



POLIDAY

Разработка предпринимательского
проекта открытия кондитерской
с авторской концепцией



ВЫСОКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ
ДЛЯ СЛАДКОЙ ЖИЗНИ

ПРОБЛЕМА



Ограниченный доступ
к персонализированному подходу
и к рецептам в сфере кондитерского
искусства для широкой аудитории

Исследование Epsilon

90%

предпочитают
персонализированное
обучение

80%

выбирают
персонализированные
бренды и их предложения



Анализ ЦА

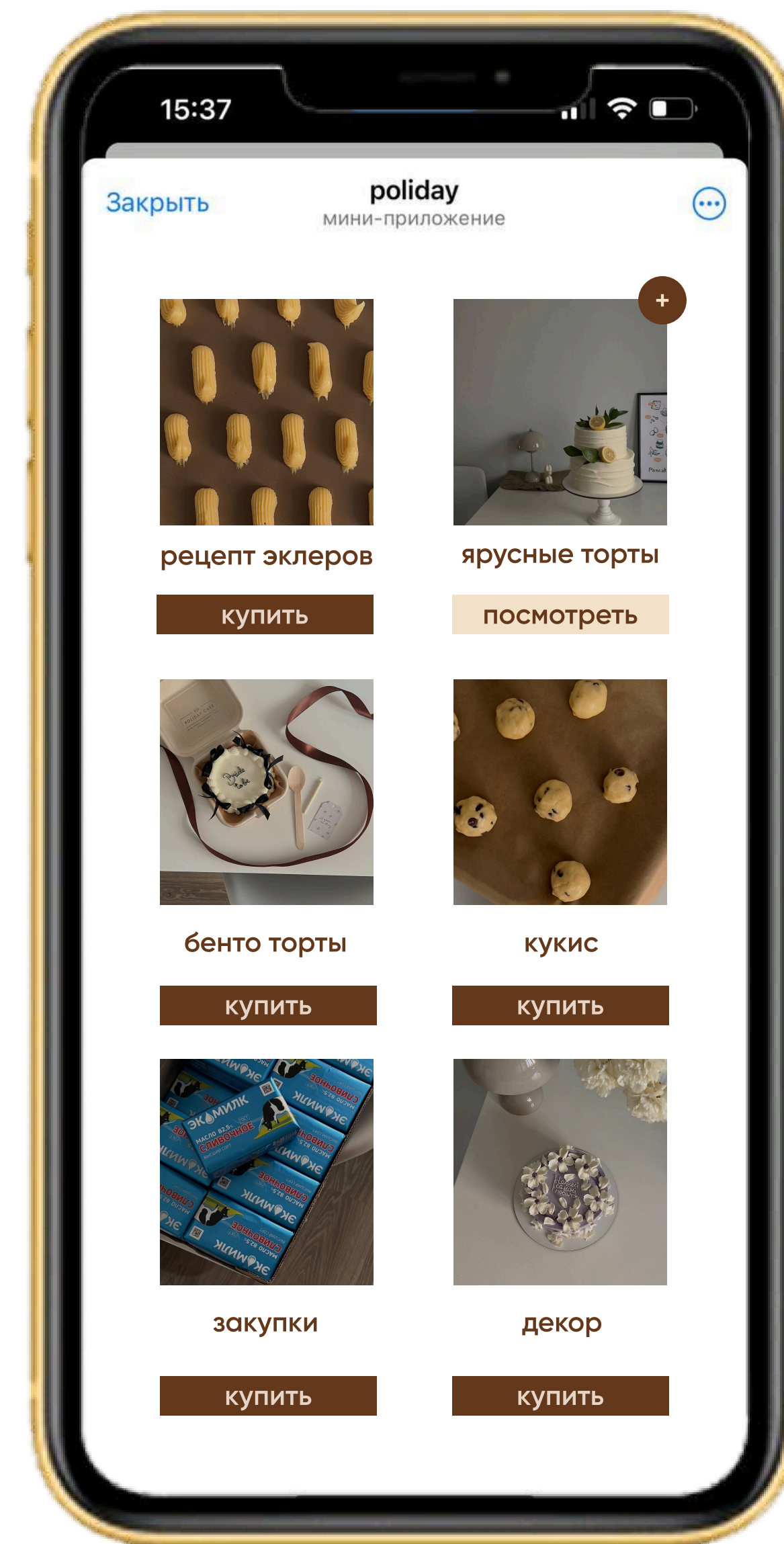
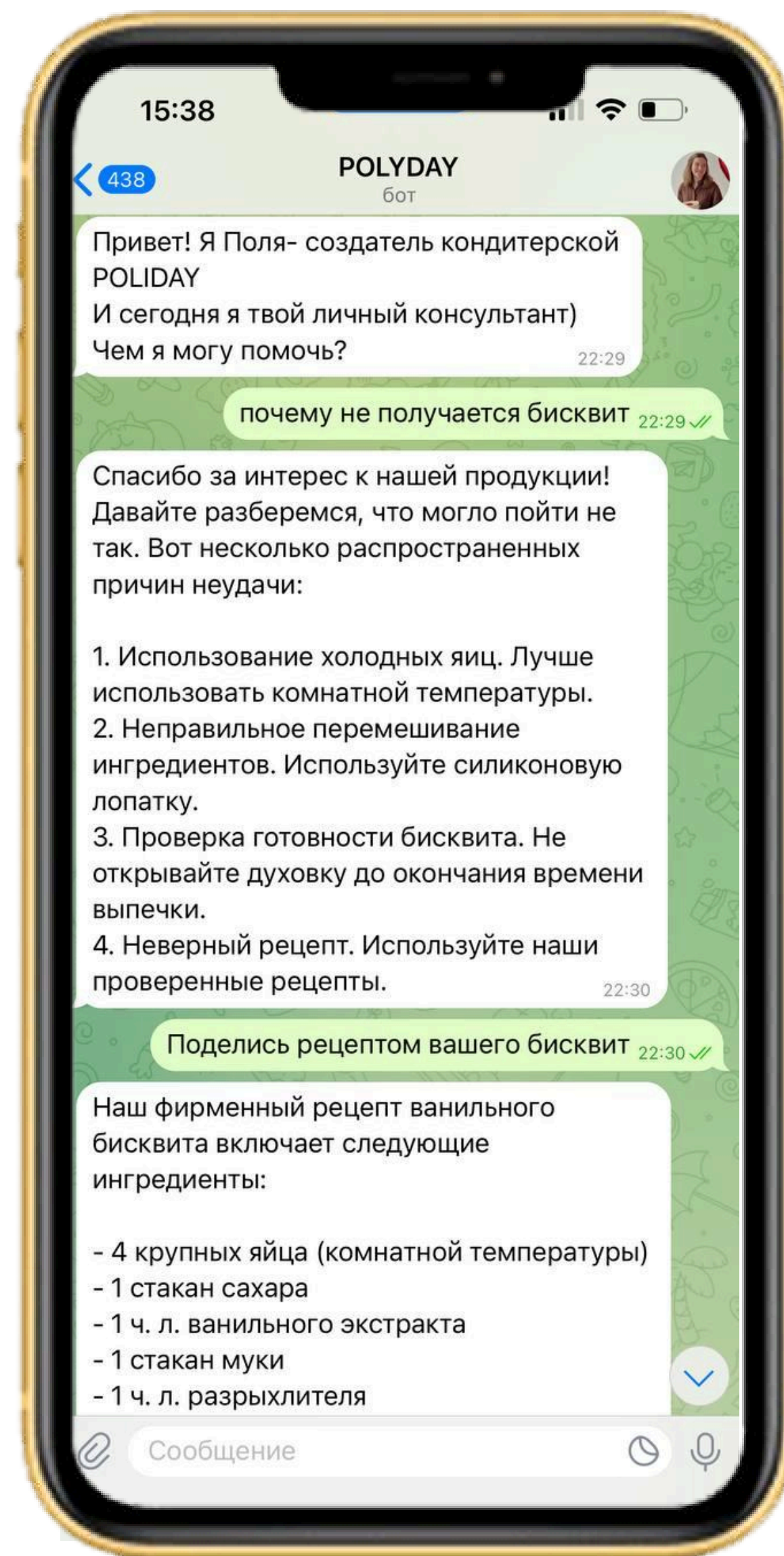
РЕШЕНИЕ



