

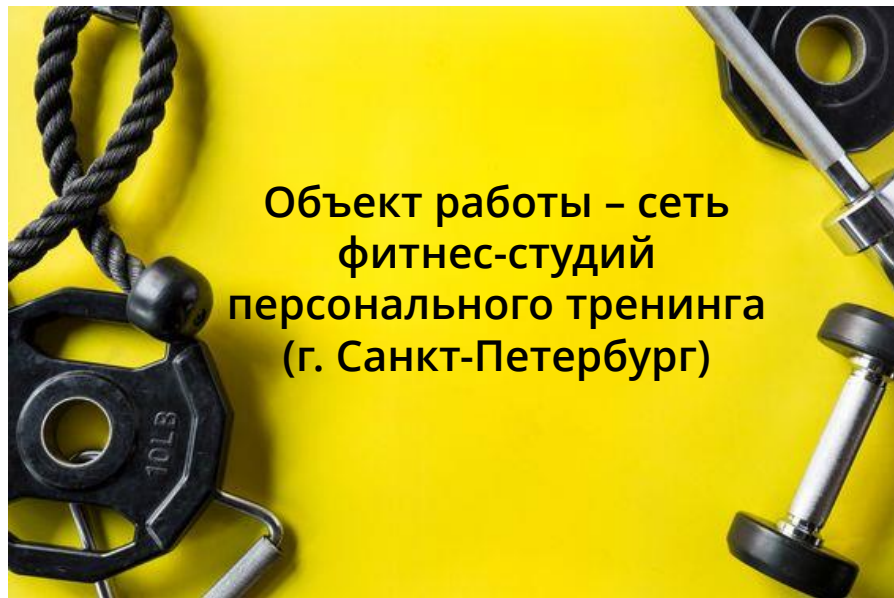
Выпускная квалификационная работа

РАЗРАБОТКА НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ ПРОДВИЖЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
ДЛЯ СЕТИ СТУДИЙ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА, СРАВНЕНИЕ ГИПОТЕЗ,
ПРОГНОЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ

по программе профессиональной переподготовки:
«Интернет-маркетинг»

Выполнила: Быстрова Александра Андреевна

Санкт-Петербург
2024



Объект работы – сеть
фитнес-студий
персонального тренинга
(г. Санкт-Петербург)

Цель работы:

- ✓ разработка концепции аккаунта,
- ✓ новая система продвижения в социальных сетях,
- ✓ тест таргетированной рекламы (стратегия),
- ✓ система метрик для оценки эффективности, разработанной стратегии и сравнения с действующей концепцией продвижения.

План работы:



01

Маркетинговый анализ

анализ рынка фитнес-услуг, продукта и его позиционирования, анализ конкурентов и ЦА

02

Концепция аккаунта и контент-план

разработать концепцию аккаунта и составить контент-план

03

План продвижения

разработать план продвижения компании на ближайшие 6 месяцев

разработать сценарии таргетированной рекламы для социальной сети Вконтакте

Анализ рынка

13 200 фитнес-объектов по России
(из них – 6 400 формата небольших студий)

Рынок фитнес-услуг Санкт-Петербурга

920 фитнес-объектов

| Потенциальная емкость (57,9% от общего числа жителей СПб) | Фактическая емкость (17,7% посещают фитнес-клубы) | Доступная емкость |
|---|---|-------------------|
| 3 300 тыс. чел. | 580 тыс. чел. | 2 632 тыс. чел. |

Итоги декабря и первые итоги года на рынке фитнес-услуг России



Объем рынка в 2023 году

- ✓ Высококонкурентная ниша
- ✓ После пандемии Covid-19 рынок восстанавливается, в т.ч. за счет увеличения количества объектов – формата небольших фитнес-студий
- ✓ Интерес к фитнес-студиям небольшого формата растет (бюджетные, гибкие)
- ✓ Предпочтения потребителей меняются в сторону индивидуального подхода в тренировках и оплаты услуг «здесь и сейчас»

