

Proje Raporu

Projenin Adı: Keçe Artıklarından Ülke Ekonomisine Katkı

1) Giriş:

Projemizin Problemi: Çevremizdeki kaynaklardan yararlanarak ülke ekonomisine nasıl bir ürün kazandırılabilir?

Projenin Amacı: Bu proje keçeden yapılan ve telefon kılıfı, cüzdan, kalemlik gibi günlük kullanım ürünlerinin üretimi, yatırımı ve pazarlama stratejilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Proje kapsamında, ürünlerin pazardaki durumu, yatırım fırsatları ve etkili pazarlama yöntemleri detaylandırılacaktır.

Keçe, doğal ve dayanıklı yapısı ile son yıllarda el sanatları ve ürün tasarımı alanında öne çıkan bir malzeme haline gelmiştir. Keçeden yapılan telefon kılıfı, kalemlik ve cüzdan gibi amaçlarla kullanılan ürünler, hem estetik hem de çok amaçlı kullanım özellikleri ile dikkat çekmektedir. Projemizde keçeden tasarladığımız ürünlerin yatırım süreci ve pazarlama stratejileri ele alınacaktır.

2) Ürün Tanıtımı ve Tasarımı: Keçeden yapılan ve telefon kılıfı, cüzdan, kalemlik gibi amaçlarla kullanılabilen ürünlerimiz hem şık hem de koruyucu özelliklere sahiptir. Farklı renk seçenekleri ve özelleştirilebilir desenler ile kullanıcıların ilgisini çekebilir. Keçe malzemesinin dayanıklılığı ve hafifliği sayesinde uzun ömürlü, çevre dostu bir seçenek olarak öne çıkmaktadır. Şık bir tasarıma sahip olan ürünlerimiz günlük kullanım için idealdir.

3) Yatırım Süreci: Projemizin ilk aşamasında, başlangıç sermayesi oluşturulmuştur. Bu sermaye, ham madde ve araç gereç alımı (keçe, iğne, iplik, vb.) ve iş gücü için kullanılacaktır. Yatırım kaynakları şu şekilde planlanmıştır:

- Kendi birikimlerimizi değerlendirerek projeyi başlatmayı istiyoruz. İlerleyen süreçte genç girişimcilere yönelik devlet destekleri araştırılarak projeye ekonomik destek sağlamayı planlıyoruz.
- Keçe malzemesinin maliyeti, ürünlerin tasarımına ve büyüklüğüne bağlı olarak değişecektir. Başlangıçta küçük ölçekli üretim yapılabilir ve bu süreçte maliyetleri kontrol altında tutmak adına toplu malzeme alımı yapabiliriz. Üretim sürecinde bizzat yer alarak iş gücü maliyetlerini azaltmayı planlıyoruz.

4) Pazarlama Süreci: Keçeden yapılan ürünlerimiz, hedef kitlenin doğru bir şekilde belirlenmesi ve etkili bir strateji oluşturulmasıyla başarılı olabilir.

a) Hedef kitle: Hedef kitlemiz arasında doğal malzemelere ilgi duyan ve sürdürülebilir ürünleri tercih eden çevreye duyarlı bireyler, şık ve işlevsel aksesuarlar arayan, pratik ve uygun fiyatlı ürünlere yönelen gençler, özellikle ürünümüzü kalemlik ve cüzdan gibi amaçlarla kullanabilecek öğrenciler bulunmaktadır.

b) Pazarlama Kanalları:

- * Pazarlama stratejisi çeşitli dijital ve fiziksel kanallar üzerinden yapılabilir.
- * Çeşitli sosyal medya platformlarında dikkat çekici paylaşımlar yapılır. Genel ağ üzerinde yer alan alışveriş sitelerinden ürünlerimiz satılır.
- * Özellikle butik mağazalar, aksesuar dükkânları vb. yerlerle anlaşmalar yapılarak ürünler yerel pazarda satılır.
- * El sanatları fuarları, genç girişimci etkinlikleri gibi organizasyonlara katılım sağlanır.

c) Reklam ve Tanıtım Stratejileri: Çeşitli sosyal medya uygulamaları ile reklam kampanyaları yapılır. Ürünlerimizin yapım aşamalarını, malzeme seçimini ve çevreye olan katkılarını anlatan yazılar ve video içerikler oluşturulur.

d) Fiyatlandırma Stratejisi: Ürünlerimizin maliyeti, el emeği ve özgün tasarımlar olması göz önünde bulundurularak fiyatlar belirlenir.

5) Riskler ve Çözümler: Müşterilerin talebi tahmin edilemeyebilir. Bu nedenle ilk aşamada az miktarda üretim yapılarak talep test edilir. Ham madde temininde zorluk yaşanabilir. Bu nedenle farklı keçe atölyeleri ile görüşülerek risk azaltılır.

6) Sonuç: Keçeden yapmış olduğumuz ürünlerin üretimi ve pazarlanması, özgün ve çevre dostu ürünler arayan bir hedef kitleye hitap etmektedir. Bu projeye yapılacak yatırım ve pazarlama çabaları, bize girişimcilik becerilerini geliştirme fırsatı sunarken aynı zamanda sürdürülebilir ürünlere olan talebi karşılayabilecek özelliğindedir.