

СУПЕРМАРКЕТ РІШЕНЬ АСОЦІАЦІЇ МАЛИХ МІСТ УКРАЇНИ · 45-50 ХВИЛИН

Точка нуля

З чого насправді починались локальні бренди, про які ви читали

———— Ірина Коробко · креаторка Pink Elephant tea

Ірина Коробко

Креаторка Pink Elephant tea

Створила крафтовий преміум чай — у тому числі з української сировини. Працюю з локальними травами й допомагаю громадам бачити в них бізнес.

Крафт

Брендинг

Трав'яні збори

Локальна сировина



Чотири бренди. Ви їх знаєте. З чого вони почались насправді?

Ben & Jerry's

морозиво у 35 країнах

Innocent

смузі у кожному «Сільпо»

**Львівська
майстерня
шоколаду**

сувенір з відрядження

Kachorovska

взуття пів Instagram

Хто думає, що все це починалось з бізнес-плану, інвестора і красивого лого?

Реальний старт — без глянцю

Ben & Jerry's

Хотіли бейгельну — обладнання задорого. Курс морозивоваріння поштою за \$5 і перший заклад у переробленій бензоколонці.

Innocent

500 фунтів фруктів на фестивалі й табличка: «Чи варто нам звільнитись з роботи заради цього?»

Львівська майстерня шоколаду

Чиясь дружина шукала подарунки родичам на свята — і не могла знайти нічого гарно упакованого.

Kachorovska

Бабуся у взуттєвій артілі, 1957 рік. Перша власна лінія — аж у 2015-му.

Точка нуля — це не та версія історії, яку бренд розповідає у своєму «About us».

Це те, що було насправді — до дизайнера, маркетолога і пресрелізу.

До кінця виступу ви отримаєте одну конкретну, перевірювану ознаку: як зрозуміти, чи виходить те, що ви починаєте.

Ви порівнюєте свій **чернетковий** **варіант** із чужим фінальним релізом

СВОЄ

Гараж. Кухня. Стос зразків, які ще не продаються. Наліпка, роздрукована вдома.

ЧУЖЕ

Готовий брендбук. Вітрина в аеропорту. Інтерв'ю у Forbes.

Скільки з вас відкладали запуск, бо «ще не готовий сайт», «ще не готова упаковка», «ще не готове лого»?

Три речі, які тримайте в голові

01

Продукт народжувався
раніше, ніж бренд

02

Перші клієнти — люди,
яких ніхто не просив
бути ввічливими

03

Масштабування прийшло
після підтвердження, а
не до нього

Ben & Jerry's

Бензоколонка, яка обігнала Häagen-Dazs

\$5

поштовий курс морозивоваріння після невдалої ідеї з бейгельною

\$12 000

по \$4 000 кожен плюс банківський кредит — весь стартовий капітал

1978

перший заклад у переробленій бензоколонці, Берлінгтон, Вермонт

Висновок: обмеження не зупинило їх — воно звузило вибір до найдешевшого експерименту. Точка нуля виглядає як компроміс, а не як мрія.

Ben & Jerry's

Проста форма, впізнавана палітра,
характер на кожній упаковці.



Harney & Sons

Чай, який спершу наливали безкоштовно

Джон Гарні керував готелем White Hart Inn і подавав власні суміші гостям. Без бренду, без назви, без цінника. Гості почали повертатись саме за цим чаєм.

1983 — власний підвал, далі гараж, далі невеликий склад. Сьогодні — понад 300 сортів на всіх континентах.

Висновок: продукт довів свою цінність до того, як з'явилась бізнес-модель.

Harney & Sons

Класична бляшанка як носій статусу —
ритуал важливіший за смак.



Innocent

Кошик «так» переміг

«Чи варто нам звільнитись з роботи заради цього?»

Табличка над прилавком на фестивалі 1998 року. Два кошики для порожніх пляшок — «так» і «ні».

ТАК

повний кошик

НІ

три пляшечки

Висновок: найдешевше дослідження — те, що фіксує реальну дію, а не думку про ідею.

Innocent

Прозора пляшка, чесний склад, легка
інтонація.