SWOT-анализ

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Развитость сети в СПб• Удобная локация (у дома/офиса)• Гибкость формата по сравнению с крупными ФК• Гибкая ценовая политика• Автоматизация процессов• Нет зависимости от производителей тренажерного оборудования• Персонализация• Отсутствие административного персонала• Высококвалифицированный персонал (тренеры), отсутствие текучки (лояльность клиентов вследствие этого, привязанность к тренеру) | <ul style="list-style-type: none">• Сезонность спроса• Малый набор оборудования в студиях• Сложность удержания клиентов (нет абонементов)• Узкое позиционирование• Новый формат требует время для завоевания доверия• Небольшой набор услуг, сложность в увеличении среднего чека• Большие затраты на рекламу |
| Возможности | Угрозы |
| <ul style="list-style-type: none">• Новый тренд, который активно развивается• Увеличивающийся спрос на персональный подход к тренировкам• Популяризация спорта государством• Государственная поддержка малоимущих слоев населения для занятий спортом (налоговый вычет) | <ul style="list-style-type: none">• Ограниченная емкость рынка• Увеличение количества конкурентов• Спад покупательской способности населения |

Выводы:

01

Новый формат, спрос сформирован не в полной мере - необходима активная работа на верхней части воронки

02

Высококонкурентная ниша, необходима четкая отстройка и позиционирование

03

Необходимо подчеркивать сильные стороны: новый тренд, персонализированный подход, гибкий формат

04

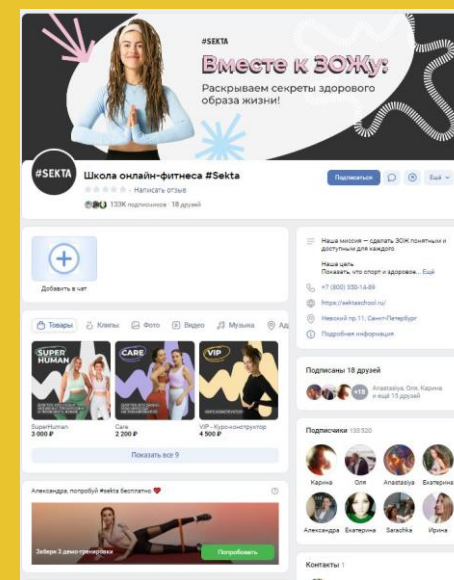
Продумать план для минимизации рисков угроз

Анализ конкурентов



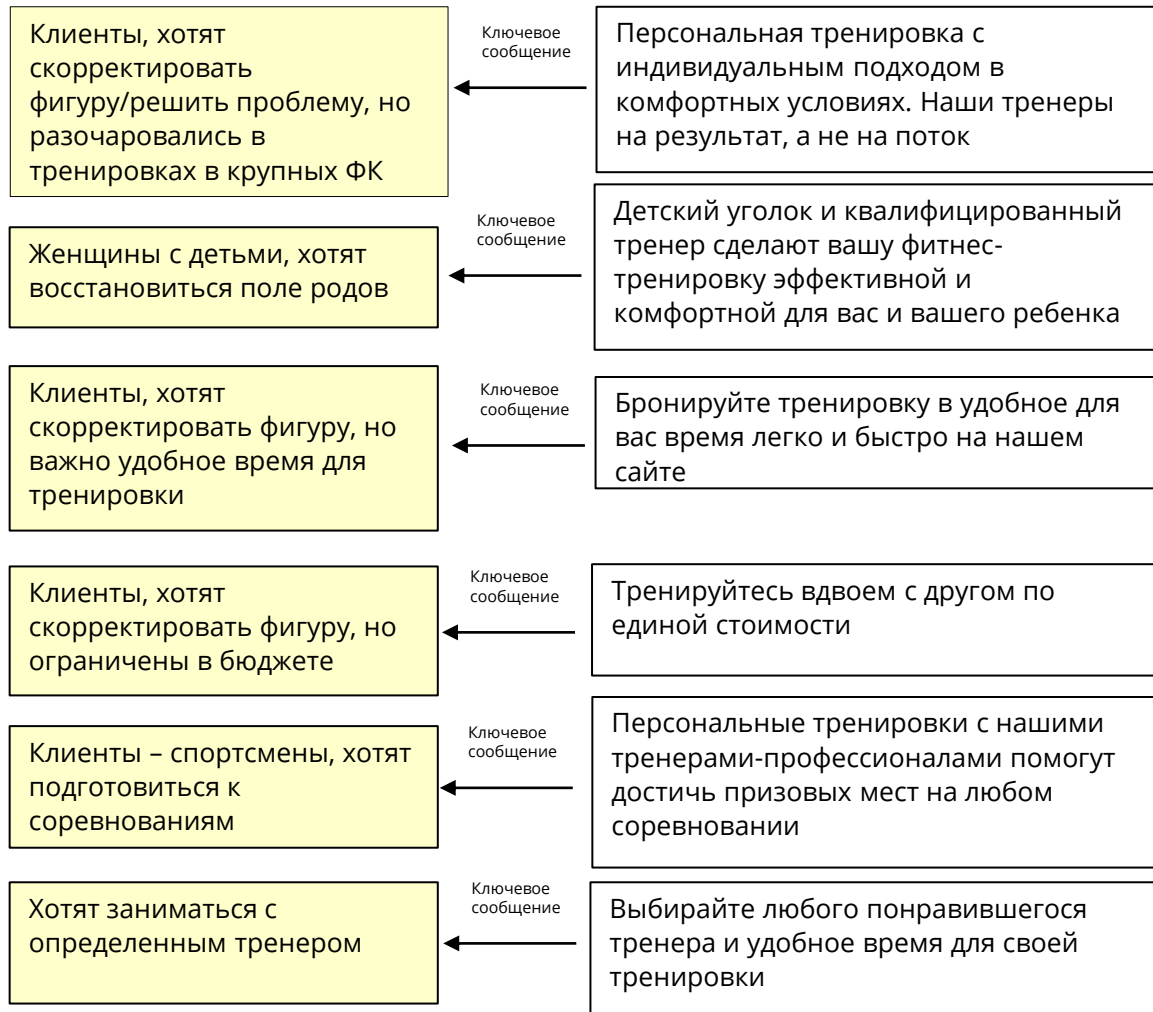
Анализ позиционирования и точек касания прямых конкурентов:

