



ИЗГОТОВЛЕНИЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОГО МЫЛА

Руководитель: Исаева А.У.

Цель стартапа: Создание и продвижение натурального косметического мыла на основе аральской соли и лекарственных растений, не имеющего аналогов на отечественном рынке, с акцентом на экологичность, эффективность в уходе за проблемной кожей и доступность для широкого круга потребителей



ПРОБЛЕМА

Товарная продукция на основе отечественного сырья



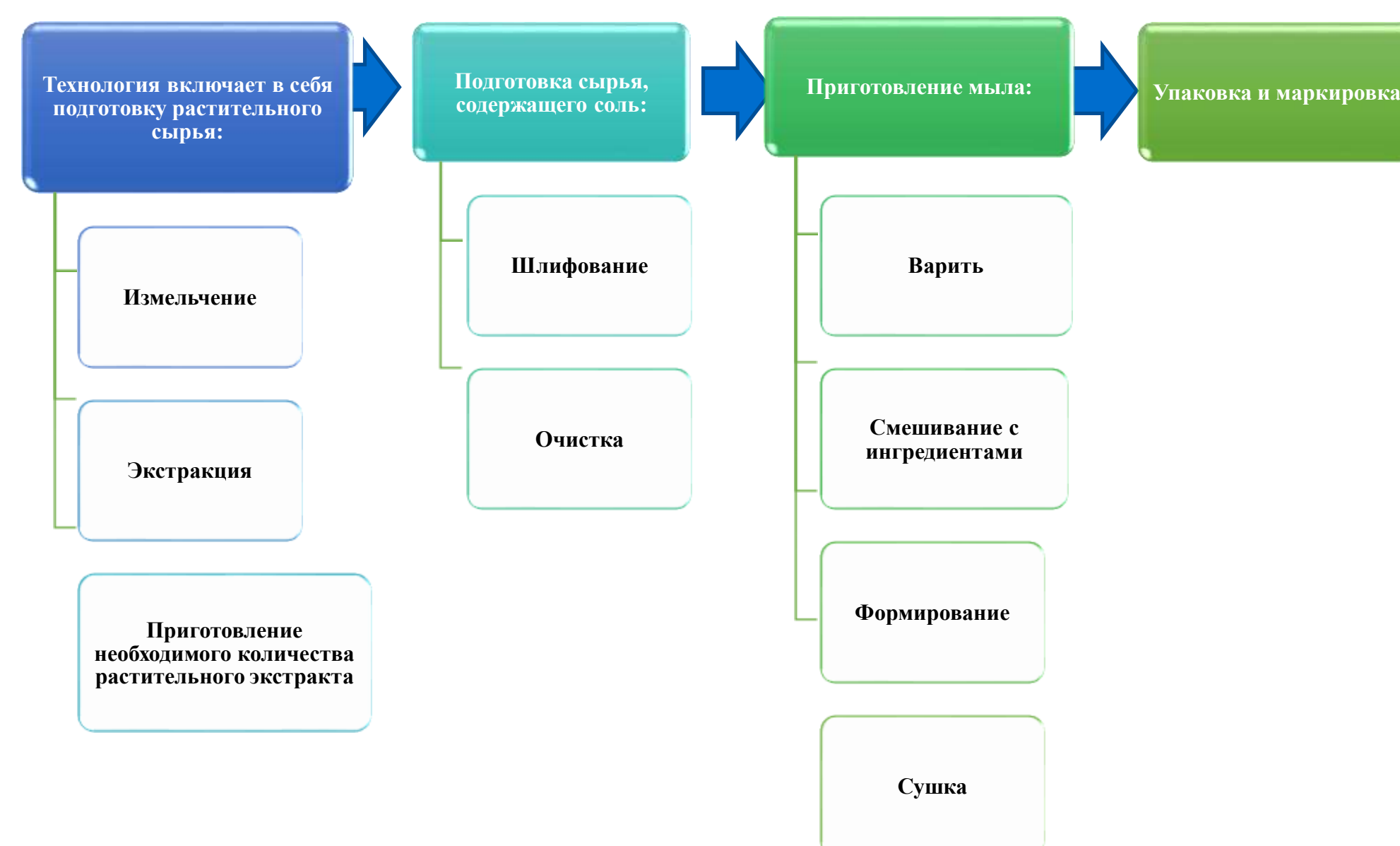
РЕШЕНИЕ



Новые виды мыла для проблемной кожи, акне, постакне и псориаза, которых нет на отечественном рынке

ПРОДУКТ

- ◆ Производство натурального косметического мыла на основе соли Аральского моря и лекарственных растений Казахстана.
- ◆ Экологически чистый и гипоаллергенный продукт без вредных добавок.
- ◆ Лечебный эффект: глубокое очищение, минерализация, антибактериальные и заживляющие свойства.
- ◆ Доступная цена за счет местного производства.



ТЕХНИЧЕСКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Рынок для продажи

- Студенты и молодёжь – тренд на натуральную и доступную косметику.
- Люди с проблемной кожей – акне, экзема, псориаз, аллергические реакции.
- Покупатели экопродукции – сторонники осознанного потребления.
- Отели, СПА и сувенирные магазины – уникальный казахстанский продукт для туристов.
- Подарок – подарочные наборы с этническим дизайном.