создание уникальной оффлайн
кондитерской с внедрением доступной
интерактивной системы на основе
искусственного интеллекта, направленного
на индивидуальный подход в целях
обучения и развития кондитерских навыков



MVP



Запустить пилотный проект кондитерской с приложением

- Открыть первую точку в течение года
- Провести первые 3 образовательных мероприятий в первый месяц работы.
- Достигнуть уровня удовлетворенности клиентов 80% по результатам обратной связи.

Оптимизировать операционную деятельность и повысить рентабельность

- Снизить затраты на производство десертов на 10% за счет оптимизации закупок и логистики.
- Увеличить средний чек на 15% путем внедрения дополнительных услуг и товаров.
- Автоматизировать процессы учета и отчетности для улучшения управления бизнесом

Повысить узнаваемость бренда и привлечь целевую аудиторию

- Увеличить посещаемость сайта на 50% за три месяца благодаря SEO и контекстной рекламе. .
- Организовать партнерство с тремя локальными брендами для проведения совместных мероприятий
- Проведение минимум двух пресс-конференций и публикаций в местных СМИ

ЗАДАЧИ
ПРОЕКТА

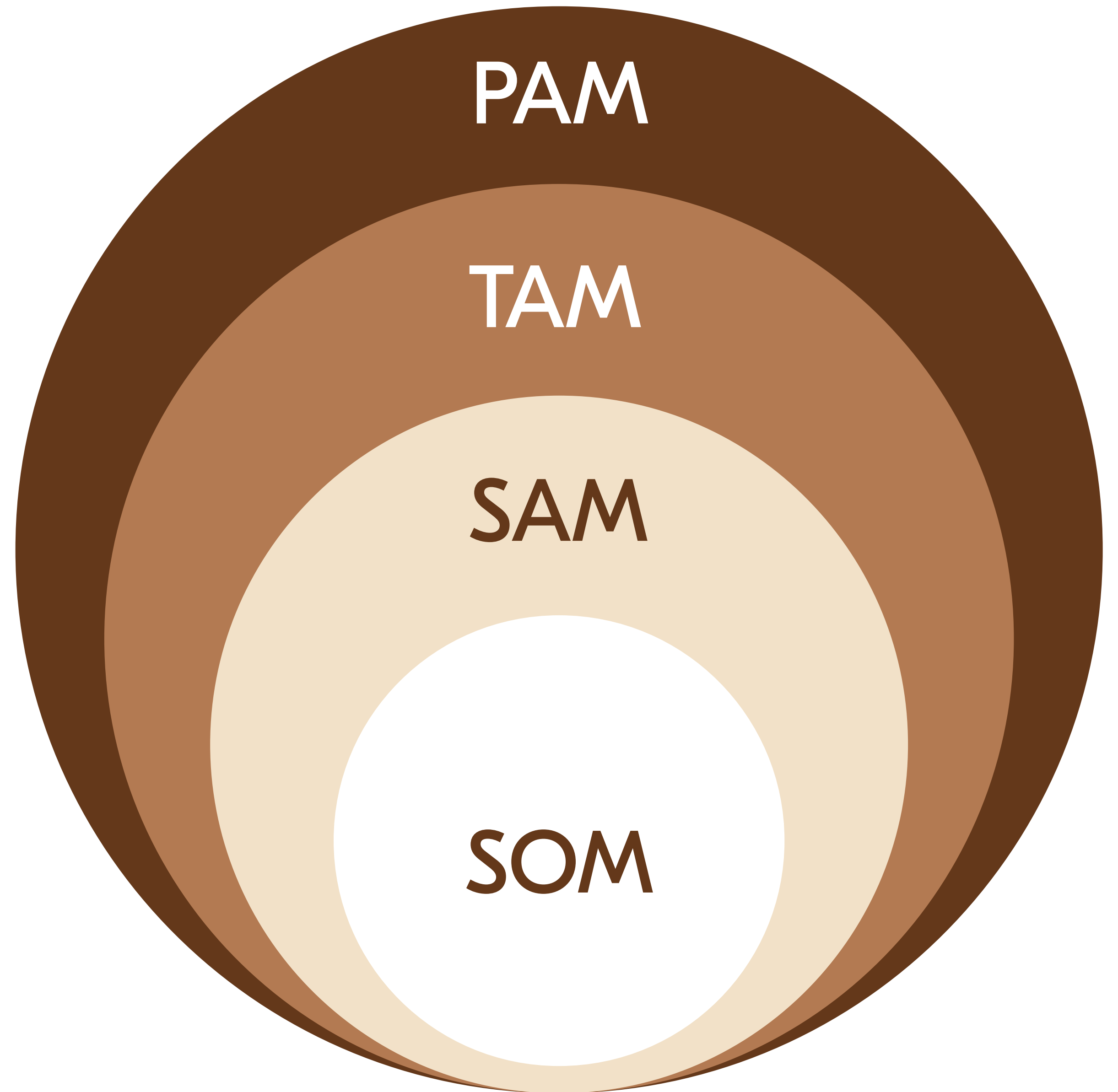
РЫНОК

PAM = 79.93 млрд руб.