- Используют одинаковые ключевые выгоды и доказательства;
- Аккаунты не используются конкурентами для работы с холодной аудиторией и увеличения верхней части воронки;
- Аккаунты выступают представительствами компаний в социальных сетях.

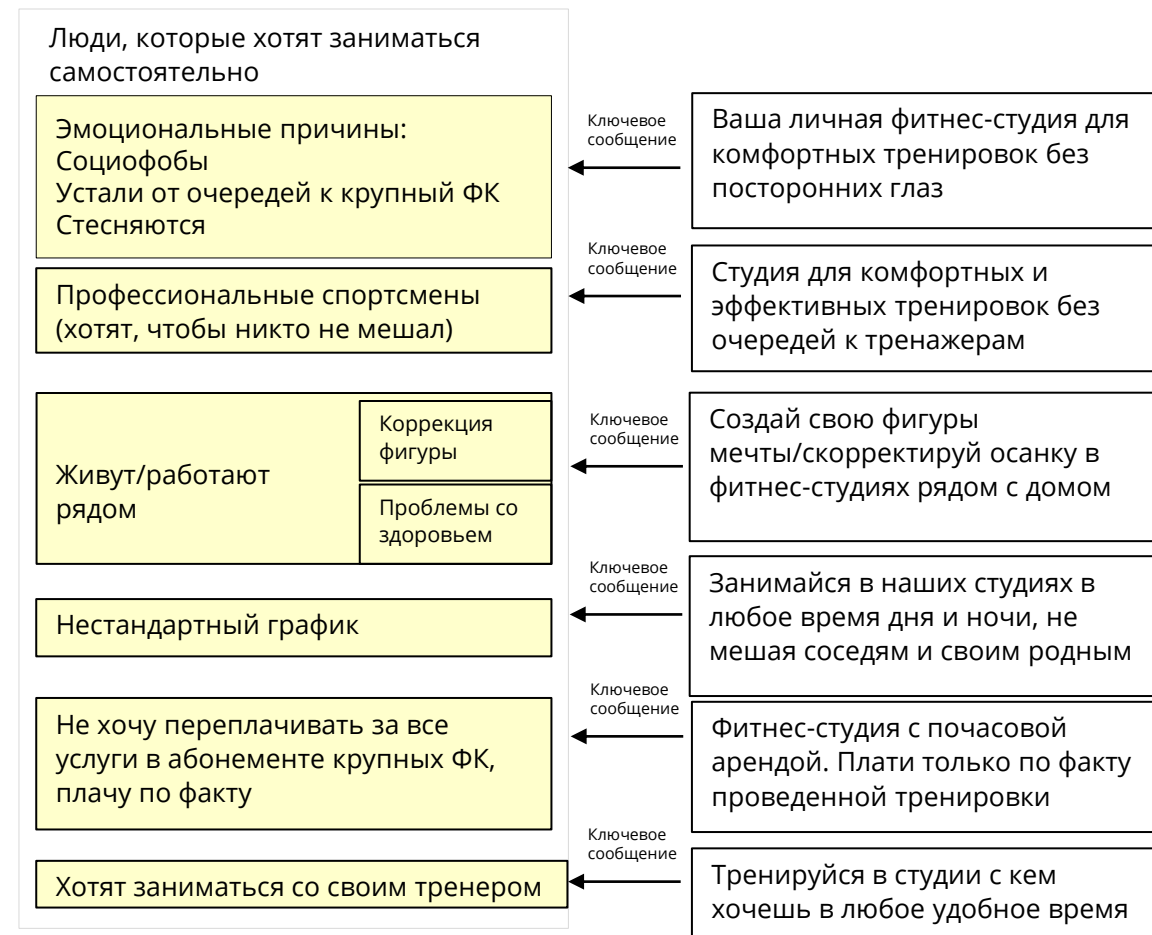


Целевая аудитория

Аренда фитнес-студии с тренером

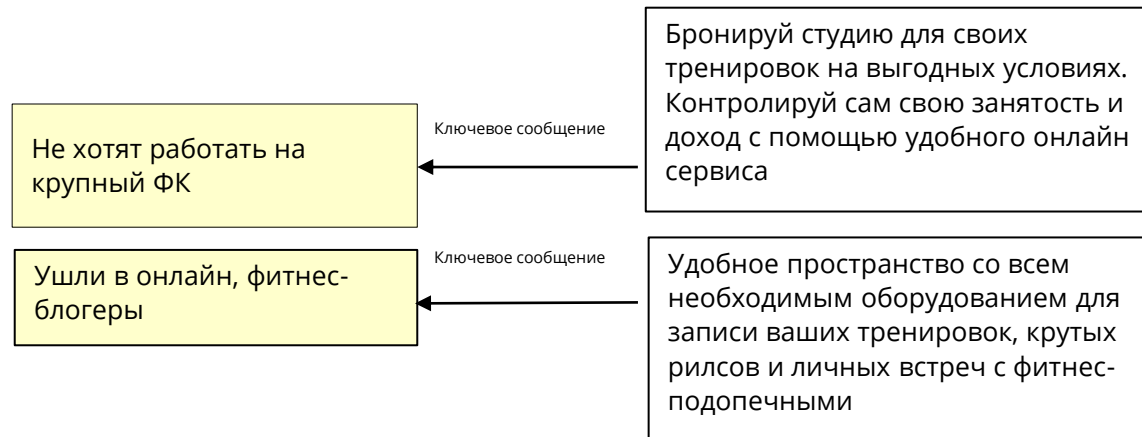


