

РАЗРАБОТКА РЕКЛАМНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ФУРНИТУРЫ

Выполнила: Тропникова З.В.

Этапы работы

Анализ компании:

- Предварительный анализ
- Анализ продукта
- Анализ целевой аудитории
- Анализ конкурентов

Точки касания:

- Проработка прототипа лендинга
- Разработка концепции аккаунта

Медиаплан:

- Контекстная реклама
- SEO продвижение
- Таргетированная реклама
- Трафик в аккаунт
- E-mail маркетинг

Аналитика:

- Прогноз бюджета и результатов
- Метрики для отслеживания результата

Предварительный анализ

- ✓ Анализ спроса
- ✓ Образ и репутация компании на рынке
- ✓ Система точек касания
- ✓ Ассортимент, работа с ценой
- ✓ Существующая система продвижения
- ✓ Особенности ниши
- ✓ SWOT-анализ

SWOT-анализ:

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none">1. Опытные менеджеры2. Покраска фурнитуры под запрос клиента3. Низкие цены4. Система лояльности5. Положительные отзывы клиентов, в основном про персонал6. Слушают пожелания клиентов, готовы пойти навстречу индивидуальному запросу7. Многолетний опыт8. Много постоянных клиентов	<ol style="list-style-type: none">1. Отсутствие маркетингового планирования2. Отсутствие сформированного образа и голоса бренда3. Старый непрезентабельный шоу-рум4. Недоработанный сайт5. Длительный срок поставок половины ассортимента6. Ограниченная система коммуникации с покупателями
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none">1. Запуск продажи фурнитуры совместно со стеклом2. Увеличение ассортимента3. Увеличение количества заказов4. Разработка стратегии продвижения	<ol style="list-style-type: none">1. Задержка или увеличение сроков поставок в связи с внешнеэкономической ситуацией2. Рост издержек3. Снижение платежеспособности целевой аудитории4. Форс-мажоры на производстве (брак товара, технические и внешние изменения товара)

Анализ продукта

Ключевая выгода

безопасность эксплуатации

Доказательства выгод

отзывы покупателей, мнение
экспертов, цифровые

держит слово, ответственность,
полная отдача, профессионализм

Конкуренты

Критерии для выбора конкурентов:

- Повторяющиеся компании в поиске по ключевым запросам
- Кого ещё рассматривали клиенты



Прямые конкуренты:

