В города где я живу, а это г. Владимир и г. Иваново часто проходят продовольственные ярмарки, когда люди продают свой фермерский продукт или продукт собственного производства. Мы тоже принимали в них участие и удивились, когда увидели, что люди знают о существовании сыроедческих тортиков и хотят их попробовать. Особый вкус таких десертов, как правило, нравится людям, поэтому они рассматривают их как альтернативу тому, что есть на рынке. К сожалению, сегодня эта альтернатива не так доступна, как хотелось бы, поэтому у нас и возникла идея готовить полезные десерты.

 Реальность такова, что сегодня слова «сыроедение», «веганство» и «вегетарианство» многих людей отпугивают, поэтому мы сознательно отходим от них. Мы определяем концепцию своего бизнеса как живое, здоровое и вкусное питание. Это накладывает на нас определенные ограничения, в частности такие, что мы принципиально не используем какие-либо химические продукты. Ведь мало кто знает, что даже белая пшеничная мука является продуктом химической промышленности — ее подкрашивают, рафинируют. Мы изначально выходили на рынок с заявлением о том, что будем использовать только здоровые и натуральные продукты. Таким образом, наша концепция максимально близка к сыроедческой кухне и культуре. Но мы также полностью соответствуем и веганской культуре, потому что предпочитаем готовить продукты без белков животного происхождения: в наших десертах нет сливочного масла, молока, яиц и других подобных продуктов животного происхождения.

 Рынок полезных продуктов только-только формируется. Мы пробовали продавать наши десерты в магазинах полезного питания. Люди понимают, что это, и уделяют им внимание. Эти магазины пользуются популярностью среди людей, занимающихся спортом, тех, кто имеет ограничения по здоровью (диабетиков, например), тех, кто хочет покупать здоровую пищу для своих детей. Мы улучшаем внешний вид наших десертов, поэтому сейчас их покупают у меня на дни рождения, свадьбы и другие важные мероприятия.

 Мы хотели бы сотрудничать с кафе и ресторанами, дополнить их ассортимент нашими десертами. Хотим максимально распространить наше предложение территориально. Это реально, и многие идут нам навстречу. Но мы испытываем организационные сложности. Необходимо все зарегистрировать, получить необходимые разрешающие документы, вывести нашу кухню на следующий уровень, чтобы обеспечить объем и логистику. Сейчас бизнес развивается очень осторожно, в прямом смысле на кухне, постепенно.

 Мы предложили нашу идею рынку — рынок нас поддержал. Мы выводили наши продукты в магазины, поняли, что это реально.

 Люди просят нас открыть кафе, но пока это для нас достаточно трудозатратно. Пока логичнее было бы предложить свои десерты другим кафе, которые и так продают десерты. Наши продукты можно позиционировать как фитнес-десерты, просто как здоровые или диабетические продукты.

 Мы посчитали, что для выхода на рынок необходимо приобрести оборудование: более профессиональные мощные блендеры, мельницы и т.д. У нас также были определенные сложности с упаковкой. Не было ни бренд-нейма, ни сайта, ни групп в соцсетях. Мы поняли, что в таком состоянии проект будет развиваться очень медленно.

 Сейчас самое правильное продвижение нашего проекта — это быть ближе к людям, нежели создавать какие-то целые рекламные пиар-компании в социальных сетях. Рынок хочет, чтобы мы стали более доступными с точки зрения территориального распространения и порционности. Поэтому мы ищем партнеров — кафе и рестораны, которые могли бы поставить наши десерты. Наше развитие — это не продвижение, а просто предоставление возможности людям попробовать. Они сами примут решение, будут ли они дальше покупать наши десерты. Сейчас такой возможности у них нет. Но в будущем мы бы, конечно, хотели открыть свое кафе, хотя потенциал у нас на целый ресторан полезного питания, такая идея нас не покидает.