте есть место для экспертного и более надёжного бренда.

— Слышит

Советы ветеринаров и грумеров, отзывы других владельцев, профессиональные мнения о безопасности средств. В B2B-среде — запрос на доказательную базу, понятный состав и стандарты качества.

— Говорит и делает

Ищет проверенные бренды, читает составы, советуется со специалистами, готов платить больше за качество. Клиники и партнёры выбирают продукты, которым можно доверять и которые удобно рекомендовать.

— Выгоды

Безопасный гипоаллергенный состав, натуральность, эффективность, прозрачность ингредиентов и экспертное одобрение. Для партнёров — продукт с сильным доверием и долгосрочным спросом.

— Боли

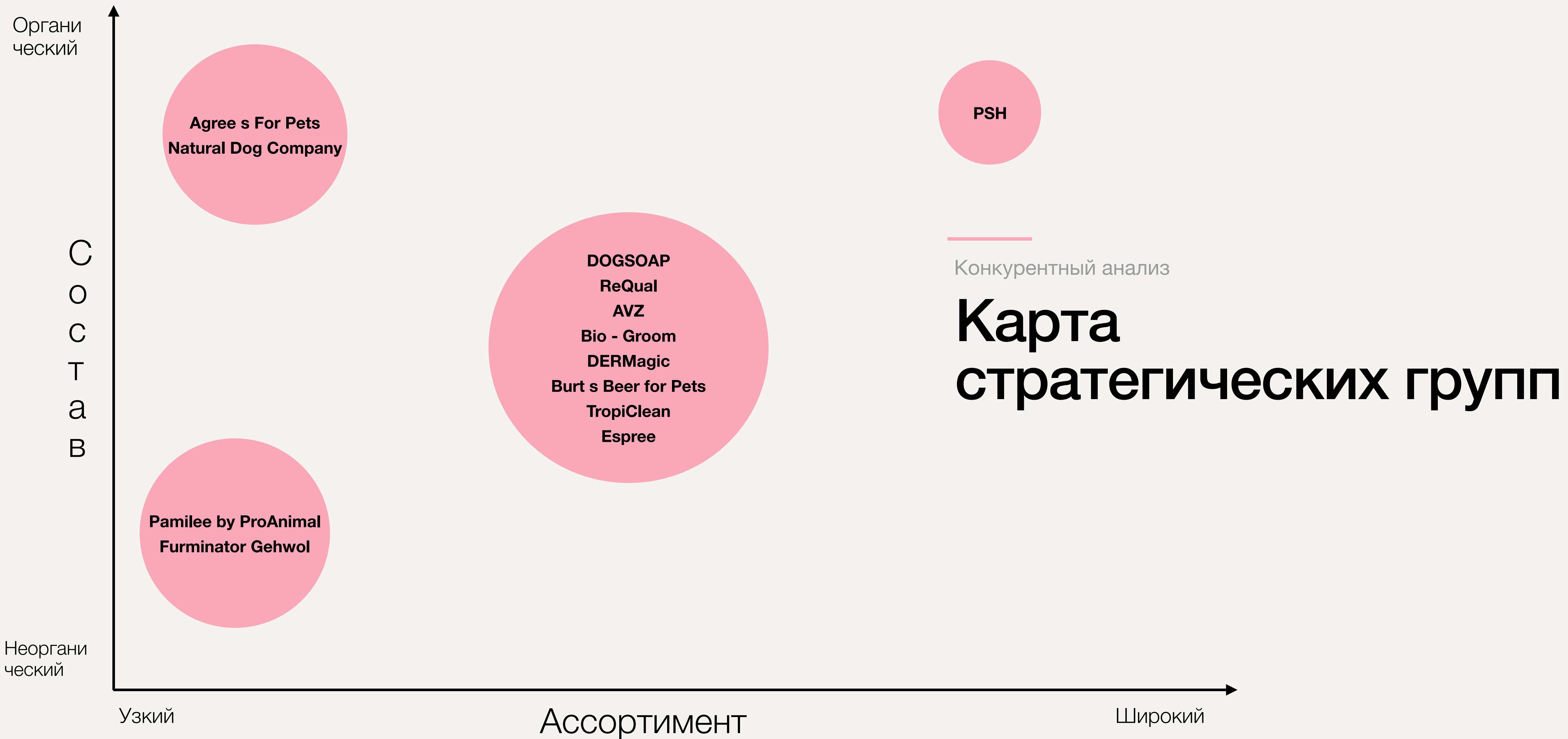
Риск аллергий и кожных реакций, недоверие к производителям, страх скрытых агрессивных компонентов, отсутствие прозрачности состава. Для B2B — риск репутации при неэффективном продукте.

