

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

КАФЕДРА №82

ОЦЕНКА

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

ассистент

должность, уч. степень, звание

подпись, дата

А. Д. Килимова

инициалы, фамилия

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ. ПОРТРЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО  
ПОТРЕБИТЕЛЯ

по дисциплине: ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛИ

СТУДЕНТЫ ГР. № 4017

подпись, дата

П. Р. Михалёва

А. А. Леонтьева

Д. А. Чальян

Н. М. Светличная

инициалы, фамилия

Санкт-Петербург 2023

## **Выполнение работы**

### **1) Бизнес-идея: производство съедобных стаканчиков для кофе**

Почему это хорошая идея? Каковы предположения?

Съедобная посуда – молодой тренд, который становится всё более и более популярным благодаря своему удобству, оригинальности и экологичности. Больше не нужно мыть посуду и придумывать, куда её складывать. Эта идея покажется интересной как детям, так и взрослым. Кроме того, использование съедобной посуды позволяет заменить пластиковые и бумажные аналоги, а, значит, эта идея способна сократить загрязнение окружающей среды.

Какой тип клиентов будет покупать его? Почему?

В большинстве случаев, покупку данного продукта будут осуществлять такие организации, как рестораны и кафе. Для них это возможность продвинуть себя как фирму, заботящуюся об окружающей среде. Также это сокращает количество посуды, которую необходимо убирать и мыть, если речь идёт о стеклянной или керамической посуде, а в случае с пластиковой или бумажной посудой, использование съедобного аналога позволяет сократить количество отходов, а также упростить составление отчёта 2-ТП (Отходы). Кроме того, многие потребители отмечают, что кофе из съедобных стаканчиков обладает более ярким и насыщенным вкусом. Что касается физических лиц, то они, разумеется, будут покупать этот товар, но не в таких масштабах. В домашней обстановке удобнее и комфортнее использовать керамическую посуду – недаром пластиковая и бумажная посуда редко используется дома в качестве основной.

4 причины, по которым данная идея не будет работать:

- большое количество требований законодательства к производству пищевых продуктов;
- трудно обеспечить целостность данных стаканчиков, особенно при транспортировке, что делает их непригодными в качестве заменителя посуды. Следовательно, основной шарм идеи будет потерян;

- производители пластиковых и бумажных стаканчиков, понимая, что новая идея может лишить их прибыли, будут стараться не допустить выхода конкурента на рынок;

- клиентская база может оказаться слишком маленькой.

5 причин, по которым данная идея будет работать:

- данный продукт позволяет заменить пластиковые стаканчики, что благотворно скажется на окружающей среде, т.е. он является экологичным решением;

- данная идея оригинальна и интересна;

- данный продукт уже весьма популярен в Европе, что положительно скажется на маркетинге и продвижении продукта;

- производство данного продукта не требует какого-либо специфического и дорогого оборудования;

- небольшое количество конкурентов в данной отрасли.

### *Формулировка идеи*

Какую проблему решает продукт?

Использование данного продукта позволяет компаниям заменить стаканчики из перерабатываемых материалов съедобными аналогами, тем самым решая проблему загрязнения окружающей среды пластиковыми или бумажными отходами.

Технология создания нового продукта:

Из подготовленных компонентов замешивают тесто. Полученную массу выкладывают в формочки и помещают в холодильную камеру на  $\frac{1}{2}$  часа. Остывшие изделия помещают в разогретую до 190 °С печь. Спустя 30 минут извлекают стаканчики из печи и покрывают их внутри глазурью, приготовленной из сахарной пудры и яичного белка.

Конкурентное преимущество:

По сравнению с пластиковыми или бумажными аналогами, продукт является экологичным и не вредит окружающей среде. В то же время, как пищевой продукт, он содержит в себе интересную идею, новый взгляд на привычные вещи, что может поспособствовать его продвижению на рынке.

*Концепция*

Что будет представлять собой продукт?

Продукт является съедобным аналогом привычных обществу пластиковых стаканчиков. Изнутри продукт будет покрыт глазурью, чтобы он мог выдерживать в себе напитки, разогретые до 100°C, при этом не деформируясь.

Какую функцию будет выполнять продукт?

Продукт может быть использован в качестве контейнера для напитков и еды. Кроме того, он представляет собой некую пищевую ценность.

Где он будет использоваться?

Продукт будет использоваться в различных точках общепита и послужит прекрасной альтернативой бумажным и пластиковым стаканчикам.

С кем и чем будет использоваться продукт?

Продукт можно использовать в качестве контейнера для еды и напитков. При таком подходе стаканчик становится отличным вкусным дополнением к напитку.