Основные ресурсы

- Аральская соль
- Лекарственные травы
- Мыльная основа
- Студенческая группа
- Производственная база

Основные расходы

- Сырье (соль, травы, масло) — 1000 долларов США
- Упаковка и брендинг — 500 долларов США
- Маркетинг (SMM, ТВ-приложение) — 500 долларов США
- Производство (аренда, оборудование) — 3000 долларов США
- → Итого: около 5000 долларов США

Пути продаж

- Онлайн-продажи: Instagram, Tik Tok, Telegram.
- Маркетплейсы (Kaspi, Wildberries, Ozon).
- Офлайн-продажи: Эко-магазины, аптеки, сувенирные лавки.
- Университетские ярмарки и мероприятия.
- B2B-направление: сотрудничество с отелями, SPA-салонами.
- Производство брендированного мыла для корпоративных клиентов.



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Конкуренты:

- Натуральное импортное мыло (дорогое).
- Казахстанские производители (но без аральской соли и местных трав).
- Домашние мыловары (не масштабируемое производство).

Преимущества:

- ✓ Уникальный состав (аральская соль + лечебные травы).
- ✓ Доступная цена за счёт местного производства.
- ✓ Экопродукт + поддержка устойчивого потребления.
- ✓ Студенческий стартап — поддержка вузов, гранты.

ПЕРИОД ИСПОЛНЕНИЯ

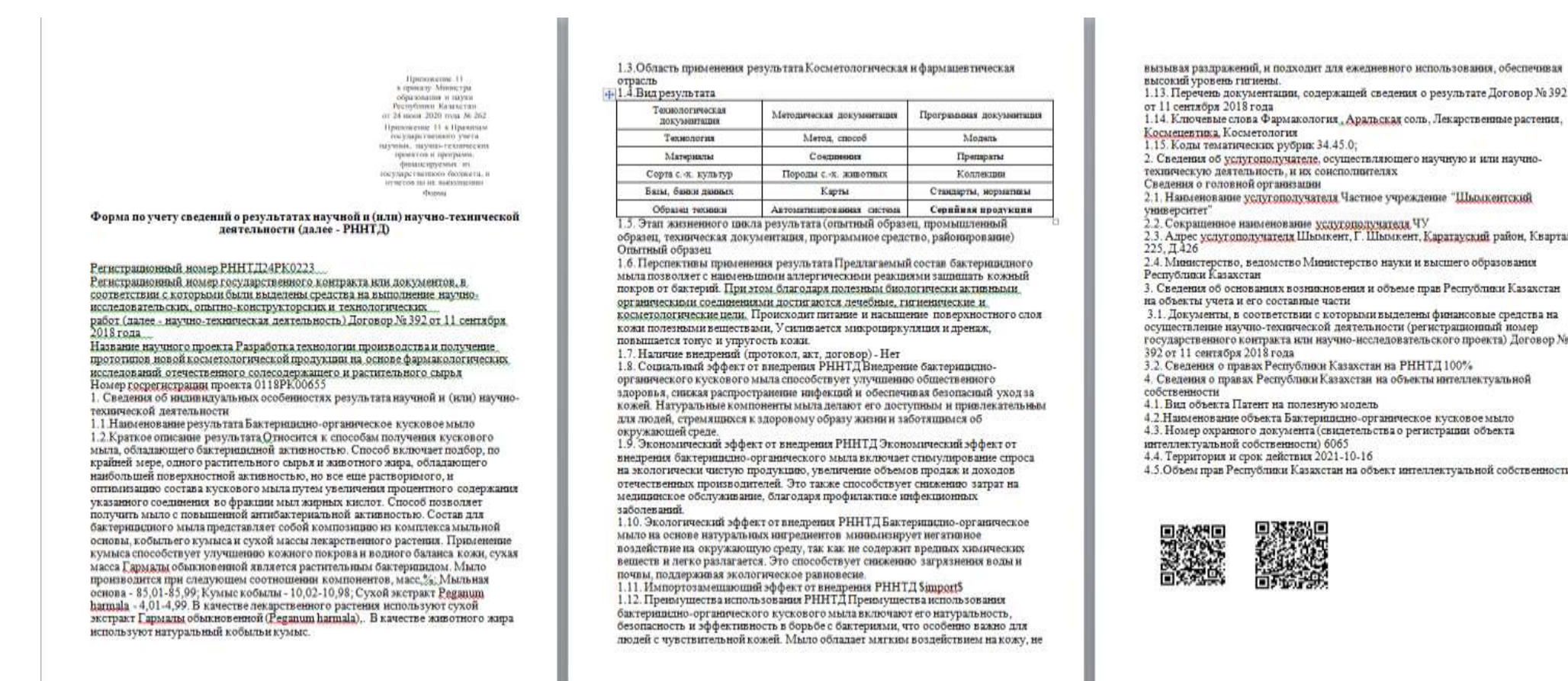
Начальный капитал:

- АО «Фонд науки»
- АО «Национальное агентство по развитию инноваций «Qazinnovations»
- Экологические гранты

Ожидаемые продажи:

- средняя цена мыла: \$2
- объём продаж в месяц: 1000 штук
- ежемесячный доход: \$2200
- годовой доход: \$24 000
- → Прибыль: около \$10 000-12 000 в первый год с возможностью роста

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ



КОМАНДА

Технолог — отвечает за разработку и тестирование рецептов.
Маркетолог/SMM-менеджер — отвечает за социальные сети и рекламные кампании.
Менеджер по продажам — ищет партнёров, работает с торговыми площадками.
Специалист по производству — отвечает за производство и упаковку.
Финансист — контролирует затраты, ищет инвестиции и гранты