5 вопросов по Шеррингтону

What (что?)	Линейка косметевтики для собак
Who (кто?)	Ветеринарные клиники, специализированные ветеринарные центры, ветеринарные аптеки, грумминг салоны
Why (почему ?)	Потому что ветеринары все чаще и чаще сталкиваются с проблемой перхоти, атопического дерматита, грибковых инфекций, облысения и онкологии кожного покрова собак
When (когда?)	Появление собаки в доме, при признаках кожных заболеваний
Where (где ?)	Ветеринарные форумы, профессиональные встречи и выставки

Треугольник Гассмана





Конкурентный анализ

Критерии	МОНАМИ - наш бренд	DOGSOAP	ReQual	Iv San Bernard
Натуральный состав (%)	5 (премиум ингредиенты)	5 (100% натуральная, vegan)	5 (Органическая	4 (натуральная база)
Цена за 500 мл (руб.)	3 (1500 - 2500)	3 (1200 - 2500)	3 (1500 - 3000)	2 (2500 - 5000)
Доступность в России	4 (доступна по все России через партнеров)	4 (импорт)	4 (импорт)	3 (зоосалоны)
Эффективность (отзывы)	-	5 (профессиональные)	4 (груминг)	5
Экологичность упаковки	4 (перерабатываемая)	4 (биоразлагаемая)	5 (эко - фокус)	4 (евростандарт)
Ассортимент (линейка)	5 (в перспективе широкая линейка продукция под разные категории)	5 (шампунь + воск)	5 (полный груминг)	5 (spa - линейка)
Сертификация (Organic)	5	5 (ECOCERT - подобное)	4 (органик)	4 (евростандарт)
Маркетинг (соцсет)	5	4 (профи - ориентир)	3 (нишевый)	4 (про - салоны)
Экономичность расхода	4 (концентрированная)	5 (высокая концентрация)	4 (премиум)	3 (стандарт)

Продвижение бренда через **экспертность**

Инструменты

Месседж для ЦА

Awareness

- Отраслевые мероприятия — форумы, встречи
- Вебинары и онлайн-лекции для ветеринаров
- Статьи в профессиональных журналах и онлайн-изданиях

- Более широкая известность среди ветеринарных специалистов
- Формирование имиджа компании как эксперта области

Interest

- Бесплатные образцы продукции ветеринарам
- Онлайн-каталог с подробным описанием и составом
- Кейсы и отзывы ветеринаров

- Рост числа запросов на информацию о продукции
- Рост скачиваний каталогов и брошюр, участие в мероприятиях

Desire

- Научные исследования, подтверждающие эффективность и безопасность
- Гарантии качества и соответствия стандартам
- Программа лояльности и скидки для партнёров

- Рост запросов на бесплатные образцы продукции
- Рост отзывов и кейсов об успешном использовании в практике

Action

- Упрощённый процесс заказа и доставки
- Обучение персонала клиник по продаже и консультированию

- Увеличение количества партнёров
- Рост среднего объёма продаж

Стратегия коммуникации:

Коммуникация выстроена с акцентом на персонализации обслуживания и долгосрочном партнёрстве с нами.

Каналы маркетинга

Прямые продажи + офлайн - активности

Работа на выставках, нетворкинг, участие в профессиональных выставках, проведение семинаров и мастер классов для ветеринаров и вет - клиник, создание клуба партнеров для совместных мероприятий

Контент маркетинг

Для ветеринаров и грумеров

Статьи и исследования о pH-балансе кожи собак, вреде парабенов и SLS, пользе натуральных масел (например, ши, жожоба). Кейсы "До/После" использования вашей косметики при лечении дерматитов.

Для владельцев магазинов

Обзоры трендов на рынке зоотоваров. Почему натуральная косметика становится драйвером роста продаж? Как объяснить клиенту ценность дорогого шампуня?

Лидеры мнений

Экспертные обзоры и тесты продукта, Совместные обучающие материалы, Амбассадорская программа

Потенциальные партнеры



«Сколково вет»



«Paw Paw» груминг салон



«ИВЦ»



«Медвет»



«НьюВетТех»
ветеринарная
клиника



«Два уха» груминг
салон

Бюджет маркетинга и ключевые метрики

01.05 — 01.09 Цель по продажам **300 штук**

— Затраты

- Услуги продавца — 40 000 ₽
- Подготовка промо-боксов — 5 000 ₽

Итого: 45 000 ₽

CAC AOV
150 ₽ 2 384 ₽

Общие метрики

LTV
63 000 ₽ / год

ROMI
66,7 %

01.09 — 01.12 Цель по продажам **9000 штук**

— Затраты

- SMM — 100 000 ₽/мес (300 000 ₽ за 3 мес.)
- Создание сайта — 120 000 ₽
- Яндекс Дзен — 20 000 ₽
- Съёмка — 30 000 ₽
- Статьи от экспертов — 30 000 ₽
- Участие в выставке — 50 000 ₽

