

Портфолію товару

Кружко-крекер



Виконала
Багінська Наталія >

ЗМІСТ

- 1) Опис товару**
- 2) Зовнішній вигляд**
- 3) Переваги товару**
- 4) Цільова аудиторія**
- 5) Можливості застосування**
- 6) Просування**
- 7) SWOT-аналіз**
- 8) Фінансовий план**
- 9) Точка беззбитковості**



Опис товару

Керамічна кружка, що має вбудоване відділення для крекерів.



Зовнішній вигляд

Керамічні кружки будуть вироблятися у білому, червоному, жовтому та зеленому кольорах.



Переваги товару

Завдяки додатковому відділенню кружко-крекер допоможе утримувати крекери, доки ви їсте суп, а також запобігти потраплянню крихт на стіл.



Цільова аудиторія

Цільовою аудиторією є молодь (15-35 років), що схильна до інновацій.



Можливості застосування

Окрім супу та крекерів, кружко-крекер можна використовувати для молока та печива.



Можливості застосування

Кружко-крекер також підійде для какао та зефіру.



Просування

Кружко-крекер є цікавим, незвичайним товаром, тому доцільне вірусне просування.

Основне просування здійснюватиметься у мережі Інтернет, а саме:

- Тематичні групи у соціальних мережах (Вконтакті, Фейсбук, Інстаграм);
- Вірусні відео на YouTube.



Просування

Залучити перших клієнтів допоможе таргетована реклама Вконтакті:

<https://vk.com/ads>

Та відеореклама на YouTube в форматі 30-секундних роликів TrueView In-Stream:

<https://adwords.google.com/>

Надалі виникне вірусний ефект, інформація розповсюджуватиметься «сарафанним радіо»



SWOT-аналіз

<p>Сильні сторони (S)</p> <ol style="list-style-type: none">1) Відсутність конкурентів2) Широка цільова аудиторія3) Наявність унікальної торгової пропозиції (УТП)	<p>Слабкі сторони (W)</p> <ol style="list-style-type: none">1) Неможливість прогнозування попиту
<p>Можливості (O)</p> <ol style="list-style-type: none">1) Вірусне просування2) Поява лояльних клієнтів та «амбасадорів» компанії	<p>Загрози (T)</p> <ol style="list-style-type: none">1) Можливість появи конкурентів у короткотерміновій перспективі



Фінансовий план

Собівартість однієї кружки рівна приблизно 125 грн.

Внаслідок опитування, було встановлено, що гранична ціна, за якою споживачі ладні купувати кружко-крекер, становить 200 грн.

Прибуток з однієї одиниці складає 75 грн.

Рентабельність – $(75/125)*100\% = 60\%$



Фінансовий план

Напря́м	Сума, грн.
Виробництво 20 кружок	$125 * 20 = 2500$ грн.
Зйомка рекламного відео	2500 грн.
Оформлення груп в соціальних мережах	500 грн.
Таргетована реклама в соціальних мережах (1 міс.)	2500 грн.
Відеореклама на YouTube (1 міс.)	1200 грн.
Резервний фонд	800 грн.
Разом	10000 грн.



Точка беззбитковості

Точка беззбитковості становить:

$$Q_{\text{ВЕР}} = FC / (P - AVC) = (10000 - 2500) / (200 - 125) = 100 \text{ од.}$$



Дякую за увагу!!!

