





МурТорт &

Гарайк



Кардашина Евгения
Миронова Яна
Татаренко Мария
Алексеева Екатерина
Горенкова Мария
Васинович Юлия
Демшин Никита
Максютов Владислав
Швыркаев Артем
Шапошников Иван

Выбор сферы креативной

Наш проект находится на пересечении сразу нескольких направлений:

ИНДУСТРИИ

- * гастрономический дизайн
- * креативное предпринимательство
- * pet-индустрия
- * кастомизация и персонализация продуктов

Почему именно эта сфера:

1. Растущий рынок товаров для животных
2. Недостаток оригинальных предложений
3. Высокий эмоциональный отклик у клиентов

Это не просто еда — это эмоции и опыт.



Концепция реализации проекта

Для реализации проекта необходимо пройти несколько этапов:

1. Подготовительный этап

- * анализ рынка
- * изучение конкурентов
- * разработка рецептур

2. Производственный этап

- * закупка оборудования
- * аренда помещения
- * поиск поставщиков

3. Брендинг

- * создание логотипа
- * разработка упаковки
- * формирование визуального стиля

4. Продвижение

- * социальные сети
- * сотрудничество с блогерами
- * реклама

5. Запуск продаж

- * онлайн-заказы
- * доставка
- * участие в мероприятиях

«МурТорт & ГавКейк» специализируется на изготовлении тортов и десертов для собак и кошек из натуральных ингредиентов без сахара, соли и вредных добавок.

Мы предлагаем:

- торты на день рождения питомца
- персонализированные надписи и рисунки
- наборы праздничных угощений
- рецепты с учётом особенностей питания ЖИВОТНЫХ



Слоган:

«Вкусно мурчать и радостно вилять!»



Наша цель — объединить заботу о здоровье питомцев и радость праздника в каждом кусочке

Логотип:



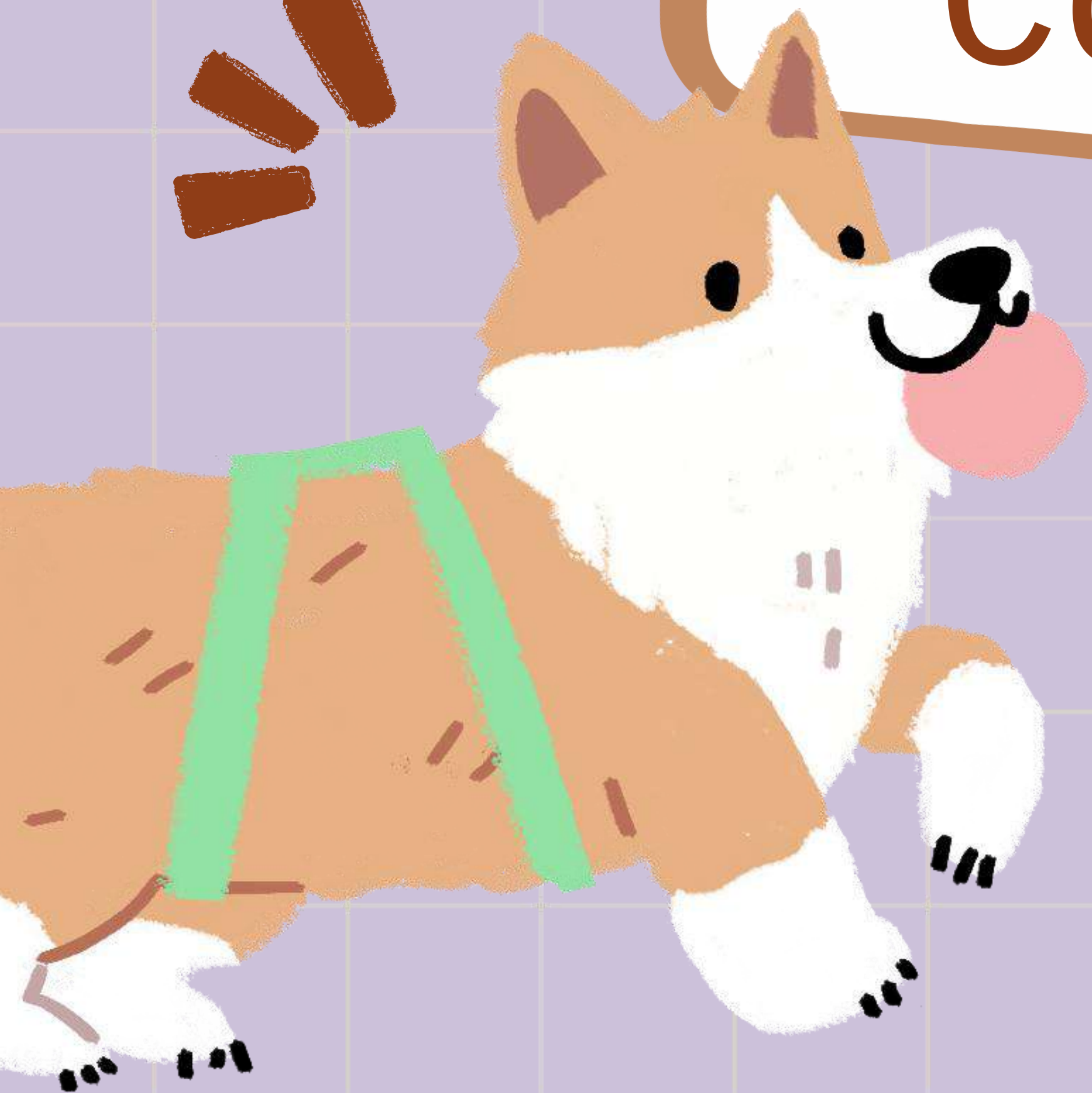
МурТорт & ТавКейк

ВКУСНО МУРЧАТЬ И РАДОСТНО ВИЛЯТЬ!

Соста

В

- мясо (курица / индейка / телятина / сёмга / кролик)
- Морковь
- перепелиное яйцо
- рисовая мука (<4%)
- крем из обезжиренного творога
- натуральные красители



Примеры:



Анализ потребностей и боли клиента

Потребности:

- * порадовать питомца
- * отметить праздник
- * выразить любовь и заботу
- * купить безопасный продукт

Боли:

- * обычные сладости вредны для животных
- * мало специализированных кондитерских
- * сложно найти индивидуальный заказ
- * нет уверенности в составе



Эмпатия клиента

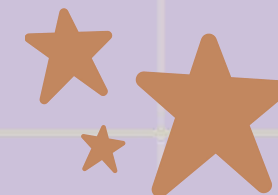
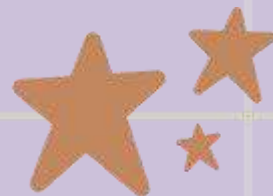
Клиент думает:
«Я хочу устроить праздник своему питомцу, но боюсь навредить ему»



Мы даём решение:
-безопасный состав
-индивидуальный подход
-эстетика



Мы закрываем не только потребность, но и снимаем тревогу



SWOT-анализ

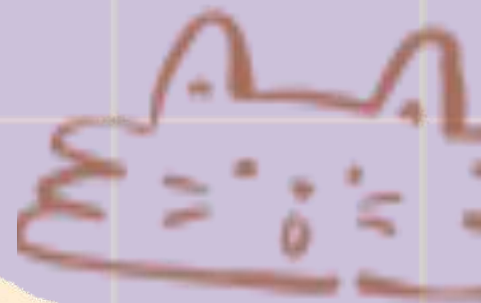
В
Н
У
Т
Р
Е
Н
Н
И
Е
Ф
-
Р
Ы

В
Н
Е
Ш
Н
И
Е
Ф
-
Р
Ы

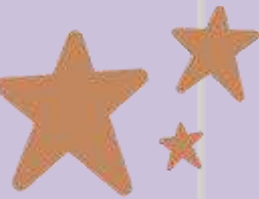
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>S1 Натуральные ингредиенты без сахара, соли и вредных добавок</p> <p>S2 Узкая специализация на десертах для собак и кошек</p> <p>S3 Возможность персонализации тортов (надписи, рисунки)</p> <p>S4 Рецепты с учётом особенностей питания животных</p> <p>S5 Онлайн-формат продаж (доступность для клиентов)</p>	<p>W1 Короткий срок хранения натуральных десертов</p> <p>W2 Сложности доставки скоропортящихся продуктов</p> <p>W3 Низкая узнаваемость нового бренда</p> <p>W4 Ограниченные производственные мощности</p> <p>W5 Узкая ниша продукта (не все владельцы покупают десерты животным)</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>O1 Рост рынка товаров и услуг для домашних животных</p> <p>O2 Тренд «гуманизации» питомцев (праздники, дни рождения)</p> <p>O3 Рост количества домашних животных</p> <p>O4 Увеличение спроса на натуральные и безопасные продукты</p> <p>O5 Развитие онлайн-покупок и доставки</p>	<p>T1 Рост конкуренции на рынке товаров для животных</p> <p>T2 Повышение цен на натуральные ингредиенты</p> <p>T3 Проблемы логистики и доставки</p> <p>T4 Аллергии и индивидуальная непереносимость у животных</p> <p>T5 Возможные изменения законодательства для кормов животных</p>

Первоначальные инвестиции

Healthy
pets!