Аренда фитнес-студии для самостоятельных тренировок



Целевая аудитория

Аренда фитнес-студии для тренеров



Основные интересы аудитории:

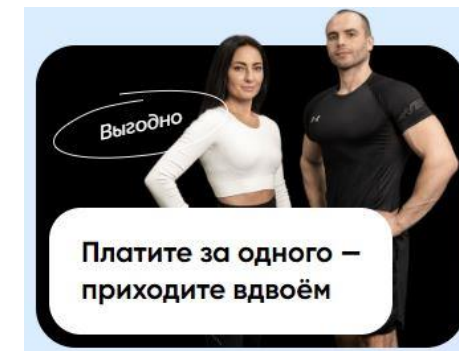
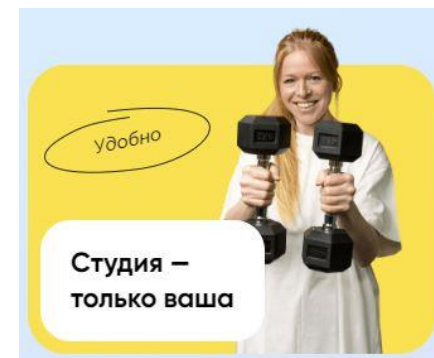
- ✓ фитнес,
- ✓ спорт,
- ✓ здоровый образ жизни,
- ✓ похудение,
- ✓ правильное питание
- ✓ физическая культура.

Сегменты аудитории можно пересекать в рамках предлагаемых услуг.

Продукт и позиционирование

Ключевые акценты:

- ✓ клиенты с тренером = индивидуальный подход
- ✓ клиенты без тренера = удобно, близко к дому и т.п.
- ✓ тренеры = удобно + экономия (платишь по факту занятий)



Отстройка по продукту:

«Ваша личная фитнес-студия рядом с домом»,
«Персональная тренировка с индивидуальным подходом по выгодной цене»,
«Аренда студий для тренеров и фитнес-блогеров»
(упущенный в настоящее время сегмент)

Отстройка по контенту:

Сообщество с актуальной информацией по теме спорта, фитнеса и здорового образа жизни с нестандартной, непривычной подачей контента в виде стоп-кадров, мемов из кинематографа на тему фитнеса

Концепция аккаунта

Идея – развлекательный + познавательный контент (мемы из стоп-кадров из фильмов на тему фитнеса и спорта)

Цель – создать впечатление развлекательного и полезного паблика, а также познакомить с брендом, форматом тренировок, тренерами.

Формат – брендово-тематическое сообщество

Персонаж: Фитмастер Фил



Примеры мемов про фитнес



Идеи для подписи:

«Когда в расписании написано "йога для расслабления", а ты вспотел больше, чем на силовой тренировке».

«Когда ты пытаешься сделать позу "кобра", но выглядишь как "дождевой червяк"».

«Когда ты пытаешься найти свой внутренний покой, но сначала нужно найти баланс».



Идеи для подписи:

«Когда ты целый месяц на безуглеводной диете»

«Ты-не ты, когда голоден»

«Когда ты «на массе», и решил, что «живой белок» лучше усваивается»

Пример контент-плана (Лента Вконтакте)

| | Пн. | Вт. | Ср. | Чт. | Пт. | Сб. | Вс. |
|--------------|-------------------------------------|-----|--|-----|--|--|-----|
| Тип контента | Информационный | | Экспертный | | Вовлекающий | Информационный + вовлекающий | |
| Рубрика | Спортивные лайфхаки | | Советы Фитмастера | | Ваш вопрос | Спортивные выходные | |
| * # | Экспресс зарядка для бодрости утром | | Советы Топ 5 эффективных упражнений для красивой осанки | | Ответы на любые вопросы (в рамках тематики аккаунта) Самый интересный вопрос получит приз (промокод со скидкой на тренировку) | Совет Подборка (Активности (в зависимости от сезона) со спортивным уклоном) + просьба поделиться в комментариях своими вариантами | |



Рубрики контент-плана

#«О нас»

- Как проходит тренировка?
- Какое есть оборудование в студиях и для чего оно?
- Какие есть пакеты тренировок?
- Как заниматься в студии с ребенком (чем занять ребенка)?
- Как работает система доступа в студию?
- Наши тренеры

#«Спортивные лайфхаки»

- Упражнения на рабочем месте для офисных сотрудников.
- Топ 5 упражнений для хорошей осанки.
- Как похудеть, если нет времени заниматься?
- Как заниматься, если нет спортивного инвентаря под рукой?
- Что делать, если болят мышцы после тренировки?

#«Здоровое питание»

- Полезные рецепты.
- Как лучше питаться, если хочешь похудеть?
- Как лучше питаться, если хочешь набрать мышечную массу?
- Что лучше съесть после тренировки?
- Спортивное питание за\против.

#«Советы Фитмастера»

- Топ-5 ошибок при выполнении упражнений на ягодицы. Объясняем биомеханику работы мышц.
- Упражнения, которые опасны для вашего здоровья.
- Как восстановиться после тренировки?
- Почему стопа – это наш фундамент?
- Как тренироваться детям/подросткам?



