

## בעיה ופתרון



ילדים לא שותים מספיק מים וכיודע חוסר בשתיית מים פוגע בבריאות.

לכן פיתחנו את ה- SIP, מטרת הבקבוק היא להקנות הרגלי צריכת מים נכונים בקרוב לילדים ובני נוער.

ה- SIP הינו בקבוק ייחודי וחדשי שמעודד ילדים לשות מים בדרך מהנה וצירתית. בתחום הבקבוק יש תא הפתעה שרק לאחר סיום שתיית כל המים, התא נפתח.

## קהל יעד

ה- SIP מיועד לילדים ובני נוער בגילאי 18-3. בעולם יש כ- 2.2 מיליון ילדים ובני נוער. הבקבוק יהיה מותאם בעיצוב בהתאם לגיל, למין ולתחומי עניין.



## מתחרים

ל- SIP יש מספר מתחרים, הנפוצים ביותר הם **בקבוקים רב פעמיים**.

בנוסף יש בקבוקים המציעים גם ערך נוסף.

**GULULU**- בקבוק המעודד שתיית מים בקרוב לילדים בעזרת משחק ממוחשב, נמכר באינטרנט ומוצע לילדים צעירים.

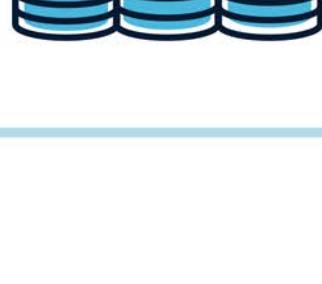
**SNACK BOTTLE**- מציע תא לאחסון חטיפים בראש הבקבוק.

## היחודיות שלנו

היחודיות של ה- **SIP** באה לידי ביטוי במספר דברים, ראשית הבקבוק מקנה הרגלי שתיה נכונים מגיל צעיר.

ה- SIP זו חוויה משחקית יצירתית ומרחינה, הבקבוק מעוצב אישית ובנוסף גם שומר על הסביבה.

ה- SIP הינו בקבוק חדשני שככל הורה הילד ירצה אחד צזה.



## מודל פיננסי

לאחר כ- 11,000 מכירות של בקבוקים | מכירות של כ-

10,000 מארזי הפתעה חדשים נגיע לנקודת האיזון כМОΒן

לאחר החזר ההשקעה. אנחנו צופים שהזע עתיד לקרות

ברבע ה- 2 של שנת 2022

## מודל עסקי

המודל העסקי שלנו מtabסס על מוצר מרכזי ומוצר משלים.

ה- SIP ימכר במחיר של כ- 80 ש"ח. המוצר המשלים

לבקבוק הוא חבילת הפתעות חודשית אשר תכיל כ- 30

הפתעות, מותאמות גיל וסגנון, ימכר במחיר של כ- 20 ש"ח.



## מודל שיווקי- דרכי הפצה וקידום מכירות

המודל השיווקי שלנו הוא **c2b2b2b + b2c** אנחנו נשוק את המוצרים שלנו דרך אתר הבית שלנו, AMAZON ודרך רשתות חניות עצמאיים וצדדים משלדי.

בעתיד ניצור שיתופי פעולה עם כוכבי ילדים שיקדמו מכירות ובנוסף ניצור שיתופי פעולה עם חברות שישווקו את הבקבוק דרך על ידי עיצוב מותאם וקידום חשיבות המים-

שטר-aos מים, אדייס וכו'...