Итого: 550 000 ₽

CAC AOV
107,84 ₽ 2 384 ₽



Дорожная карта

• Май — сентябрь 2026 • 2 этапа

01

ЭТАП ПЕРВЫЙ

Запуск тестовой партии

01.05 — 04.07

- Обсудить и подписать партнёрское соглашение
- Создать формулу первых трёх продуктов
- Утвердить название продуктов
- Финализировать дизайн упаковки продукции (**флакон + этикетка**)
- Подготовить финальный расчёт себестоимости с учётом новой упаковки и этикеток
- Разработать коммерческое предложение для B2B-клиентов
- Подготовить пиар-боксы
- Разработать текстовую инструкцию о бренде и способе применения продуктов

02

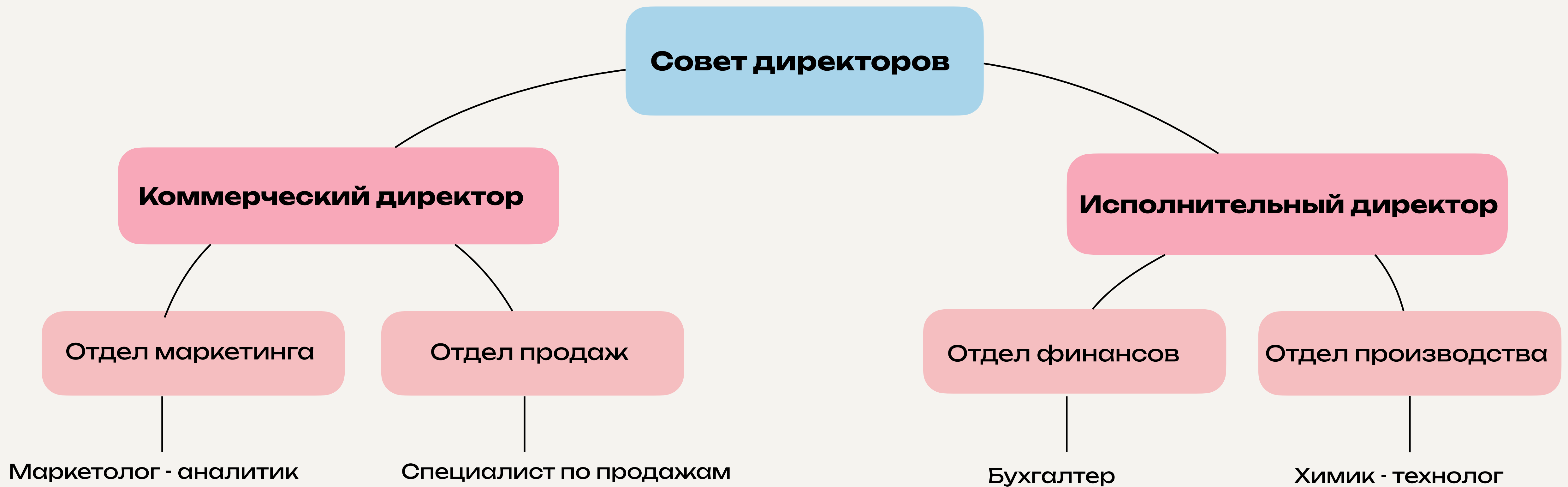
ЭТАП ВТОРОЙ

Реализация первой партии

04.07 — 01.09

- Менеджер по развитию B2B проводит личные встречи, демонстрирует продукты и оставляет образцы
- Собрать обратную связь от ключевых клиентов о товарах
- Упаковать первые кейсы использования продукции на животных в Instagram и MAX
- Внести корректировки в составы исходя из потребностей клиентов
- Запустить блог на сайте с экспертными статьями

Организационная структура



Финансовая модель

Прогноз на 2 года
все суммы в рублях



Полный расчёт по QR

Сканируйте, чтобы открыть таблицу с
детальной юнит-экономикой.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

1-й год
Чистая прибыль

11 393 025 ₺

2-й год
Чистая прибыль

105 652 800 ₺

рост × 9,3

ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА

1 800 000 ₺

1-й год

3 780 000 ₺

2-й год

ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА

2 450

SKU 1

2 450

SKU 2

2 450

SKU 3

Instagram: monami.of

Социальная сеть Instagram принадлежит компании Meta Platforms Inc.,
деятельность которой на территории РФ запрещена



Нестерович Дарья Сергеевна
8 983 240 22 42
Почта: asha50407@yandex.ru



Силкина Дарья Романовна
8 925 614 89 77
Почта: silkina07d@gmail.com

МОНАМИ