Примеры постов:

Тест
12 секунд назад

Привет, на связи Фил! Сегодня мы поговорим о том, как стать обладателем красивой и здоровой осанки с помощью 5 простых, но эффективных упражнений. Ведь здоровая осанка не только улучшает внешний вид, но и помогает избежать многих проблем со здоровьем, таких как боли в спине, шее и головные боли.

- Планка - укрепляет мышцы спины и пресса, помогает поддерживать правильное положение тела.
- Лодочка - улучшает баланс и координацию, растягивает мышцы спины.
- Отжимания - укрепляют мышцы груди и плеч, формируют каркас осанки.
- Гиперэкстензия - способствует укреплению ягодичных мышц и улучшению гибкости.
- Боковая планка - помогает проработать косые мышцы живота и улучшить стабильность корпуса.

Записывайся на тренировку у нас на сайте и начни создавать свою красивую и здоровую осанку прямо сейчас! Вместе мы сможем достичь отличных результатов и улучшить качество твоей жизни.



👍 💬 ➦

Тест
39 секунд назад

Привет 🤗, друзья!

Сегодня мы хотим поделиться с вами интересной историей одного преобразования! Вы знали, что 🐼 для своей роли в фильме «Джунгли» Дэнзелу Рэдклифу пришлось сбросить 7 кг 🤯? При его худощавом телосложении, это выглядело очень впечатляюще! Но как ему это удалось? 🤔


Все две недели он придерживался строгой диеты: его рацион состоял исключительно из куриной грудки 🍗 и протеиновых батончиков 🍌! Звучит вкусно, правда? 😊 Но давайте разберемся, насколько эта диета оказалась эффективной и полезной для здоровья?

Как оказалось, такой «план питания» не самый здоровый и правильный способ сброса веса. Наша команда не рекомендует вам его повторять! Мы за здоровый 🏃, образ жизни и сбалансированное питание! 🌱

Итак, чтобы поддерживать свое здоровье в норме и плавно снижать вес, следуйте нашим простым советам:

1. Здоровый сон 😴. Именно во сне наш организм восстанавливается и набирается сил. Поэтому старайтесь спать не менее 8 часов в сутки.
2. Меньше нервничайте по пустякам 🤨. Стресс приводит к выработке кортизола, гормона, который способствует накоплению жира.
3. Исключите сладкую газированную воду 🥤. Она не только содержит много сахара, но и нарушает обмен веществ.
4. Правильно питайтесь 🍽️. Ваше меню должно быть разнообразным и содержать все необходимые питательные вещества.
5. И, конечно же, не забывайте про фитнес тренировки 🏋️! Регулярные тренировки помогут поддерживать ваше тело в форме.

А у нас, кстати, приятная новость 🎉! В честь наступления весны наши тренеры подготовили для всех девушек подарки – скидки на пакеты тренировок! Записывайтесь на тренировки и введите промокод «ВЕЧНА» на нашем сайте!



👍 💬 ➦

План продвижения

- ✓ Реклама в паблике
- ✓ Продвижение аккаунта с помощью марафона
- ✓ Кросс-маркетинг – взаимное продвижение услуг
- ✓ Событийный маркетинг – участие тренеров студий в городском спортивном мероприятии
- ✓ Таргетированная реклама

Этапы работы на ближайшие 6 месяцев:

1. Подготовка аккаунта согласно представленной концепции;
2. Подобрать подходящий паблик, найти партнера для взаимного продвижения;
3. Согласовать условия с пабликом и партнером;
4. Подготовить план марафона;
5. Рассчитать прогноз эффективности;
6. Подготовить креативы, рекламные объявления, контент для марафона;
7. Согласовать с руководством запуск рекламной кампании;
8. Анализ результатов (корректировать в зависимости от результатов)



План продвижения

Реклама в паблике

Паблик: «Мое здоровье» (vk.com/moezdorovieclub)

Цель: новые подписчики (сегмент: жен. 25-45, хотят скорректировать фигуру, занимаются своим здоровьем)

Сроки: 4 недели

Бюджет: 2200 руб.

