

Мусохранова Дарья

ЭМ-443101

## «Игрушки по детским рисункам и игрушки handmade»

Идея – пошив игрушек по мотивам детских рисунков. Родители могут отправить рисунок своего ребенка с его воображаемым другом, и мы сошьем максимально похожую игрушку. Так же возможно изготовить игрушку не только по мотивам детских рисунков, но и любую фантазию взрослого человека. Сейчас игрушки handmade пользуются спросом.

Я прошу инвестировать в мой проект 10000 рублей :

- ? На ткани и фурнитуру на первые несколько работ
- ? На зарплату швее
- ? На продвижение объявления на Авито
- ? На продвижение Инстаграмма

Инвестиции я смогу вернуть в течении первых двух месяцев работы.



# Эволюция идеи


---

Почему пришла такая идея в голову? Я умею шить, я занималась этим в школьные годы, шила игрушки и вещи. Поэтому идею я решила связать с тем, что я умею делать и что мне нравится.

Первая идея заключалась в создании игрушек по мотивам детских рисунков. Такая идея может быть интересна людям, но, к сожалению, это не золотая жила, которая мне может принести достаточную прибыль. По опросам я поняла, что не все готовы платить 3000 рублей за такие игрушки. Были созданы группа вконтакте и объявление на авито. Сработало только объявление.

Поэтому было принято решение создавать дополнительно игрушки handmade, так как это сейчас востребовано на рынке. Думаю, что можно создать уже серию готовых игрушек, а так же изготавливать игрушки по эскизам заказчиков. Для продвижения этой идеи, я создала страничку в инстаграмм.

---



# Канвас итого

В итоговом канвасе у меня изменились ресурсы и каналы.

<b>8. Ключевые партнеры</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Портные</li><li>-Дизайнеры</li><li>-Поставщики тканей и фурнитуры</li></ul>	<b>7. Ключевые действия</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Создание макета</li><li>-Пошив игрушки</li><li>-Заказ материалов</li><li>-Создание профилей в соцсетях, создание сайта и их продвижение</li></ul>	<b>2. Ключевые ценности</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Осуществление детской мечты</li><li>-Идея для отличного подарка</li></ul>	<b>4. Взаимоотношения с клиентами</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Заказчик отправляет фото или скан рисунка ребенка, указывает размер игрушки</li></ul>	<b>1. Сегменты потребителей</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Мужчины и женщины в возрасте от 16 лет</li></ul>
<b>9. Структура расходов</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Закупка тканей, фурнитуры</li><li>-Закупка швейных машин</li><li>-Зарплата сотрудникам</li><li>-Реклама и продвижение</li><li>- Электричество</li><li>- Доставка игрушки заказчику</li></ul>		<b>5. Поток доходов</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Доход от продаж товара</li></ul>		
<b>6. Ключевые ресурсы</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Ткани</li><li>-Детские рисунки</li><li>-Оборудование</li><li>- Электричество</li></ul>		<b>3. Каналы</b> <ul style="list-style-type: none"><li>-Социальные сети <u>Инстаграм</u></li><li>- Объявление на <u>авито</u></li></ul>		



# Канвас первый

Изначально, я хотела создать сайт для продвижения идеи, но в ходе работы, я отказалась от этой идеи. Так же я думала о создании группы Вконтакте, но когда я ее создала, я увидела ее бесполезность. Вконтакте оказался «прошлым веком».

<b>8. Ключевые партнеры</b> -Портные -Дизайнеры - Поставщики тканей и фурнитуры	<b>7. Ключевые действия</b> -Создание макета -Пошив игрушки -Заказ материалов -Создание профилей в соцсетях, создание сайта и их продвижение	<b>2. Ключевые ценности</b> - Осуществление детской мечты -Идея для отличного подарка	<b>4. Взаимоотношения с клиентами</b> -Заказчик отправляет фото или скан рисунка ребенка, указывает размер игрушки	<b>1. Сегменты потребителей</b> - Мужчины и женщины в возрасте от 16 лет	
<b>6. Ключевые ресурсы</b> -Ткани -Детские рисунки -Оборудование		<b>3. Каналы</b> -Социальные сети (Инстаграм, Вконтакте) - Сайт, с формой для заказа			
<b>9. Структура расходов</b> -Закупка тканей, фурнитуры -Закупка швейных машин -Зарплата сотрудникам -Реклама			<b>5. Потоки доходов</b> -Доход от продаж товара		

# Итоговая финансовая модель.

## Гипотезы.

---

Цель – заработать в месяц 15000.