TAM = 13,5 млрд рублей

SAM = 95 млн руб

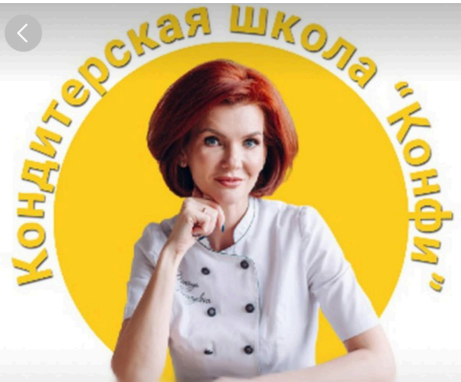
SOM = 49 млн руб



КОНКУРЕНТЫ

Имя конкурента	Сильные стороны	Слабые стороны
<div>Pauline school</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Широкий ассортимент курсовКачество учебных материаловПоддержка сообщества:Сертификаты и дипломы:	<ul style="list-style-type: none">Ограниченная гибкость: Жесткий график занятийОбновление содержания: Медленное обновление учебного материалаВысокая стоимость
<div>Pastry School</div>	<ul style="list-style-type: none">Широкий выбор направлений и форматов занятийДоступные ценыВозможность индивидуальной обратной связи	<ul style="list-style-type: none">Ограниченный ассортимент бесплатных материаловНедостаточная интеграция ИИ
<div>Cake master</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Многие базовые курсы бесплатныеКонсультации от профессионалов	<ul style="list-style-type: none">Меньший набор <u>спец курсов</u> <u>высокого уровня</u>Нет персонального ассистентаНехватка продвинутых функций

Конфи-мастер



- Поддержка опытных мастеров
- Акцент на качественные материалы

- Премиальные курсы с высокой стоимостью
- Отсутствие продвинутых технологий AI

↓

Продукт имеет хорошие шансы стать уникальным предложением на рынке СНГ, учитывая отсутствие сильного игрока с активным внедрением ИИ и полноценного консультативного сопровождения

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры –платформы для онлайн обучения -IT- компании -СМИ и <u>блоггеры</u> -организаторы мероприятий -поставщики ингредиентов -рестораны и кафе, которые нуждаются в поставках десертов	Ключевые активности –разработка и поддержание бота с ИИ -продажа десертов на витрине и тортов под заказ -создание и обновление образовательного и развлекательного контента -анализ и улучшение бизнес-процессов	Ценностные предложения - мы предлагаем онлайн платформу с круглосуточным доступом с использованием ИИ -для кондитеров, которые хотят получить быстрое решение своих вопросов в сфере кондитерского искусства -мы соблюдаем высокие <u>стандартны</u> производства и используем высококачественные ингредиенты -создание авторских десертов с учетом индивидуальных предпочтений клиентов	Отношения с клиентами –активное взаимодействие через соц сети, комментарии клиентов и бота -введение программы лояльности и бонусов для постоянных клиентов -учет индивидуальных предпочтений и потребностей каждого клиента	Сегменты потребителей 1. -молодожены и организаторы свадеб -родители и организаторы детских праздников -молодые люди в возрасте 17-23 лет, работающие на себя -корпоративные клиенты (компании разных направлений, а также кафе и рестораны для поставок десертов) 2. -начинающие кондитеры -домохозяйки -молодые семьи с детьми, желающие провести совместный досуг за готовкой десертов -профессиональные кондитеры -рестораторы и владельцы кафе
	Ключевые ресурсы –оборудование для производства десертов -квалифицированный персонал -технологические ресурсы: программное обеспечение для бота с ИИ, а также другие IT-инструменты -капитал для инвестиций в производство, маркетинг и развитие бизнеса -маркетинговые ресурсы: каналы противление		Каналы поставки – Офлайн-продажа продажа продукции и услуг через физическую кондитерскую. – онлайн платформа: бот с ИИ для продажи гайдов и курсов и также заказа продукции – Социальные сети, где можно заказать продукцию и записаться на мастер-классы	
Структура издержек – IT-издержки на разработку и содержание бота с ИИ -Аренда помещения и коммунальные услуги –расходы на покупку продуктов и материалов для производства. –оплата труда сотрудников –затраты на продвижение услуг и продукции. –закупка необходимого оборудования для работы кондитерской и проведения мастер-классов.			Источники доходов – Продажа кондитерских изделий –доход от мастер-классов и курсов. –доход от организации мероприятий и предоставления услуг для корпоративных клиентов. –доход от проведения детских праздников и других мероприятий на базе кондитерской.	

БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИН.МОДЕЛИ (3 ГОДА)

- Нулевой период – 2 месяца
- Выручка (в среднем) – 3.220.000 в мес
- Чистая прибыль (в среднем) – 863.000₽ в мес
- Инвестиции– 8.200.000
- Возврат инвестиций – 3 года работы
- Выход на 100% операционную нагрузку – 3 месяц с момента запуска

Полная версия фин.модели



РИСКИ



Тепловая
карта рисков



SWOT-
анализ

Риск кибербезопасности

Решение: внедрение мер по защите данных, такие как шифрование и двухфакторная аутентификация, а также регулярное обновление программного обеспечения

Риск: Высокие издержки.

Решение: Оптимизация расходов, заключение выгодных контрактов с поставщиками. Инвестирование в энергоэффективное оборудование

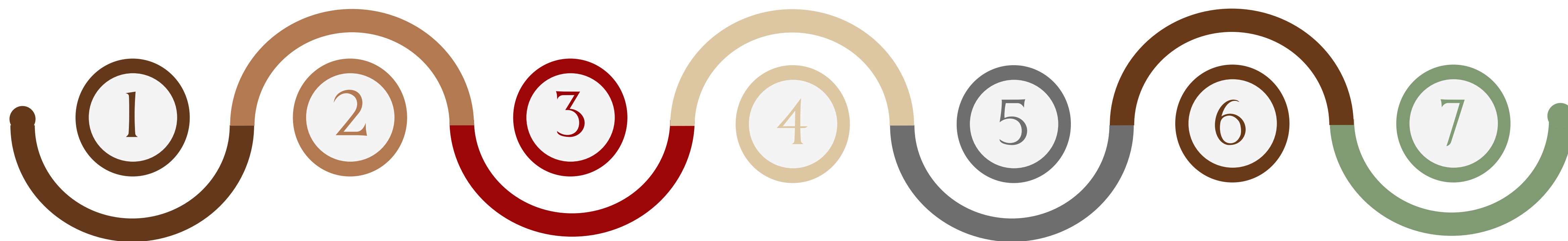
Риск: Высокая конкуренция

Решение: Пробивание баннерной слепоты, подключение SMM агенства для креативной рекламы в соц сетях

Риск: Недостаточный спрос

Решение: Проведение маркетингового исследования и анализа рынка, усиление рекламы в социальных сетях

ДОРОЖНАЯ КАРТА



01.04.2025

Разработка
концепции
и стратегии
проекта

01.07.2025

Создание и
настройка бота
с ИИ, а также
тестирование

30.08.2025

Поиск
помещения
и начало
ремонтных
работ

01.11.2025

Запуск
кондитерской
и тестирование
с последующей
корректировкой

21.11.2025

Запуск
рекламы и
проведение
мероприятий

15.01.2026

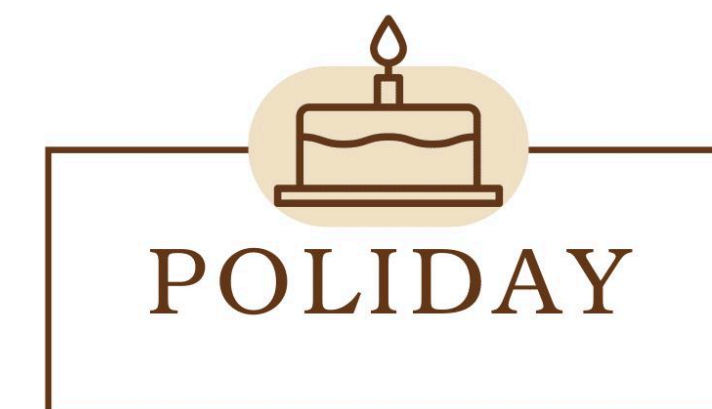
Оптимизация
процессов

01.03.2026

Развитие и
масштабиров
ание, запуск
франшизы

КОНТАКТЫ

Связаться:
polinavinok99@gmail.com



Я – Винокурова
Полина (создатель
проекта, директор)



Татьянич Анна
(менеджер)



Куряева Дина
(юрист)



Орлова Мария
(бухгалтер)



Авраменко
Анастасия
(веб-дизайнер)