Результат: отслеживаем косвенно по кол-ву подписавшихся; по utm-меткам переходы на сайт

Прогноз:

4524 переходов, 2035 подписчиков,

Стоимость подписчика -1,08 руб.

Доп-но: 508 посетителей сайта; 15 продаж

Кросс-маркетинг

Партнер: магазины спортивного инвентаря «Физра»

Ключевое сообщение: при покупке спортивного инвентаря для занятий фитнесом - скидка на приобретение пакета тренировок в наших студиях. При покупке абонеента скидка на приобретение спорт. инвентаря.

Цель: обмен ЦА, привлечение новых клиентов, подписчиков

Сроки: 5 недель

Бюджет: стоимость изготовления POS- материалов

Результат: отслеживаем кол-во переходов на сайт и продаж по UTM-меткам, промокодам, косвенно кол-во подписчиков аккаунта

Прогноз: запускается впервые, данных для прогноза нет

Марафон в аккаунте (SMM)

Марафон: «Фитнес-привычка»

Идея: предложить подписчикам выполнять задания в течение рабочей недели, отмечая друзей и ставя # марафона. Победитель, выполнивший все задания, получает приз.

Цель: увеличение показателя вовлеченности (ER)

Сроки: 4 недели

Бюджет: 3 570 руб. (приз)

Результат: отслеживаем кол-во подписчиков, кол-во реакций, ER

Прогноз: ER 2 % (сейчас 1,2%)

Кол-во постов: 2 поста в день= 10 постов за неделю

Кол-во реакций: не менее 44 реакции на 1 пост (440 всего)

Кол-во новых подписчиков: 2191

Доп-но: отслеживаем по UTM-меткам переходы на сайт из постов, заявки и продажи

Событийный маркетинг

Городское спортивное мероприятие - мастер-класс + розыгрыш

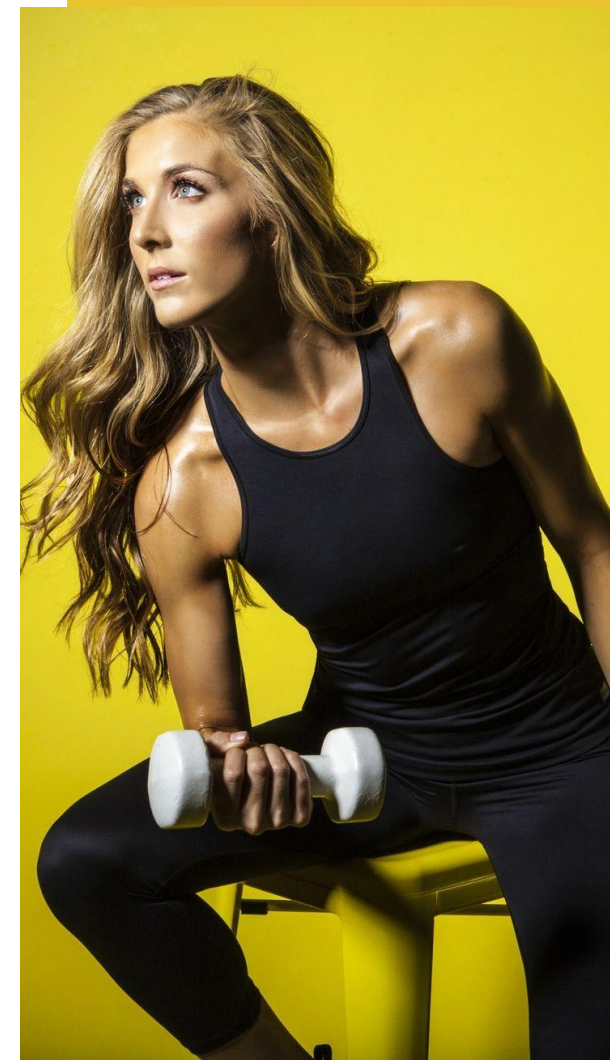
Цель: повышение узнаваемости, новые подписчики, новые клиенты

Сроки: 7 недель

Бюджет: 15 000 руб. (примерно) (приз, POS- материалы, зп тренера)

Результат: кол-во участников розыгрыша, переходы на сайт по UTM-меткам, косвенно кол-во подписчиков в аккаунте