Холодное оборудывание	2 холодильника-200000р 1 морозильника-90000р	290 000р
Тепловое оборудывание	1 вырочная поверхность-50000р 2 конвекционной печи для выпечки-150000р	200 000р
Механическое оборудывание	Блендер-30000р Миксер-30000р Кондитерский инвентарь(формы, шпатели, насадки)-12000р Рабочий стол из нержавеющей стали-35000р	107 000р
Ремонт	Ремонт-200000 Интерьер-60000 Внутренняя вывеска-15000	275 000р
Прочее	Онлайн-касса-25000р Сайт и интернет магазин- 60000р Упаковка-10000р	95 000р



Итог: 967 000р

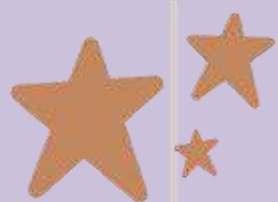




Постоянные расходы



Наименование	Сумма(руб)
Аренда помещения 43 м ²	57 000
Коммунальные платежи	11 000
ЗП: Кондитер(2)	70 000
ЗП: Рилсмейкер(1)	40 000
ЗП: Курьер(аутсорс)	30 000
Бухгалтер(аутсорс)	7 000
Маркетинг и реклама	20 000
Расходные материалы	10 000
Налоги и взносы	
Итого	315 000 + налоги и взносы



Помещение



5 мар в 18:10

25 просмотров, 1 за сегодня

57 000 ₽/мес ↓

[История цены](#)

16 133 ₽ за м²/год

Своб. назначения • 42,4 м² • 3/3 этаж

Свердловская область, Екатеринбург, улица Гагарина, 9

Длительная аренда, без комиссии, обеспечительный платёж 57 000 ₽

НДС не облагается

Помещение свободно

ЖК «DISCOVERY RESIDENCE (Дискавери Резиденс)»



Визуализация



Цена товара

№	Наименование	Себестоимость ,руб	Цена, руб
1	Торт "Морской хвостик"	756,8	7000
2	Торт "Лапки чемпиона"	506,8	6000
3	Торт "Фит-Лапка"	506,8	6000
4	Торт "Нежный хвостик"	331,8	6000
5	Торт "Ушастый гурман"	606,8	7000
6	Кекс "Мини Лапка"	105,28	3000
7	Кекс "Морской улов"	207,28	3000
8	Кекс "Прыжок кролика"	171,28	3000
9	Сет из 4 кексиков "Вечеринка ушастых"	553,12	5000
10	Печенье "Яблочный хвостик"(20шт)	78,2	1000



Итог окупаемости проекта



	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Валовая прибыль	-315 000	311 300	394 772	383 827	489 944	498 076	528 570	581 649	551 522	524 896	532 153	594 266
Инвестиции	967 000											
Налоги и взносы	774 490											
Итого	-2 056 490	-1 745 190	-1 350 418	-966 591	-476 647	21 429	549 999	1 131 648	1 683 170	2 208 066	2 740 219	3 334 485



Вывод



Таким образом, проект «МурТорт & ГавКейк» представляет собой перспективное направление в сфере креативной индустрии, объединяющее гастрономию, заботу о животных и индивидуальный подход к клиенту.

В ходе разработки были определены:

- актуальная ниша рынка
- концепция продукта
- этапы реализации
- уникальное торговое предложение

Особое внимание было уделено анализу потребностей и «боли» клиента, что позволило создать продукт, который не только удовлетворяет спрос, но и формирует эмоциональную ценность.

Проект обладает конкурентными преимуществами за счёт:

- натурального и безопасного состава
- персонализации
- оригинальной идеи

В перспективе данный бизнес может успешно развиваться, расширять ассортимент и масштабироваться.



Спасибо за
внимание!