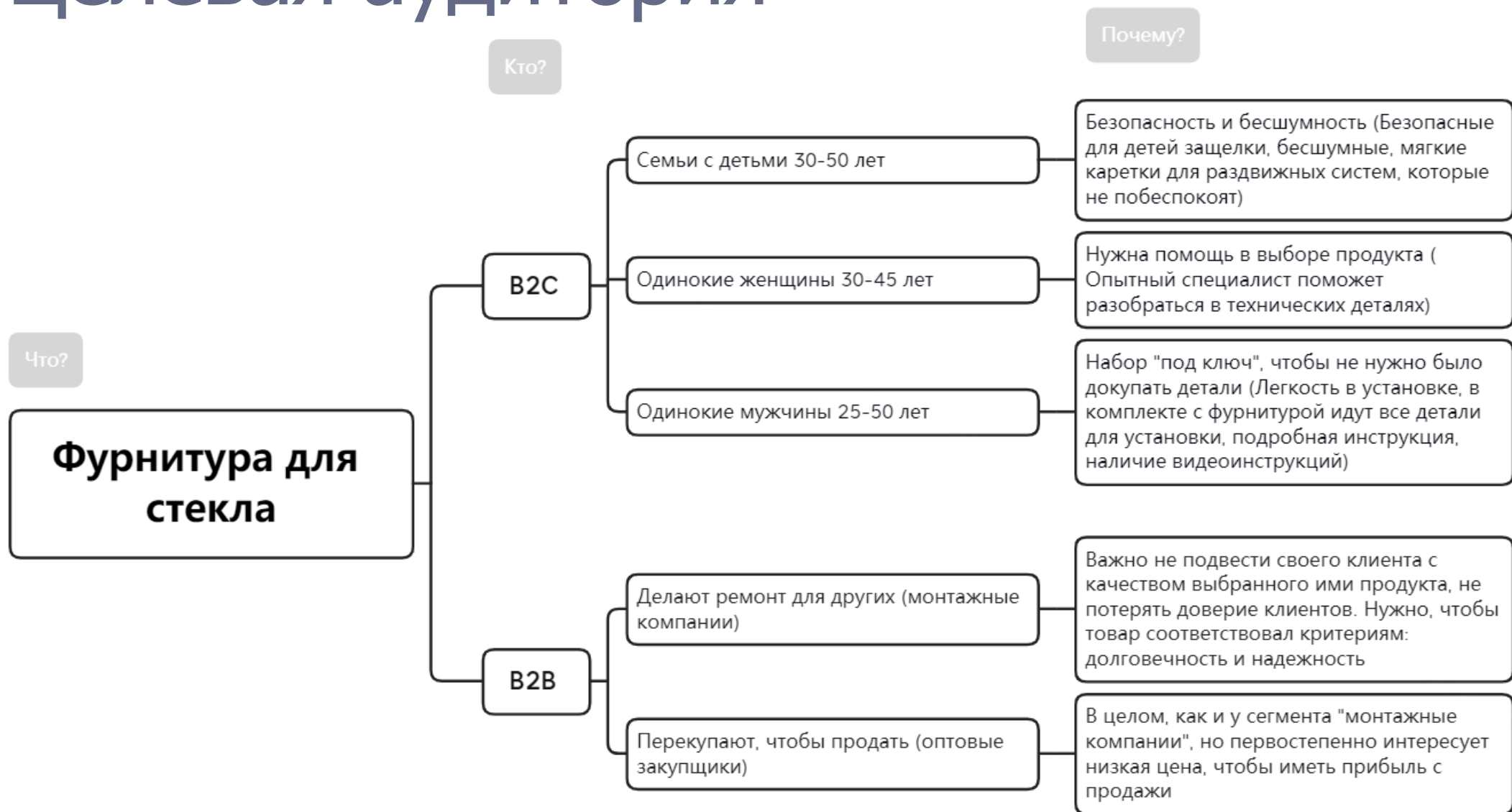
- Синдикат
- Титан
- Домини ГлассЦентр



Метрики для анализа

- Продукт
- Выгоды и доказательства этих выгод в разных точках касания
- Образ продукта в разных точках касания
- Образ продукта в глазах ЦА (комментарии, отзывы)
- Образ продукта в глазах экспертов (СМИ, комментарии)
- Структура сайта, логика изложения материала
- Концепция аккаунта