Расходы:

? Условно-постоянные

Поднятие объявления на авито (200 руб./месяц)

Зарплата швее (10000 руб./месяц в среднем)

Нитки (500 руб./мес)

Электроэнергия (500 руб./месяц)

? Переменные

Ткани для игрушек ( 300 руб. на одну игрушку)

Декоративные материалы и фурнитура для игрушек ( в среднем на 1 игрушку 100руб.)

Такси (100 руб.игрушка) Если человек попросит доставить ему игрушку, то я буду доставлять ее на такси.

Гипотезы и предположения:

1) Будет ли востребована эта услуга?

Проведя опрос, я подтвердила, что данная услуга будет востребована среди населения.

2) Готовы ли люди платить за эту услугу?

Люди готовы платить за эту услугу, но очень мало.

3) Есть ли конкуренты в городе Екатеринбурге?

В городе Екатеринбурге нет конкурентов, но в России есть конкурент и они готовы доставлять игрушки по всей России.

4) Окупится ли проект?

Проект окупится в течении первого месяца.

5) Цена за игрушку по индивидуальному заказу окажется слишком высокой, и поэтому не будет спроса на данную услугу

Это оказалось правдой, многие не готовы отдать за игрушку по мотивам детских рисунков 3000 рублей.

---



# Сколько хочу-смогу заработать.

## Выводы

---

Расчет:

Одна игрушка 20 см длиной стоит 3000р. Доход с одной игрушки, с учетом всех расходов, будет равен 1360 рублей.

Обратный счёт:

$(15000 + 3000 + 200 + 10000 + 500 + 3000 + 1000 + 1000) / 1360 = 15$   
игрушек надо сшить в месяц

$$CAC = 1360 / 15 = 90.6$$

Пожизненная ценность клиента, если он придёт один раз

$$LTV = 1 * 1360 - 90.6 = 1269.4 \text{ рубля}$$

Я смогу заработать 15000 за один месяц, из них 10000 надо отдать за инвестиции, итого останется 5000.



# Ваша воронка план и воронка факт.

## Выводы

---

План. Моей целью было 15 заказов в месяц, чтобы выйти в плюс.

Факт. По моему объявлению на авито, мне позвонили 6 человек.

Троим не понравились сроки изготовления (тк сама я не смогу сшить качественную игрушку, я думала заказать их в такой же компании, поэтому сроки были 2-3 недели), а они хотели ее получить до нового года. Еще один человек написал мне на Авито.

Конверсия – можно увидеть, что мое объявление посмотрели 102 человека, из них 6 человек мне позвонили, и один написал.  $102 \text{ человек} = 100\%$ , следовательно  $7 \text{ человек} = 6,8\%$ . Я думаю, что такой результат вполне хороший для этого этапа.

Страница в инстаграмм еще не приносит мне клиентов, она пока не раскручена.

Выводы:

Игрушки по мотивам детских рисунков не могут окупить самостоятельно инвестиции, поэтому следует развивать дополнительную идею с игрушками handmade

---



# Что интересного я узнала на курсе

---

Самый полезный предмет за 4 года обучения.

За этот курс я узнала:

- ? Что такое канвас, воронка и MVP и как это все использовать в жизни
- ? Как можно протестировать бизнес-идею, вкладывая минимум денег, но при этом получив максимум информации
- ? Что такое Cinefin, и как она мне может помочь в работе
- ? Я узнала, что провал стартапа это результат, причем полезный
- ? Что такое «боль» покупателя и как ее определить





# Чему я научилась

---

- ? Я научилась трезво оценивать свои бизнес идеи
- ? Научилась составлять финансовую модель и считать LTV и САС
- ? Научилась тестировать бизнес-идеи и «отсеивать» лишние
- ? Искать каналы продвижения и продвигать их
- ? Искать ценность продукта



