Добрый день, меня зовут СИР, я представляю команду ОАО ВеличавоЦифровой. Наш проект является проводником между продавцом и покупателем в мире искусства.

За последние годы заметно вырос сектор онлайн работы, а вместе с ним и вырос спрос на онлайн сервисы, упрощающие контакт между работниками и работодателями. Вместе с ростом популярности появляются и проблемы: зачастую творческие люди не имеют простого, функционального и доступного сайта для размещения своих работ. А работодатели соответственно места поиска необходимых кадров.

За последнии годы заметно вырос спрос на одно из средств превентивной медицины – витамины и БАДы. Вместе с ростом популярности выявляются и проблемы - зачастую потребители забывают о ценности каждого витамина и его реальной пользе, не говоря о сочетаемости и правильной дозировке. Большинство людей принимают витамины бессистемно, теряются в огромном количестве информации в интернете. но не хотят тратить средства и время на походы к врачу и сдачу анализов

Рынок витаминов в России - большой и растущий. Причем растет он во многом за счет доли премиум сегмента. Среди потребителей появляется все больше молодых и платежеспособных людей, и наибольшее количество продаж приходится на витамины с ценой упаковки выше среднего.

В России объем рынка продажи БАДов через интернет составляет 15 миллиардов долларов, это около 18% от всего рынка добавок. Помимо нас есть еще два стартапа – Halsa и Vitobox. На старте все отрабатывают один процесс - подбор и продажу витаминов. Отличия будут появляться позже, когда вокруг витаминов будет строиться сервис.

Главным конкурентом для всех нас является IHerb. Большинство людей, принимающих витамины покупают их именно там. Но iHerb - это просто маркетплейс, не предоставляющий дополнительные услуги.

Наш продукт - не очередные баночки витаминов - это прежде всего сервис. Мы работаем напрямую с клиентом, ориентируемся на его цели и желания.

Мы подбираем витамины на основе анкеты, разработанной совместно с врачами различных специализаций. Собственный конструктор позволяет нам корректировать и развивать анкету, добавляя новые вопросы и расширяя ассортимент подбираемых добавок.

В результате прохождения анкеты клиент получает персональные рекомендации витаминов, в которых указывается, какой витамин и почему был добавлен.

Мы предлагаем заказать курс рекомендованных витаминов на один месяц и даем возможность добавить еще один набор к заказу, чтобы продолжить курс. При этом для формирования второго набора мы отправляем новый опрос в конце первого месяца, чтобы уточнить цели и самочувствие клиента.

Мы запускали таргетинг, чтобы проверить различные гипотезы по целевой аудитории. Сейчас мы ориентируемся в основном на женщин 30+ уже принимающих витамины.

Мы делаем интеграции у блогеров и тестируем различные портреты пользователей. Также ищем амбассадоров для продвижения бренда, а в будущем планируем развить партнерскую сеть.

Мы отбиваем стоимость привлечения клиента с первой покупки. Собираемся увеличить маржинальность, уточнив портрет целевой аудитории - это позволит снизить стоимость привлечения клиента и увеличить средний чек.

На текущий момент удалось привлечь 70 тысяч долларов инвестиций. На эти деньги мы планируем развиваться следующие полгода и продолжать искать инвесторов. У нас есть несколько точек роста. Мы планируем развивать IT продукт, увеличивать время общения клиента с сервисом и предоставлять дополнительные услуги. Сейчас мы находимся на стадии подписания договора с производством в европе, чтобы снизить затраты на закупку товара. Важной частью продвижения продукта будет развитие бренда - работа с блогерами и привлечение партнеров.

Наша команда в wellbe занимается разработкой и поддержкой сервисов для клиентов и партнеров. Нас четверо - бэк, два фронта и дизайнер, на практику мы пригласили двух ребят, чтобы решить отдельные задачи, которые пойдут в продакшн в конце месяца. В команде стартапа также есть ceo, product, sales и специалисты по работе с блогерами и соцсетями.

На этом все. qr кодики на сайте, ждем ваши вопрос