Целевая аудитория

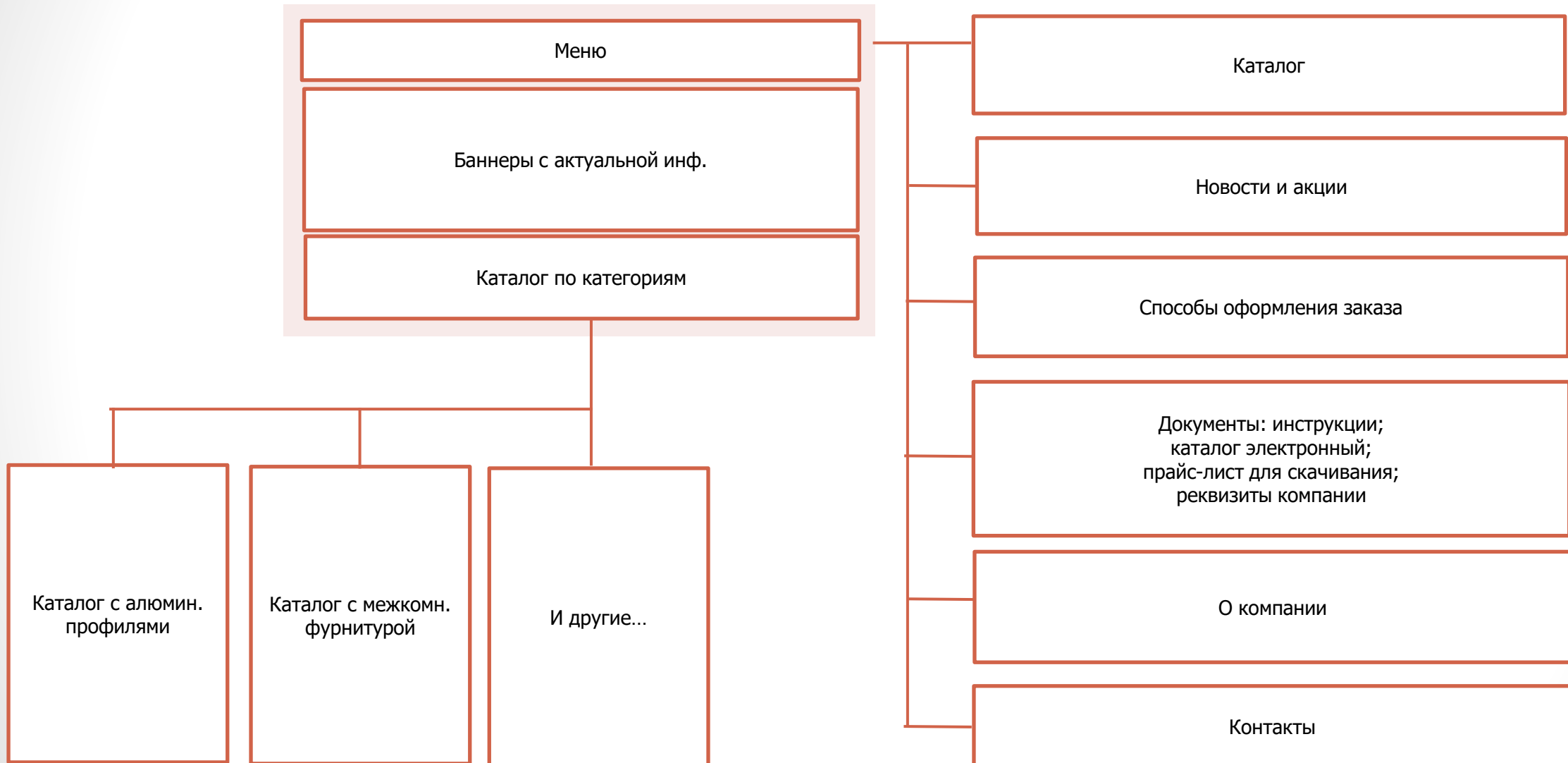


Позиционирование

Наш бренд – компания с многолетним опытом, реализующая в продажу фурнитуру для стеклянных конструкций.

Руководствуется принципами безопасности эксплуатации, надежности и ответственности, стремится превосходить ожидания клиентов, подходя с особым вниманием к каждому клиенту.

Сайт



Лендинг

Шапка:
Телефон, форма «Заказать звонок», вход в ЛК / регистрация

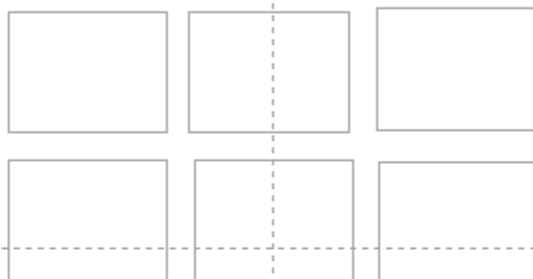
Логотип, Меню с выходом на отдельные страницы: Каталог, Новости и акции, Как купить, Документы, О компании

