

راست‌چیت
RTL-THEME 

فروشگاه آنلاین لوازم آرایشی کیوت رو

طرح توجیهی استارت آپ

مهران نجفی- خرداد 1401

خلاصه اجرایی

محصول

- این آنلاین شاپ، محصولات آرایشی و بهداشتی با کیفیت را برای بانوان و آقایان تأمین میکند. تمامی این محصولات، از بهترین برند های ... گردآوری شدند. همچنین، قرار است محصولات آرایشی برقی نیز ارائه شود. وسایل برقی این فروشگاه از بهترین تولید کننده ها تهیه شده اند و طول عمر بیشتری نسبت به بقیه محصولات دارند.

مشتریان

- مشتریان هدف محصولات آرایشی و بهداشتی، افراد بالای 15 سال هستند، به ویژه بانوانی که میخواهند زیبا دیده شوند که نه تنها به این هدف خود خواهند رسید، بلکه همیشه پوستی سالم خواهند داشت. سلامتی پوست این اشخاص در گرو کیفیت مواد آرایشی است که بر روی پوستشان استعمال می کنند.

آینده شرکت

- اگرچه تجارت فروش لوازم آرایشی بسیار رقابتی است، اما ما معتقدیم که فضای مناسبی برای لوازم های آرایشی بهداشتی با کیفیت، جذاب، بادوام و مقرون به صرفه وجود دارد. هدف فروش محصولاتی است که مشتری ها با یک بار استفاده از آن، متوجه کیفیت خوب و مرغوب آن شوند.

توضیحات شرکت

شعار ما

- محصولات با کیفیت، مشتری وفادار می سازد.

اعضای اصلی

- مهران نجفی - مالک، طراح و سازنده اصلی
- علی قربانی - مدیر تجاری / حسابدار
- اشکان خطیبی - بازاریاب و فروش
- میلاد فراهانی - مسئول حمل و نقل وب (پست سفارشات)

ساختار حقوقی

- فروشگاه آنلاین کیوت رو، یک مجموعه خصوصی است.

توضیحات شرکت

صنعت لوازم آرایشی

- تولید لوازم آرایشی در جهان تحت سلطه تعداد اندکی ابرشرکت چند ملیتی است که از اوایل قرن ۲۰ پدید آمده‌اند، اما توزیع و فروش لوازم آرایشی در طیف وسیعی از مشاغل گسترش یافته است. بزرگترین شرکت های تولید لوازم آرایشی و بهداشتی در دنیا عبارتند از: لورئال، پروکتر اند گمبل، یونیلیور، شیسیدو و استه لودر. در سال ۲۰۰۵، حجم بازار صنایع آرایشی و بهداشتی در آمریکا، اروپا و ژاپن حدود ۷۰ میلیارد یورو در سال بود.
- در سال ۲۰۰۸، صنعت لوازم آرایشی و بهداشتی در آلمان ۱۲/۶ میلیارد یورو فروش ایجاد کرده‌است.
- در سال ۲۰۱۸، ارزش بازار جهانی لوازم آرایشی ۵۰۷/۸ میلیارد دلار بود، و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۵ به ۷۵۸/۴ میلیارد دلار برسد.

توضیحات دقیق مشتریان

- محصولاتی که ما در نظر گرفته ایم، بانوان و آقایان (از 15 سال به بالا) را مورد هدف قرار می‌دهند. این گروه افراد با دامنه درآمد 6.000.000 تا 45.000.000 ملیون تومان در سال هستند. مشتریان هدف ما، علاقه مند به خرید محصولات با کیفیت و با دوام هستند. این دسته از افراد برای کیفیت ارزش قائل هستند و در مورد محصولاتی که می‌خرند، تحقیق می‌کنند. این دسته از افراد مایلند پول بیشتری پرداخت کنند تا محصول با کیفیت تری را تهیه کنند.

