



КОСМЕТОЛОГИЯЛЫҚ САБЫНДЫ ЖАСАУ

ЖЕТЕКШІ: НСАЕВА А.У.



Стартаптың мақсаты: экологиялық таза, алқа, проблемалы теріні күтудегі тиімділікке және тұтынушылардың кең ауқымы үшін қолжетімділікке баса назар аударатын, ішкі нарықта теңдесі жоқ Арал тұзы мен дәрілік өсімдіктер негізінде табиғи косметикалық сабын жасау және ілгерілету.

МӘСЕЛЕ

Отандық индустрия негізінде тауарлық өнім



ШЕШІМ



Ішкі нарықта жақ проблемалы теріге, безуге, безуден кейінгі, псориазға қарсы сабынның жаңа түрлері

ӨНІМ

- ◆ Қазақстанның Арал тұзы мен дәрілік өсімдіктер негізінде табиғи косметикалық сабын өндіру.
- ◆ Зиянды косметикалық экологиялық таза және гипоаллергенді өнім.
- ◆ Сауықтыру әсері: терең тазарту, минералдану, бактерияға қарсы және емдік қасиеттері.
- ◆ Жергілікті өндірістің арқасында қол жетімді баға.



ТЕХНИКАЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕР

Өткізу нарығы
- Студенттер мен жасстар -

косметика тренді.
- Терісі проблемалы адамдар- безуе, экзема, псориаз, аллергиялық реакциялар.
- Эко-өнімдерді сатып алушылар-саналы тұтынушылар.
- Қонақ үйлер, SPA және кәдесый дүкендері – туристер үшін бірегей қазақстандық өнім.
- Сыйлық-этно-дизайны бар сыйлық жиынтықтары.

Негізгі ресурстар
- Арал тұзы

- Сабын базасы
- Студенттер тобы
- Өндірістік база

Негізгі шығындар

- Шикізат (тұз, шөптер, май) – \$1000
- Буып-түю және брендинг – \$500
- Маркетинг (SMM, тв-қосымша) – \$500
- Өндіру (жалға алу, құрал-саймандар) – \$3 000
- Барлығы: шамамен \$5000

Сату арналары

- **Online сату:** Instagram, Tik
- **Маркетплейстер** (Kaspi, Wildberries, Ozon).
- **Offline сату:** Эко-дүкендер, дәріханалар, кәдесый дүкендері.
- **Университет жәрмеңкелері мен іс-шаралары.**
- **B2B-бағыт:** Қонақ үйлермен, SPA-салондармен ынтымақтастық.
- Корпоративті клиенттерге арналған брендті сабын өндірісі.



БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК

Бәсекелестер:

- Импортталған табиғи сабын брендтері (қымбат).
- Қазақстандық өндірушілер (бірақ Арал тұзы мен жергілікті шөптерісі).
- Үй сабын жасаушылар (машштабталмайды).

Артықшылықтары:

- бірегей құрамы (Арал тұзы + дәрілік шөптер).
- Жергілікті өндіріс есебінен қол жетімді.
- Эко-Өнім + тұрақты тұтынушы қолдау.
- Студенттік стартап – университеттерді қолдау, гранттар.

ӨТЕУ МЕРЗІМІ

Бастапқы капитал:

- "Ғылым қоры" АҚ
- "Qazinnovations" инновацияларды дамыту жөніндегі ұлттық агенттігі" АҚ
- Экологиялық гранттар

Күтілетін сатылымдар:

- сабынның орташа бағасы- \$2
- айына сату – 1000 дана
- айына кіріс – 2 000 \$
- жылыдық кіріс – 24000 \$
- Пайда: оғу мүмкіндігімен бірінші жылы шамамен 10006-12000 \$

ЗИЯТКЕРЛІК МЕНШІКТІ ҚОРҒАУ



КОМАНДА

Технолог-рецепт әзірлеуге және тәсілдеуге жауап береді.
Маркетолог / SMM-менеджер-әлеуметтік желілерді, жарнамалық науқандарды жүргізеді.
Сату менеджері-серіктестер іздейді, маркетплейстермен жұмыс істейді.
Өндірістік маман-тайындау және орау үшін жауап береді.
Қаржыгер-шығындарды бақылайды, инвестициялар мен гранттарды іздейді.