Первый экран:
Кратко кто мы +
Ключевая выгода:
Долговечность фурнитуры

Какие проблемы решаем
(сферы / сегменты)

Дополнительные выгоды
(триггеры)

Каталог: категории товаров в блоках



Отзывы



Проекты / Кейсы

Форма захвата
(консультация с менеджером)

Стекольные компании,
с которыми сотрудничаем
(партнеры) – взаимные
программы лояльности и скидки

Где купить

Ответы на частые вопросы

Ссылка на блог
(+ последние статьи в блоге)

Контакты, ссылка на телеграм-канал

Аккаунт

Концепция 1: Экспертный	Концепция 2: Комьюнити	Концепция 3: Новости магазина
Формат: менеджер по продажам рассказывает про виды фурнитуры, новинки на рынке, новинке в магазине, что покупают чаще, как устанавливать, что к чему подходит, также небольшие викторины и опросы	Формат: участники делятся опытом установки, выбора фурнитуры для стекла	Формат: посты о новинках в магазине, уведомления об акциях, примеры установленной фурнитуры (фото от покупателя)
Плюсы: <ul style="list-style-type: none">- Техническая часть будет интересна сегменту мужчин и монтажных компаний- Сегмент 3 может применять данные знания в своей работе- Блог более живой за счет рассказа от первого лица- Доверие от клиента в экспертизе сотрудников	Плюсы: <ul style="list-style-type: none">- Высокий шеринг постов, повышение узнаваемости- Самостоятельное контентное наполнение- Мнения (особенно положительные) участников можно использовать в дальнейшем для доказательств выгод	Плюсы: <ul style="list-style-type: none">- Подписчики всегда видят актуальную информацию- Легче спланировать контент
Минусы: <ul style="list-style-type: none">- Результат появится не сразу (долгое настраивание отношений)- Маркетолог не справится один с текстовым наполнением, нужно подключать как минимум ещё и менеджера по продажам- Нужно подбирать действительно нужный и эксклюзивный контент, который будет в новинку и так знающим дело подписчикам, и не писать информацию, которая приведет покупателя к другому продавцу (в силу новых знаний).	Минусы: <ul style="list-style-type: none">- Сложно внедрить УТП- Подходит для магазина, у которого много покупателей- Вероятно, оформление будет визуально хаотичным	Минусы: <ul style="list-style-type: none">- Контент быстро наскучит- Не интересен подписчикам на верхней части воронки

Аккаунт

Концепция: аккаунт, где подписчики могут делиться своими идеями о ремонте, помогать и давать советы друг другу

Формат: комьюнити

Ценность аккаунта: общение людей, обмен полезной информацией, чувство сопричастности к чему-то большему, создание общего стиля жизни

Цель продвижения: подписчики

Способы продвижения:

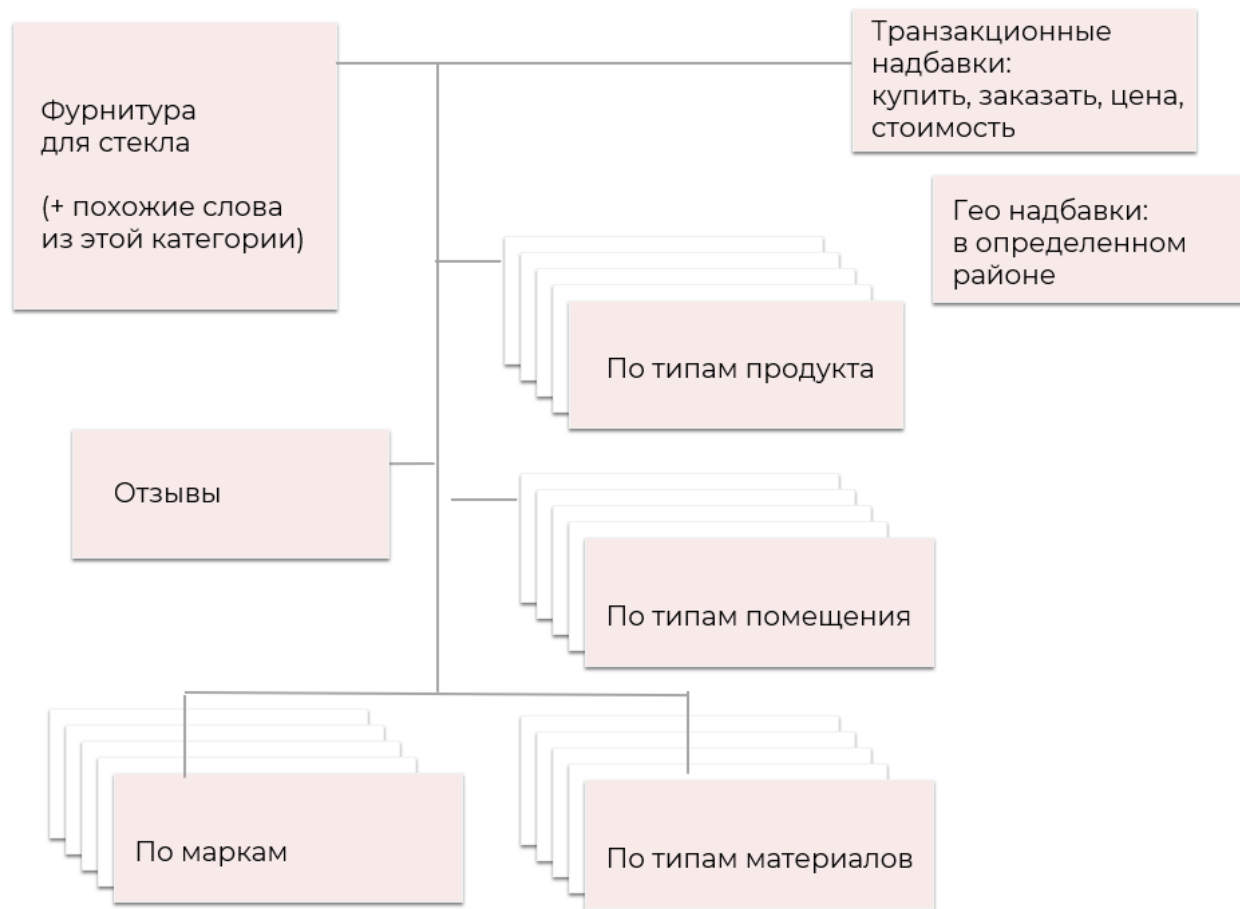
- Вк клипы
- Взаимный пиар
- Реклама у сообществ: «Стекла на заказ», «Идеи дизайна»

Рубрики

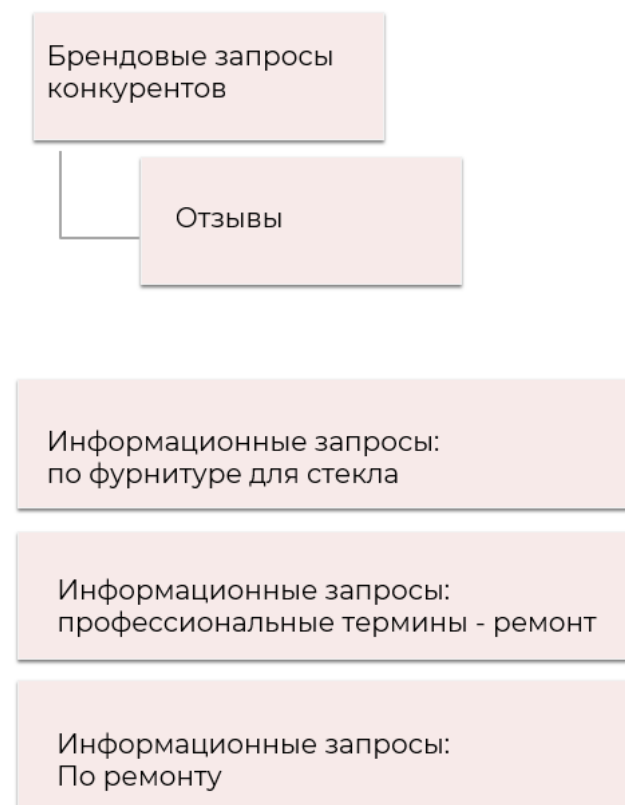
Опрос	Идеи дизайна	Лайфаки	Какие вопросы нужно задать при выборе раздвижной системы
-------	--------------	---------	--

