

2. Проблема и существующие альтернативы

Недостаточное количество свежих и качественных товаров в магазине, потери от невыкупленной продукции, у которой истек срок годности, неудобство езды через весь город на ярмарку за свежими продуктами. Высокие затраты фермера на продажу в оффлайн.

Аналоги:

1. «Ешь деревенское»
2. «Фермерские истории»
3. «Зеленая ферма»

4. Решение

Онлайн-сервис для заказа свежих скоропортящихся продуктов к определенному времени в нужную точку для потребителя с возможностью оформления подписки.

8. Ключевые метрики

Прибыль от платформы, количество заказов, количество посещений сервиса, количество, количество производителей

3. Уникальная ценность

Сервис предназначен не только для покупки и доставки фермерских продуктов, но и с помощью него можно составить свой набор продуктов на каждую неделю или месяц, где потребитель сможет подстраивать под себя еженедельную смену рациона или же мог выбрать уже готовый составленный рацион или даже консультацию по подбору рациона и закрепить за собой, так называемую подписку на продукты.

9. Скрытое преимущество

Возможность оформить подписку на продукты.

5. Каналы

1. Социальные сети
2. Контекстная реклама на Yandex.Direct и Google Ads
3. Реклама у блогеров
4. Видеореклама и мобильная реклама
5. Email-маркетинг
6. SMM и SEO

1. Сегменты потребителей, ранние последователи

Потребители, которые хотят качественные, свежие фермерские продукты и планировать доставку и набор продуктов к определенному времени.

Фермерские хозяйства, производящие натуральную продукцию

7. Структура издержек

Обслуживание и разработка платформы, затраты на заработную плату сотрудникам, на доставку, маркетинг и рекламу.

6. Потоки прибыли

За размещение своего товара на онлайн-сервисе фермер будет платить комиссию от продаж каждый месяц.