

6 מודל פיננסי

עלות היחידה לבקבוק 25 NIS
פיתוח מוצר - 35,000 NIS .

עיצוב מוצר תעשייתי - 8,500 NIS
הדפסת תלת ממד - 15,000 NIS

בשנת 2021 אנו מתכננים שיווק עם קוקה קולה, החברה עומדת על הכנסה בשווי של 9.5 מיליארד דולר.

החברה מייצרת מאתיים אלף בקבוקים לדקה בנוסף אנו מתכננים למכור 500,000 בקבוקים. לכן הכנסותינו יעמדו על 12 מיליון וחמשת אלפים שקלים. ששלוש מאות אלף מהם הם רווחים.

נקודת האיזון תהיה ב 2023

5 ייחודיות/הצעת ערך

המיזם הוא רב פעמי עם תוקף כלומר אפשר להשתמש בו לתקופה מסוימת ואחר כך לזרוק אותו .

7 מודל עסקי

המיזם יפותח בשלבים מתקדמים יותר לכל מני תחליפים למוצרי הפלסטיק אבל כרגע נייצר אותו כבקבוק כי מצאנו שבקבוקים הם המיזם העיקרי ממוצרי פלסטיק. בנוסף לכך הבקבוק יהיה עם תוקף כלומר הוא ישמש כרב פעמי. אנו מתכננים לשתף פעולה קודם כל עם עסקים מקומיים ולאחר מכן ניצור קשר עם חברות גדולות בנוסף ישנם עמותות המעודדות סטרטאפים העוסקים באיכות הסביבה שגם הם ניצור קשר איתם.

3 קהל יעד

קהל היעד שלנו חברות שמייצרים בקבוקים.

4 מתחרים

Choose bottle
השם של המתחרה שלנו הם משווקים את המיזם שלהם דרך אתר אינטרנט, הבקבוק עשוי דרך טכנולוגית נייר והוא חד פעמי.

2 הפתרון

בקבוק שתיה העשוי מחומרים אורגניים, המתכלים בסביבה תוך זמן קצר, וללא הפרשת חומרי לוואי מזהמים, המיזם יהווה תחליף למוצרי הפלסטיק אך הוא מורכב מחומרים טבעיים המתפרקים בסביבה ואינם מפריעים לבעלי החיים..

1 הבעיה

80% מהזיהום הימי מורכב מפלסטיק, לוקח לבקבוק אחד עד אלף שנים כדי להתכלה אפילו יותר, חלק ממוצרי הפלסטיק לא מתכלים. בתדירות זו צפוי שבשנת 2050 היה יותר פלסטיק מאשר דגים. בנוסף לכך בעלי החיים מושפעים גם מהזיהום הזה ובסופו של דבר גם בני האדם.

שם החברה:

Legenious

לוגו החברה:



שם המוצר:

Bajo Flask

דרכי הפצה וקידום מכירות

דרך יצירת הקשר עם חברות המעודדות סטרטאפים ידידותיים לסביבה בנוסף נייצר קשר עם חנויות מקומיים בהתחלה. בנוסף נפרסם את המוצר דרך הרשתות החברתיות.

מודל שיווקי

אנחנו ניצור קשר עם כל מני חברות B2B2C, ובדרך זו נמכור להם את כמות הבקבוקים שהם דורשים. אך גם נמכור את זה ישירות ללקוח B2C.