نمونه طرح توجیهی فروشگاه آنلاین لوازم آرایشی

مزایای فروشگاه

محصولات این آنلاین شاپ در مقایسه با رقبا دارای مزایای زیر است:

- کیفیت بالا.
- ترکیبات و رنگ های مجاز و طبیعی.
- محصولاتی با دوام عمر بیشتر.
- تمامی محصولات از برند های معتبر و معروف تهیه می شوند.
- تحویل فوری 48 ساعته و پرداخت درب منزل.
- وب سایت تعاملی با کیفیت بالا.
- پشتیبانی خوب و آنلاین

آئین نامه و مقررات

- محصولات فروشگاه، تماماً تحت نظر عوامل گمرکی، و با مجوز رسمی اداره گمرک وارد کشور می شوند. محصولات آرایشی و بهداشتی ما دارای برچسب سیب سرخ می باشند.
- مواد آرایشی همگی تاریخ انقضاء بلند مدت دارند و در تولید آنها از مواد مجاز و بدون سرب استفاده شده است.

انواع محصولات

این آنلاین شاپ، محصولات آرایشی و بهداشتی با کیفیت و وسایل برقی آرایشی را به فروش می رساند. تمامی این محصولات اصل بوده تا مراقب پوست و زیبایی مشتریان باشد. محصولات در نظر گرفته شده شامل 9 دسته هستند:

- فیس براش ها
- انواع میکاپ
- ماسک صورت
- کرم های ضد آفتاب
- رژ لب
- سرم های پوستی
- انواع لایه بردار
- ریش تراش
- مسواک برقی

ساختار قیمت گذاری

فروشگاه کیوت رو، محصولات خود را با قیمت های زیر عرضه میکند:

- فیس براش ها: 150.000 الی 700.000 تومان
- انواع میکاپ: 200.000 الی 1.000.000 تومان
- ماسک صورت: 30.000 الی 90.000 تومان
- کرم های ضد آفتاب: 80.000 الی 400.000 تومان
- رژ لب: 50.000 الی 200.000 تومان
- سرم های پوستی: 60.000 الی 280.000 تومان
- انواع لایه بردار: 90.000 الی 300.000 تومان
- ریش تراش: 400.000 الی 1.200.000 تومان
- مسواک برقی: 380.000 الی 950.000

چرخه طول عمر محصول

- محصولات کیوت رو، همگی بالای 1 سال تاریخ انقضاء دارند و از طول عمر خوبی برخوردار هستند. محصولات برقی فروشگاه ما نیز از گارانتی مادام العمر استفاده میکنند.

تحقیق و توسعه

- این مجموعه قصد دارد تحقیقات و توسعه زیر را انجام دهد:
- در وب سایت بخشی را در نظر خواهیم گرفت که کاربران می توانند در آن به صورت آنلاین با مصرف کنندگانی که محصول مورد نظر آن هارا خریده است، در ارتباط باشد.
- تحقیقاتی در خصوص شناسایی محبوب ترین محصولات آرایشی در حال صورت گرفتن است تا ما بتوانید دریابیم دلیل این محبوبیت چیست.

بازاریابی و فروش

راهبرد رشد

- مجموعه کیوت رو برای رشد خود، کار های زیر را انجام خواهد داد:
- دعوت به مشارکت و همکاری در فروش
- ایجاد 3 مجموعه انبار در سطح کشور

ارتباط با مشتری

- کیوت رو با مشتریان خود از طریق:
- ارائه یک خبرنامه ایمیلی حاوی اخبار شرکت، اطلاعات محصول و مقالات جدید.
- استفاده از تبلیغات هدفمند گوگل و اینستاگرام.
- استفاده از رسانه های اجتماعی مانند توئیتر، یوتیوب، فیس بوک، لینکدین و پینترست.
- ارائه اطلاعات تماس در وب سایت شرکت.
- افزودن برچسب روی تمامی محصولات که شامل آدرس وب سایت و اطلاعات تماس است.
- ارتباط برقرار خواهد کرد.

بازاریابی و فروش

چگونه بفروشیم

- در حال کار کردن بر روی وبسایت کیوت رو هستیم تا قبل از اینکه سرمایه مان تأمین شود، در نتایج گوگل دیده شویم. اکثر مشتریان ما در فضای مجازی نیز فعالیت میکنند و ما قصد داریم تبلیغات گسترده ای را در اینستاگرام نیز شروع کنیم.

در قالب فروشگاه‌های فلت سام، تمامی
امکاناتی را که از یک قالب نیاز دارید، در
اختیار شما قرار گرفته است.

همچنین، مطالب ارزشمند در حوزه راه
اندازی کسب و کار در وبلاگ راست چین
آماده شده است.