Контекстная реклама

Гипотезы поиска



Тест (осторожно)



Название кластера	Запросы	Возможная выгода	WS запроса
дверные доводчики для стеклянных дверей	дверные доводчики +для стеклянных дверей	Механизм	1056
	купить доводчик +для стеклянных дверей	м	54
	доводчик +на стеклянную дверь	мягкого	5
	доводчик стеклянной двери нижний	закрыва	60
	доводчик +на стеклянную дверь без сверления	ния	4214
	доводчик +для стеклянной двери верхний		93
	купить напольный доводчик +для стеклянных дверей		69
	доводчик +для стеклянной двери напольный		59
	маятниковые доводчики +для стеклянных дверей		41
	доводчик +в пол +для стеклянной двери		376
	самый легкий доводчик +для стеклянной двери сверху		41
душевая перегородка	душевая перегородка купить	Бесшумные	177
	душевая перегородка +для душа купить	ые	28
	душевая перегородки дешево купить	доводчик	26
	душевые перегородки купить спб недорого	и +	38
	душевые перегородки купить недорого	быстрая	14
	душевая перегородка ванной купить	доставка	33
	душевые перегородки купить +в спб	по	23
	перегородка +для душевой кабины купить	регионам	29
	душевая дверь перегородка купить		14
	купить душевую перегородку +на заказ		76
купить угловую душевую перегородку		18	
душевая перегородка черная купить		7	
раздвижная душевая перегородка	раздвижная душевая перегородка купить		16
	душевая перегородка +с раздвижной дверью купить		37
душевая перегородка по регионам	волгоград купить перегородки душевые		6
	душевые перегородки омск купить		28
	душевая перегородка купить уфа		167
	душевая перегородка купить симферополь		18
	душевая перегородка +для душа купить москва		38
	душевая перегородка купить +в москве недорого		64
	профиль +для душевых перегородок купить +в караганде		666

	душевая перегородка купить +в екатеринбурге		120
	душевая перегородка купить +в москве		19
	душевая перегородка купить казань		403
	душевая перегородка купить минск		37
	душевая перегородка купить пермь		20
	душевая перегородка купить тюмень		6
	душевая перегородка купить челябинск		56
	самара купить душевую перегородку		14
	где купить +в барнауле душевые перегородки		148
	душевая перегородка новосибирск купить		30
	душевые перегородки воронеж купить		68
	душевые перегородки купить +в саратове		15
	душевые перегородки купить иркутск		9
	душевые перегородки купить ростов		155
	душевые перегородки нижний новгород купить		707
	купить душевую перегородку +в краснодаре		41
	душевые перегородки сочи купить		20
	красноярск купить душевую перегородку		141
	душевые перегородки севастополь купить		21
комплектующие для душевых перегородок	фурнитура +для душевых кабин +из стекла купить		10
	фурнитура +для душевых перегородок +из стекла купить		43
	купить фурнитуру +для стеклянных душевых перегородок		24
	купить фурнитуру профиля +на душевое стекло		142
	купить фурнитуру +для душевых перегородок		45
	комплектующие +для душевой перегородки		64
	купить		
	штанга +для стекла душевой перегородки купить		34
	купить профиль +для душевой перегородки		6
	купить душевую фурнитуру +для стекла		30
петли для стеклянных дверей	петли +для стеклянных дверей купить		337
	петли +для стеклянных дверей купить +в спб		14
	купить петли +для стеклянных дверей +в шкаф		179
	купить мебельную петлю +для стеклянных дверей		41
	купить фурнитуру петли +на стеклянные двери		75
	москва		
	петли +для стеклянных дверей купить +в москве		74
	петля +для стеклянной двери без сверления		6
купить			
петля доводчик +для стеклянных дверей		6	

