



КОСМЕТОЛОГИЯЛЫҚ САБЫНДЫ ЖАСАУ

Жетекші: Исаева А.У.

Мақсаты: экологиялық тазалыққа, проблемалы теріні күтудегі тиімділікке және тұтынушылардың кең ауқымы үшін қолжетімділікке баса назар аударып, ішкі нарықта теңдесі жоқ Арал тұзы мен дәрілік өсімдіктер негізінде табиғи косметикалық сабын жасау және ілгерілету.



МӘСЕЛЕ

Отандық шикізат негізінде тауарлық өнім



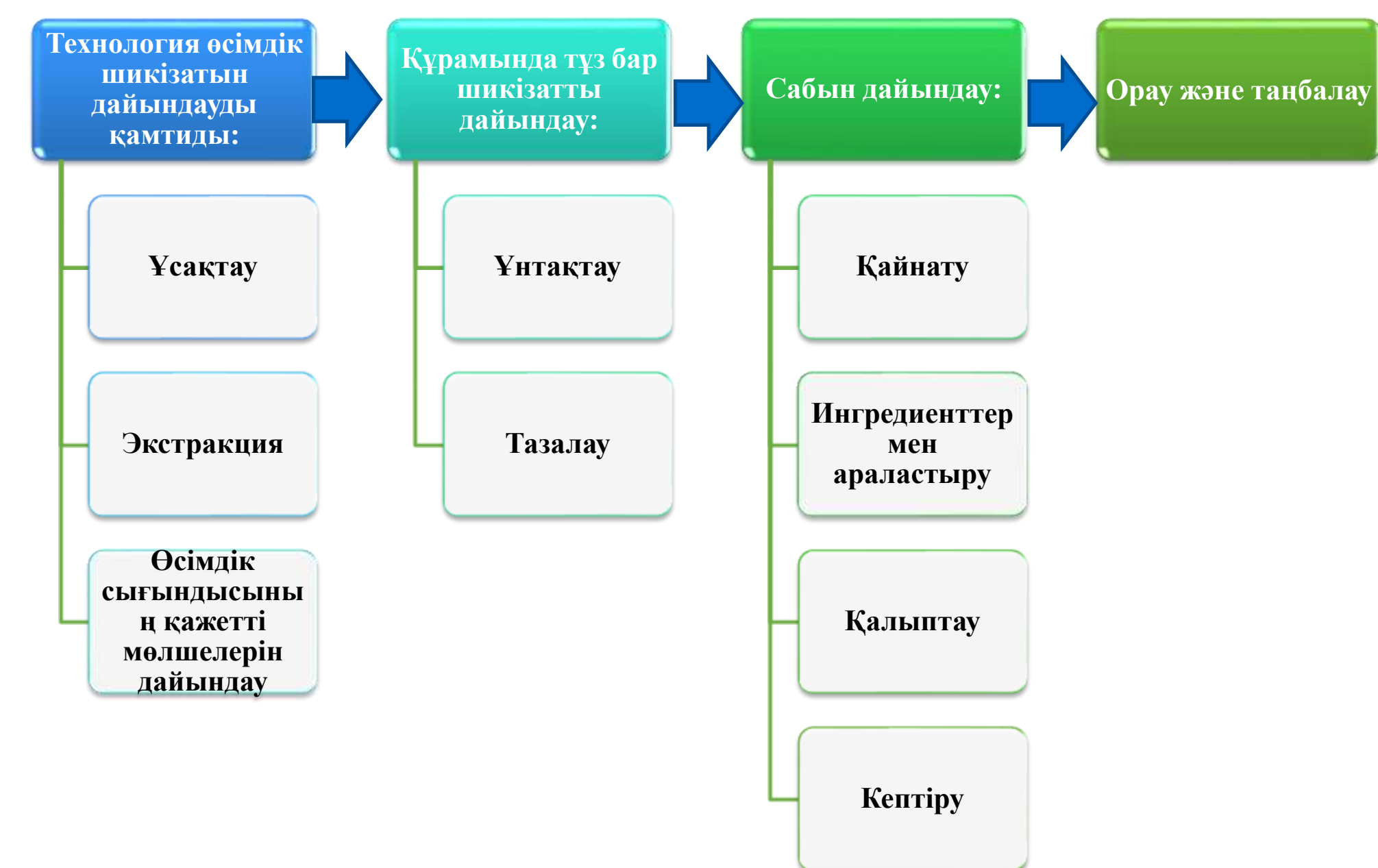
ШЕШІМ



Ішкі нарықта жоқ проблемалы теріге, безеуге, безеуден кейінгі, псориазға қарсы сабынның жаңа түрлері

ӨНІМ

- ◆ Қазақстанның Арал тұзы мен дәрілік өсімдіктер негізінде табиғи косметикалық сабын өндіру.
- ◆ Зиянды қоспаларсыз 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 жастар - табиғи және қол жетімді косметика тренді.
- Терісі проблемалы адамдар- безеу, экзема, псориаз, аллергиялық реакциялар.
- Эко-өнімдерді сатып алушылар-саналы тұтынуды жақтаушылар.
- Қонақ үйлер, SPA және кәдесый дүкендері – туристер үшін бірегей қазақстандық өнім.
- Сыйлық -этно-дизайны бар сыйлық жиынтықтары.