# Приложения

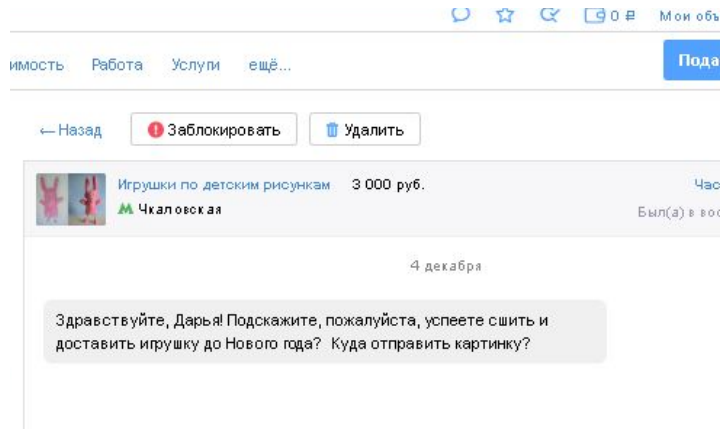


Рисунок 1 - Переписка на Авито

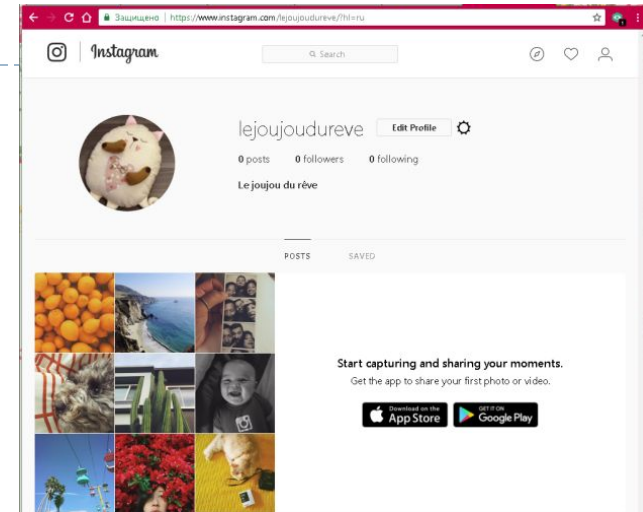


Рисунок 2 – Страницка в Инстаграмм

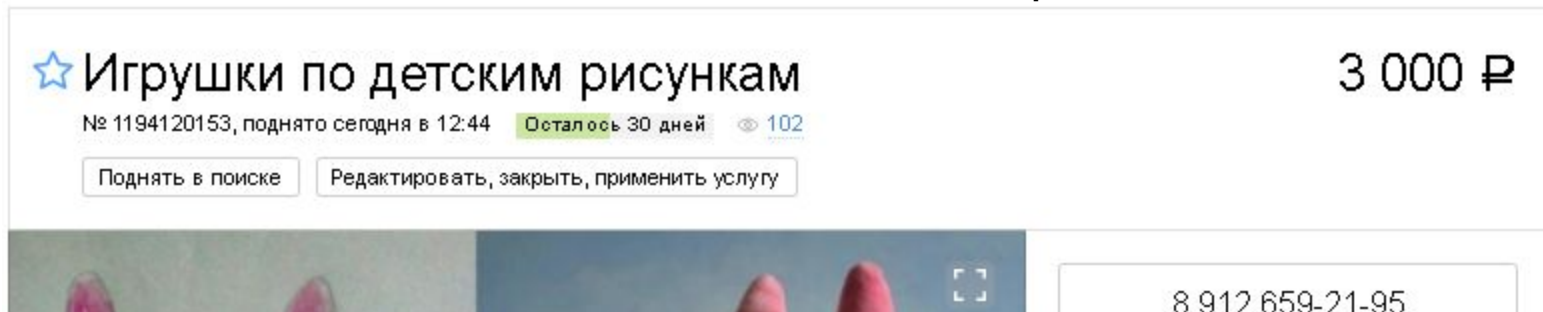


Рисунок 3 Просмотры объявления

# Приложения

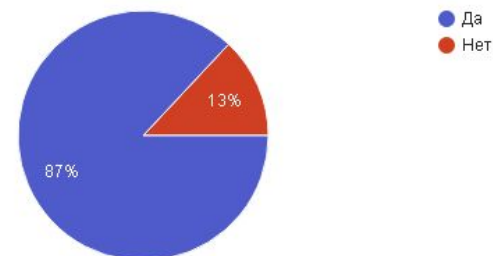
[https://deti.mail.ru/forum/obuchenie\\_i\\_vospitanie/igry/igrushki\\_po\\_motivam\\_detskih\\_risunkov\\_1511675108/](https://deti.mail.ru/forum/obuchenie_i_vospitanie/igry/igrushki_po_motivam_detskih_risunkov_1511675108/) -  
Опрос мамочек на форуме



Рисунок 4 – Главный конкурент

Интересна ли Вам услуга по созданию игрушек по мотивам детских рисунков?

23 ответа



Готовы ли Вы платить за эту услугу?

22 ответа

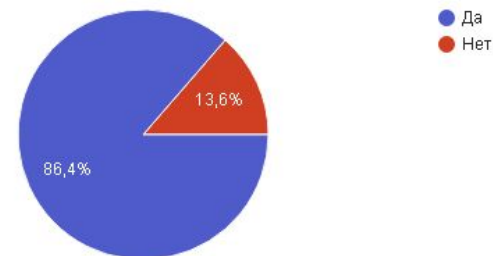


Рисунок 5 – Опрос

# Приложения

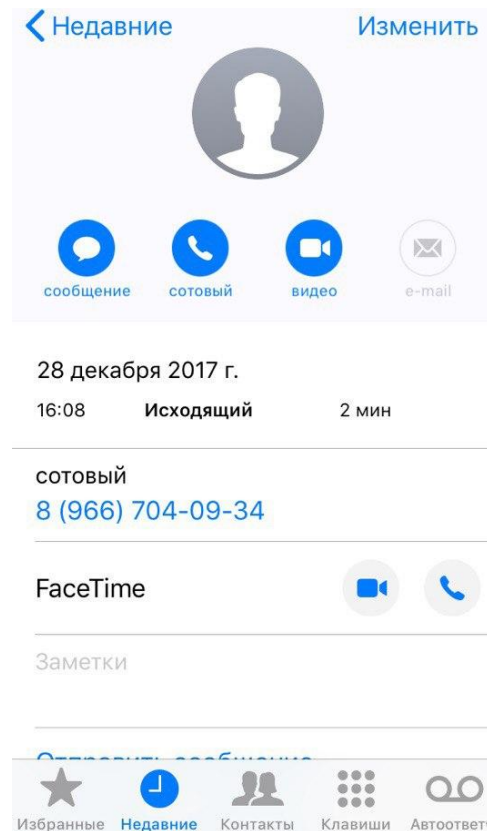
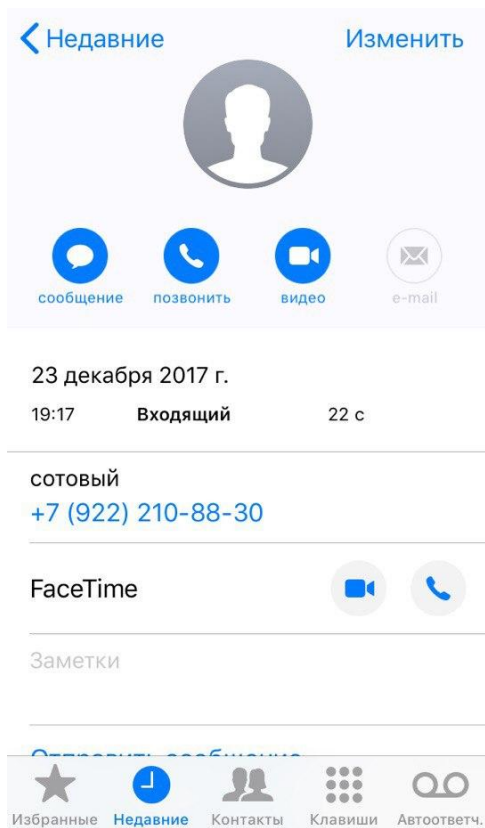


Рисунок 6 и 7 – Телефонные разговоры