Таргетированная реклама

Гипотезы поиска

Кого будем искать

Делают ремонт сами

По типам товаров

B2B: профессиональные строители, ремонтники, дизайнеры

По типам помещений

B2B: опт

По разным маркам / брендам

Как будем искать

Гео (новостройки)

Гео (строительные магазины)

Паблики тематические,

Паблики профессиональные

Паблики: конкурентов

Паблики: новостройки

Паблики: строймагазины

Интересы: ремонт

Интересы: дизайн интерьера

Интересы% недвижимость и ремонт

Интересы: коммерческая недвижимость и ремонт

Интересы: строительство И торговля

Интересы: строительство И бизнес

Профессия

Образование: строительные специальности

Ключевые слова: общие - ремонт

Ключевые слова: по категориям товаров

Что будем предлагать

Разные типы Продукта

Разные бренды

Продукт для разных помещений

Продукт по разным типам материалов

Наш магазин

Аккаунт: ценность контента

Аккаунт: рубрики

Аккаунт: тематические подборки

Тест разных выгод в объявлениях

Выгоды продукта

Таргетированная реклама

Пример сценариев

Сценарий 1.

Кого ищем: мужчины, 25-50 лет, делают ремонт

Сценарий 1.1.

Гео: СПб и Лен. обл. Возраст: 25-50 лет

Интересы: Ремонт, стройматериалы и инструменты ИЛИ Дизайн интерьера

Размер получившейся аудитории: 335 000

Рекламное сообщение: Душевые кабины из стекла.

Полная комплектация. Интернет-магазин фурнитуры для стекла предлагает качественную душевую перегородку со всеми необходимыми комплектующими.

Сценарий 1.2.

Гео: СПб и Лен. обл. Возраст: 25-50 лет

Интересы: Ремонт, стройматериалы и инструменты ИЛИ Дизайн интерьера И Покупают онлайн

Размер получившейся аудитории: 168 000

Рекламное сообщение: Стекланные межкомнатные двери. Фурнитура для стекла. Бесплатная доставка на первый заказ, в короткий срок.

Сценарий 1.3.

Гео: СПб и Лен. обл. Возраст: 25-50 лет

Интересы: Ремонт, стройматериалы и инструменты ИЛИ Дизайн интерьера И Покупка жилья

Размер получившейся аудитории: 73 000

Рекламное сообщение: Создай простор в доме. А мы упростим задачу. В наши комплекты входит всё: от запасного крепежа до инструкции.

Сценарий 2.

Кого ищем: незамужние женщины, 30-45 лет, делают ремонт, но боятся ошибиться с выбором

Сценарий 2.1.

Гео: СПб и Лен. Область Возраст: 30-45 лет

Семейное положение: не замужем

Интересы: Дизайн интерьера ИЛИ Ремонт, стройматериалы и инструменты И Бытовые услуги

Размер получившейся аудитории: 9 700

Рекламное сообщение: Стильное решение для вашего дома. Специалисты компании фурнитура HAG помогут подобрать комплекты для ваших идей.

Сценарий 2.2.

Гео: СПб и Лен. Область Возраст: 30-45 лет

Семейное положение: не замужем

Интересы: Покупка жилья И Дизайн интерьера

Размер получившейся аудитории: 1 900

Рекламное сообщение: Пространство в новый дом. Стекланные двери. Мы воплотим любую вашу идею в жизнь. Подбор комплектов, замеры – на нас.

