

grow-some



РОЗВИТОК ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЮ

GROW-SOME

Квітень 2021





Лист від SEO

Я би всюди давав цифри, але змінені (для простоти і точності можемо просто пропорційно)

Дякуємо, за вашу участь. До вас по допомогу звертається компанія Grow-Some

Компанія Grow-Some – молодий український стартап, який робить...

Їх ключовий продукт приносить їм XX щомісячно і зростає в середньому на XX% місяць до місяця

Компанія має на меті подвоїти виручку у 2021 році

Для цього вона хоче розширювати свій продуктовий портфель. Ваше завдання запропонувати можливі варіанти розвитку продуктового портфеля



УМОВИ

Таймлайн чемпіонату

Вимоги до учасників:

- **Формат презентацій**
- **Що повинні містити презентації**

Що виготовляти?

Чи буде на продукт попит (потрібно дослідити потреби споживачів)?

Як виготовляти?

Потрібно базово прописати процес виробництва (краще з можливими постачальниками сировини + техніки)

Як продавати?

Потрібно вирішити як краще продавати: in-store чи онлайн продажі?

Про компанію



Історія розвитку компанії

Таймлайн розвитку компанії (чисто для загальної інформації, можливо покаже якісь поведінкові патерни Grow-Some)

1. Звільнення з роботи як початок невідомого
2. колаба-партнерство з дизайнером для створення продукту
3. перші спроби зробити продукт з гівна і палиць
4. Перші продажі з продукту з гівна і палиць, за які потім ще довго соромно було)
5. випадкова, але дуже крута участь у інкубаторі від УЕР! та виграш.
6. Участь у акселерації від УЕР! (триває досі)
7. Перший корп клієнт який прийшов з простого питання "Кидаю презу корпоратам, що думаєш?" - "Гавно, треба переробити все з нуля", а потім через три дні закохався у продукт
8. Перехід ва все тяжкіє і наладка виробництва у глибинці, не Києві



Місія компанії

Grow-Some — це компанія, яка дотримується таких цінностей...
(покаже те, що в напрямку не sustainable навіть думати не потрібно)

Тут і можемо показати, що ви не тільки про мікрогрін, але й загалом про всякі DIY рослини для дому



Продуктовий портфель компанії

Горщики
(керамічні, дерев'яні)

+

Килимки



Виробничий процес (1/3)

Горщики керамічні

Етап

Етап

Етап

Етап

Етап



Виробничий процес (2/3)

Горщики дерев'яні

Етап

Етап

Етап

Етап

Етап



Виробничий процес (3/3)

Килимки для вирощування

Етап

Етап

Етап

Етап

Етап



Клієнти компанії

B2C

Розподіл

B2B

**Динаміка продажів (кількість / доходи) + можливо навіть з позначками стрибків динаміки
(зі зміненими цифрами)**



Процес залучення клієнтів та продажу (1/2) -- B2C

Портрет ЦА

Як продаєте

Як доставляєте

Тут якраз можна зробити акцент на логістику



Процес залучення клієнтів та продажу (2/2) -- B2B

Портрет ЦА

Як продаєте

Як доставляєте

Тут якраз можна зробити акцент на логістику

Про рынок



Зміна потреб споживачів — перехід до свідомого споживання...

Якийсь графік

Якісь інсайти



Динаміка ринку домашніх рослин для вирощування в Україні та світі???

Що в Україні

Графік + інсайти

Що у світі

Графік + інсайти

(тут учасники зможуть послатися на те, що Україна завжди доганяє і якщо в світі рухається, то і в нас скоро буде)



Прямі конкуренти – набори для вирощування мікрогрін

Конкурент 1

Конкурент 2

Конкурент N



Непрямі конкуренти — набори для вирощування рослинки вдома

Конкурент 1

Конкурент 2

Конкурент N



Непрямі конкуренти — декор для дому???

Конкурент 1

Конкурент 2

Конкурент N

Додаток 1

Референси для нових продуктів



Приклади можливих продуктів

Приклад 1

Приклад 2

Приклад N

Додаток 2

Можливі питання для опитування



Що потрібно дізнатися у споживачів?

Питання 1


Питання 2

Питання N



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

grow-some

Ярослав Жидик 
+38 (096) 423-38-07
slavikzhydyk@gmail.com