## **2) Основные предложения по комплексу маркетинга**

### **1. Продукт:**

Съедобные стаканчики под кофе – это экологически чистый продукт, который можно использовать в качестве замены обычным пластиковым стаканчикам. Эти стаканчики изготавливаются из натуральных и безопасных для употребления ингредиентов, таких как сахар, мука, яичные белки, и другие

натуральные компоненты. Стаканчики представлены в разных вкусах: шоколад, банан и карамель. В скором времени ассортимент вкусов будет расширяться.

Стаканчики доступны в разных размерах и формах, чтобы соответствовать различным видам напитков. Они имеют прочную структуру, которая позволяет им держать напиток без проблем. После использования стаканчик можно съесть, так как он полностью съедобен и не оставляет мусора.

Съедобные стаканчики под кофе - это отличный выбор для тех, кто заботится о сохранении природы. Этот продукт идеально подходит для кофеен, кафе и других заведений, которые хотят продемонстрировать свою заботу о окружающей среде и предложить своим клиентам нечто новое и оригинальное.

## 2. Цена

Цена на съедобные стаканчики под кофе может варьироваться в зависимости от размера, состава и количества, заказываемого клиентом. Обычно цена на один стаканчик находится в диапазоне от 50 до 200 рублей.

Однако, стоимость может изменяться в зависимости от объема заказа. Чем больше стаканчиков заказывает клиент, тем дешевле стоимость на один стаканчик. Также стоимость может быть различной в зависимости от того, какие ингредиенты используются при изготовлении стаканчиков, например, если используются органические ингредиенты, стоимость может быть выше.

Несмотря на то, что цена может быть несколько выше, чем у обычных пластиковых стаканчиков, съедобные стаканчики под кофе могут стать привлекательным продуктом для клиентов, которые ценят экологически чистые и инновационные продукты.

## 3. Сбыт товара

Партнерство с кофейнями и ресторанами: можно заключать партнерские соглашения с кофейнями и ресторанами, чтобы предложить им новый продукт. Это поможет расширить ассортимент, привлечь новых клиентов и повысить узнаваемость продукта.

Организация дегустаций поможет привлечь новых клиентов и показать им преимущества продукта. Дегустации можно проводить в кофейнях, кафе, на ярмарках, выставках и других мероприятиях.

Разработка лояльности клиентов: для удержания клиентов можно разработать программу лояльности. Например, предложить скидку при повторной покупке, подарки или бонусы за рекомендации.

#### 4. Продвижение товара

Создание сайта, на котором будут представлены съедобные стаканчики, и продвижение в интернете – это один из наиболее эффективных способов продвижения товаров в наше время. Рекламные баннеры, контекстная реклама, социальные сети и email-маркетинг могут привлечь новых клиентов и повысить узнаваемость продукта.

Реклама на радио и телевидении может привлечь внимание большой аудитории и повысить узнаваемость продукта. Однако этот метод продвижения может быть дорогим, поэтому необходимо тщательно оценить его эффективность.

Участие в благотворительных проектах: участие в благотворительных проектах может помочь повысить узнаваемость продукта и улучшить репутацию компании. Например, можно заключить партнерство с организацией, занимающейся охраной окружающей среды, и проводить совместные мероприятия.

Сотрудничество с блогерами и микроинфлюэнсерами может помочь привлечь внимание целевой аудитории. Они могут оставить отзывы о продукте в своих блогах и социальных сетях, что может привести к увеличению продаж.

### **3) Портреты потребителей.**

Наш целевой потребитель – это эко-позитивный человек, который использует в своей жизни только природные или переработанные материалы. Он, вовлекаясь в такую идею (употребление съедобной посуды), далее старается пользоваться именно таким способом подачи пищи, следовательно, это будущие постоянные клиенты.

РФ: Рестораны, кафе, бары - 90000 штук, платежеспособный спрос составляет не менее 10% или 125 млрд. рублей. Розничная продажа чая и кофе в специализированных магазинах - 400 штук, платежеспособный млн. рублей.

Портреты:

1. эко-френдли кафе, рестораны, клубы и бары, которые ответственно относятся к природе. Такие заведения готовы отказаться от обычной посуды в пользу съедобной, и сумеют учесть вкус стаканчиков как часть полноценного блюда. Также являясь прекрасной альтернативой изделиям из пластика, съедобные стаканчики не нужно мыть или утилизировать, что исключает определенные неудобства. Их можно принимать в пищу в качестве десерта.

2. организаторы мероприятий и праздников на открытом воздухе. Организаторы кейтеринговых мероприятий чаще всего ценят актуальные идеи, поэтому они проявят интерес к съедобным стаканчикам. Съедобные стаканчики позволят организатором сэкономить деньги и силы на вывозе и утилизации использованных стаканов с места проведения.

3. люди, занимающиеся продажей эко-товаров, в розничных магазинах, а также частные клиенты, которые заказывают крупные партии товара для мероприятий таких как выставки, конференции, рекламные акции, корпоративы.