Негізгі ресурстар

- Арал тұзы
- Дәрілік шөптер
- 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

- Онлайн сату: Instagram, Tik Tok, Telegram.
- Маркетплейстер (Kaspi, Wildberries, Ozon).
- Офлайн 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 шөптерсіз).
- Үй сабын жасаушылар (масштабталмайды).

Артықшылықтары:

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

ӨТЕУ МЕРЗІМІ

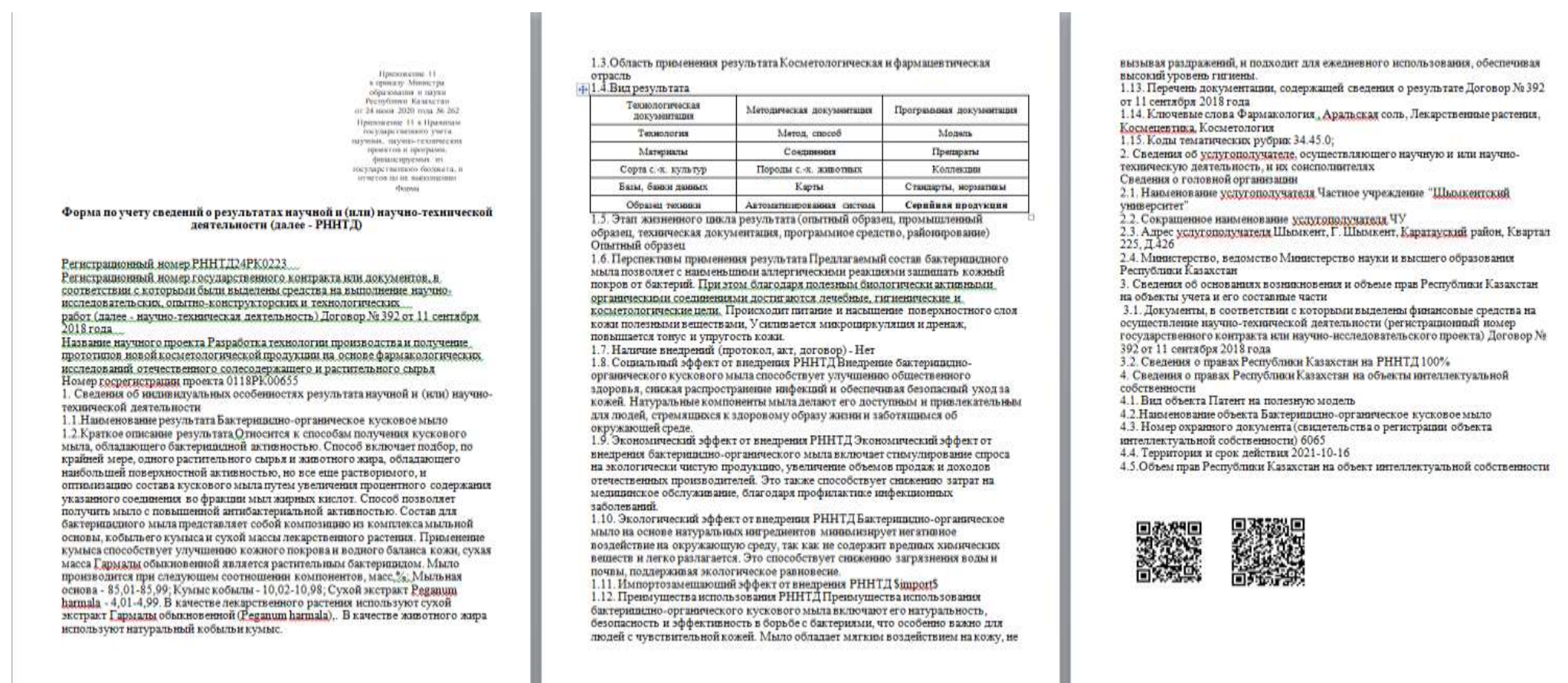
Бастапқы капитал :

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

Күтілетін сатылымдар:

- сабынның орташа бағасы- \$2
- айына сату – 1000 дана
- айына кіріс – 2 200\$
- жылдық кіріс – 24000 \$
- ➔ Пайда: осы мүмкіндігімен бірінші жылы шамамен 10000-12000 \$

ЗИЯТКЕРЛІК МЕНШІКТІ ҚОРҒАУ



КОМАНДА

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