Сценарий 2.3.

Гео: СПб и Лен. Область. Возраст: 30-45 лет

Семейное положение: не замужем

Интересы: Дизайн интерьера ИЛИ Ремонт, стройматериалы и инструменты И Покупают онлайн

Размер получившейся аудитории: 73 000

Рекламное сообщение: Стекланные перегородки и душевые. Бесплатная доставка в короткий срок. Мы ценим ваши идеи и сделаем так, чтобы они как можно скорее воплотились в жизнь.

Сценарий 3.

Кого ищем: семьи, которые делают ремонт, 30-50 лет

Сценарий 3.1.

Гео: СПб и Лен. обл.

Возраст: 30-50 лет.

Интересы: Ремонт, стройматериалы и инструменты ИЛИ Дизайн интерьера И Товары для детей

Размер получившейся аудитории: 39 000

Рекламное сообщение: Стекланные двери.

Ваша безопасность в наших руках. Крепкая и надежная фурнитура для стекла.

Сценарий 3.2.

Гео: СПб и Лен. обл.

Возраст: 30-50 лет

Интересы: Товары для детей И Покупка жилья ИЛИ Ремонт, стройматериалы и инструменты

Размер получившейся аудитории: 17 000

Рекламное сообщение: Стекланные двери.

Поможем оформить дом красиво и безопасно.

Сценарий 3.3.

Гео: СПб и Лен. обл.

Возраст: 30-50 лет

Интересы: Родители ИЛИ Товары для детей ИЛИ Родители, дети до 1 года, от 1 до 3, от 4 до 6, от 7 до 12 И Покупают онлайн

Размер получившейся аудитории: 48 000

Рекламное сообщение: Стекланные перегородки и душевые. Бесплатная доставка в короткий срок. Доставляем крепкую надежную фурнитуру.

Прогноз

	Контекстная реклама Цель – продажи	Таргетированная реклама Цель – продажи	E-mail-маркетинг Цель – продажи	SMM: паблик 1 Цель – продажи	SMM: паблик 2 Цель – продажи	SMM Цель – подписчики
Цель - ожидаемое количество покупателей	10	10	Каков общий прогнозируемый охват:	5000	32000	150
Прогнозируемая конверсия из «кликов» в «продажи» - конверсия сайта	0,6%	0,6%	Прогнозируемая конверсия из охвата в клики по опыту прошлых подобных объявлений	14%	3%	15%
Ожидаемое количество кликов	2167	2167	Прогнозируемая конверсия из «кликов» в «продажи» - конверсия сайта	0,6%	0,6%	Переходы = 1000, подписчики = 150
Общий бюджет на канал (без НДС / с НДС)	80 000/96 000	45 000/54 00	Ожидаемое количество кликов и продаж	700 кликов, 4 продажи	960 кликов, 4 продажи	10 000 р
Максимальная стоимость клика	36,92 р без НДС	20,77 р без НДС	Общий бюджет на канал	6 000 р	20 000 р	10 р
Стоимость покупателя	9 600 р с НДС	5 400 р с НДС	Стоимость покупателя	1 500 р	5 000 р	66,67 р
Ожидаемая выручка от канала	300 000 р	300 000	Выручка	120 000 р	120 000 р	Цель подписки не предполагает выручки

Стратегия



Точки касания



Трафик (рекламные каналы)

Проделан предварительный анализ, анализ компании, целевой аудитории, конкурентов.

Сформулировано позиционирование и подготовлена система ключевых сообщений

Рассмотрены имеющиеся точки касания: сайт и аккаунт, проработаны прототип сайта с предложенными улучшениями и стратегия аккаунта;

Составлен медиаплан, были выбраны каналы продвижения на ближайшие три месяца, составлены планы рекламных кампаний и описаны ожидания результатов от каналов.

Составлен прогноз бюджета и результатов рекламных каналов и предложены метрики для отслеживания результатов.