

3. Половина человечества до сих пор не пользуются смартфонами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/ZSmz800Y7CaqatWg?experiment=919795>. – Дата доступа: 01.12.2023.

4. Каждый четвертый пользователь смартфона проводит с ним более 7 часов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mobile-review.com/news/kazhdyj-chetvertyj-polzovatel-smartfona-provodit-s-nim-bolee-7-chasov>. – Дата доступа: 01.12.2023.

УДК 504.75

ПРОБЛЕМА УТИЛИЗАЦИИ ПЛАСТИКОВЫХ ПРИНАДЛЕЖНОСТЕЙ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ

А.С. КРАВЦОВА, А.В. ЯКУШИК

*Научный руководитель – С.Л. Тришина
Белорусский государственный экономический университет
Минск, Беларусь*

1. Описание проблемы

Экологичный уход за животными становится все более важным в современном мире, где сохранение окружающей среды играет ключевую роль. При выборе аксессуаров, игрушек и продуктов для животных, мы можем принимать во внимание их воздействие на окружающую среду.

Действительно, пластиковые игрушки, миски, лотки и другие аксессуары для животных имеют негативное влияние на окружающую среду из-за своей долгой разлагаемости. Выбор биоразлагаемых материалов или перерабатываемых товаров может помочь уменьшить негативное воздействие на природу и создать более устойчивую среду для всех живых существ.

Так как пластик очень пагубно влияет на экологию, мы решили уменьшить количество потребляемого пластика, а также правильно утилизировать его.

2. Описание идеи

В чем заключается идея нашего стартапа?

Разработать приложение, в котором можно регистрировать своего домашнего питомца, отслеживать его состояние здоровья и посещения ветеринара. Важной составляющей будут советы по экологичному уходу за питомцами и возможность приобрести деревянные игрушки для питомцев прямо в приложении. Эта функция будет доступна всем пользователям. Также можно сдать свои старые пластиковые игрушки, миски, лотки питомца нам.

Как это работает?

Владелец домашнего питомца может отправить по почте/сдать по указанному адресу любые пластиковые игрушки/лотки/миски и другие аксессуары, взамен получив функционал платной подписки на 7 дней. Он сможет узнать о всех преимуществах платной подписки не только в теории, но и на практике. Таким образом мы не только предотвратим загрязнение окружающей среды пластиковыми атрибутами по уходу за питомцами, а также сможем увеличить количество подписок на платный функционал приложения.

Что дальше будет с пластиковыми вещами?

Игрушки, миски, лотки, которые пригодны к использованию, будем перепродавать в нашем же приложении за совсем небольшую стоимость, тем самым увеличивая нашу прибыль. Если же вещи в плохом состоянии, мы их будем утилизировать экологичным способом: сдавать в специально отведенные для этого места.

Наша миссия: Тщательная забота о питомце и сохранение экологии путем правильного применения пластиковых товаров, необходимых для жизнедеятельности домашних животных.

Целевая аудитория:

- До 18 лет – 10%
- От 18 до 50 – 75%, а именно:

1. 18–23 года – студенты с собственным заработком, имеющие домашних животных и живущие не в общежитии

2. 24–35 лет – работающие студенты, работодатели, владельцы домашних животных

3. 36–50 лет – работодатели, семьянины, которые имеют домашних питомцев

- После 50 лет – 15%

Основные цели:

1. Сделать порядок поддержания здоровья домашних животных более практичным, быстрым и удобным.

2. Улучшить экологию путем правильной утилизации пластиковых принадлежностей для питомцев.

3. Привлечь крупных партнеров к сотрудничеству к середине 2024 года.

4. Получение экономической прибыли от рекламы, платной подписки.

5. 150 тысяч скачиваний приложения к 2025 году.

6. Повысить ответственность населения за экологию.

3. Визуальная составляющая.

Интерфейс приложения был разработан на основе ассоциаций. При регистрации в приложении пользователь сначала заполняет свои личные данные (Имя, Фамилия, почта, номер телефона), затем заполняет данные питомца.

Разработанное приложение позволит повысить удобство использования функций, систематизирует их на одной платформе, включая утилизацию и переработку инвентаря для домашнего питомца.

Можно указать не только имя питомца, но и его окрас, породу, дату рождения, а также добавить фото.

После регистрации, пользователь попадает на главную страницу. Функционал приложения максимально разнообразен. Можно искать других пользователей, добавлять их в «Друзья», также отслеживать динамику состояния здоровья питомца, фиксировать данные о прививках, посещениях ветеринара и другое. Помимо этого, на главной странице расположено «Уведомление дня», где будут показаны важные события, которые нельзя упустить. Их можно редактировать, убрать вовсе. Так, например, вы можете самостоятельно поставить ежедневное напоминание о кормлении кота.

4. Реклама.

Продвигать приложение предлагается по большей части в социальных сетях. Будет создан профиль в Instagram, Facebook, Twitter и других сетях по возможности. Регулярная публикация контента в виде фото, видео, статей, советов поможет повысить лояльность пользователей. Для привлечения целевой аудитории будут также использованы хэштеги, таргетированная реклама, сотрудничество с блогерами.

Для наружной рекламы можно использовать такие методы, как размещение баннеров и рекламных щитов на улицах и в транспорте (рис. 1).



Рис. 1. Баннер (источник – собственная разработка)

Таким образом, для успешного продвижения мобильного приложения будут использованы как онлайн-, так и офлайн-методы. Кроме того, важно создавать полезный контент, который будет привлекать новых и удерживать уже имеющихся пользователей. Также, необходимо следить за обратной связью клиентов и учитывать их замечания и предложения по совершенствованию приложения.

УДК 502.13

ПСЕВДОЭКОЛОГИЯ В ДЕЙСТВИИ: КАК БИЗНЕС ИСПОЛЬЗУЕТ ЗЕЛЕНЫЕ ОБЕЩАНИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

К.Д. КРУТОВЦОВА

*Научный руководитель – О.А. Синявская, к.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет
Минск, Беларусь*

Несколько лет назад экология стала самым настоящим трендом. В этот период даже люди, для которых благополучие планеты никогда не имело сильного значения, начали проявлять хотя бы косвенный интерес к экологии.