Львівська майстерня шоколаду

Привезена з Нідерландів шоколадка, 2009

«Таке враження, що досі нас обманювали і ми їли не шоколад». Плюс — особистий пошук гарно упакованих подарунків, якого в Україні не існувало.

48

майстерень

3,5 млн

гостей

63 млн

цукерок

Висновок: точка нуля — це роздратування конкретною відсутністю, а не стратегічний інсайт.

Львівська майстерня шоколаду

Продукт як сувенір із місця: пакування
продає враження.



Kachorovska

60 років до першої колекції

1957

ЖИТОМИР

бабуся йде працювати
у взуттєву артіль

2008–10

КИЇВ

перші індивідуальні
замовлення, команда з
7 людей

2015

КОЛЕКЦІЯ

перша серійна лінія
взуття

Сьогодні

КАСНО GROUP

виробництво в
Житомирі, 100+ людей,
три магазини

Висновок: бренд «наздогнав» ремесло, а не навпаки.

Kachorovska

Матеріал, форма, ремесло — без зайвого декору.



Etnodim

Інтернет-магазин студента з культурології, Острог, 2009

2009

сайт, який перепродає вишиванки майстринь із заходу України

2013

власне виробництво і те, що можна назвати брендом

2014

Vogue пише про українську вишиванку — Etnodim уже готовий

Висновок: ані шиття, ані дизайну, ані виробництва на старті. Була здатність поєднати попит із тими, хто вже вміє робити.

Etnodim

Традиція, перекладена мовою сучасного гардеробу.



Рожевий слон, намальований вручну на паркані чайної крамнички

Не продумана концепція бренду. Просто хотілось, щоб паркан виглядав живим. Шрі-Ланка, маленька крамничка, жодного бізнес-плану.

Між тим слоном і сьогоднішнім Pink Elephant — Непал, Індія, Шрі-Ланка, Марокко, експорт, Horoshop, Shopify і заявка на SIAL Paris. І купа моментів, коли можна було вирішити, що це «несерйозно».

Різниця не в готовому плані. Різниця в тому, що я не чекала, поки він з'явиться.

Pink Elephant

Паркан, рожевий слон і перша чашка — з цього починався бренд.



PINK ELEPHANT • Ira Korobko



teapinkelephant.com

Що спільного у шести історіях

Ben & Jerry's

студенти почали повертатись за морозивом

Harney & Sons

гості просили ще чашку чаю, якого не існувало як продукту

Innocent

кошик «так» був повний, «ні» — майже порожній

Львівська майстерня

люди самі возили шоколад друзям ще до реклами

Kachorovska

замовлення роками йшли через знайомих знайомих

Etnodim

закордонні замовлення почались, коли про експорт ніхто не думав

ТОЧКА НУЛЯ — ЦЕ НЕ ІДЕЯ, НЕ ЛОГОТИП І НАВІТЬ НЕ ПЕРШИЙ ПРОДАЖ

**Це момент, коли зовсім чужа людина,
яку ви не просили бути ввічливою,
платить за ваш продукт удруге — або
сама приводить когось іншого.**

Не про лайки — лайк нічого не коштує

Не про компліменти на ярмарку — люди ввічливі до чужої праці

Не про «мені подобається ідея» — це нічого не варта валюта

Три практичні висновки

01

Знайдіть свій «КОШИК для СМІТТЯ»

Ярмарок вихідного дня, пробна партія на 20 одиниць, передпродаж без готової упаковки. Головне — реальна оплата від незнайомця.

02

Рахуйте не перші продажі, а повторні

Перший продаж може купити хтось із жалю. Другий — лише той, хто справді отримав цінність.

03

Не чекайте на «ВСЕ ГОТОВО»

Жоден із шести брендів не мав готового бренду в точці нуля. Мали продукт і чесність перевірити його на людях, яким байдуже.

П'ятий бренд я залишу без відповіді — це ваш.

Чи знайдете ви вже сьогодні свій **КОШИК** для **СМІТТЯ**?

Q&A — залишений час ваш.



Ірина Коробко

@pink.elephant.tea

teapinkelephant.com