Прогноз: запускается впервые, данных для прогноза нет



Таргетированная реклама

| Кого ищем? | Как ищем? | Что предлагаем? | Куда ведем? |
|---|---|--|---|
| <p>Аренда студии для занятий фитнесом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Клиенты, которые не хотят ходить в крупный ФК (социофобы, стесняются, устали от очередей) • не готовы платить за абонемент; • клиенты, которые живут рядом со студией; • работают по нестандартному графику и т.д. <p>Персональная тренировка в студии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мамочки, которые хотят восстановиться после родов, декрета; • Ищут конкретного тренера; • клиенты с неудачным опытом персональных тренировок в крупных ФК; • Хотят участвовать в соревнованиях. <p>Тренеры со своей клиентской базой, блогеры: ищут место для тренировок</p> | <p>Гео (геоточки рядом со студиями, в рамках всего города)</p> <p>Гео (спортклубы, комплексы)</p> <p>Пабрики: тематические (ЗОЖ, фитнес, спорт, здоровое тело, правильное питание, похудение и диета, мамочки, восстановление после декрета/родов и т.д.)</p> <p>Пабрики конкурентов</p> <p>Пабрики школ, готовящих персональных тренеров</p> <p>Интересы: фитнес, спорт, здоровое тело, женское здоровье, диеты, питание</p> <p>Сайты конкурентов</p> <p>Возраст: 25-55</p> <p>Ключевые слова: аренда фитнес-студии СПб, fitroom, фитнес-коворкинг, персональная тренировка в студии</p> <p>Фитнес-блогеры</p> | <p>Аренда студии</p> <p>Персональная тренировка</p> <p>Аренда студии на выгодных условиях для тренеров со своей клиентской базой</p> <p>Подписка на аккаунт: развлекательно-познавательный контент</p> <p>Аккаунт: конкурсы, марафоны</p> <p>Подписка на канал в Telegram</p> <p>Подписка на рассылку: информация об акциях, специальных предложениях и т.д.</p> | <p>Сайт</p> <p>Аккаунт Вконтакте</p> <p>Telegram</p> <p>Мероприятие</p> <p>Рассылка</p> |

Прогноз и оценка

Таргетированная реклама в ВК

Цель: новые клиенты из сегментов ЦА

Сроки: 4 недели

Бюджет: 36 000 руб. с НДС (решение руководства)

Результат: отслеживаем клики, заявки по utm-меткам
переходы на сайт

Прогноз: 1967 кликов, 50 продаж

Макс. стоим-ть клика – 14,6 руб.

Стоим-ть клиента 720 руб.

Выручка: 85 000 руб.

Доп-но: подписчики сообщества (косвенно за период РК)

Этапы работы

1. Подготовка теста:

- определить цели, сделать прогноз бюджета, рассчитать максимальную ставку;

- составим стратегию – гипотезы сценариев и выгод;

- составить сценарии ретаргетинга, создать аудитории, установить пиксель;

2. Подготовка рекламных объявлений для каждого сценария, UTM-метки,

3. Согласование рекламных объявлений, сценариев и рекламного бюджета с руководством

4. Настройка и запуск рекламной кампании на 1 месяц

5. Анализ результатов рекламы. Гипотезы для оптимизации рекламы на следующих этапах. Корректируем сценарии согласно рекомендациям. Подготовка теста новых сценариев.

Примеры сценариев

Кого ищут: персональных тренеров, которые ищут студию для тренировок своих клиентов.

Что предложу в объявлении: удобное пространство для тренировки ваших клиентов по выгодной стоимости

Сценарий:

Гео. СПб, метка +10 км, любое.

Демография, любой, возраст 25 – 50.

Ключевые слова: аренда студии для фитнеса, аренда зала для фитнеса, фитнес-коворкинг, фитнес-студия спб, работа в фитнес студии.

Сообщества: VP Fitness Consulting Академия Фитнес тренеров, школа фитнеса SPF.

Размер получившейся аудитории: 39 000 чел.

Кого ищут: тех, кто давно не покупал абонемент.

Что предложу в объявлении: акцию – сезонное предложение со скидкой.

Сценарий:

- собрать аудиторию 1 «Список пользователей» по списку всех клиентов (Email адреса);

- создать аудиторию 2 «События на сайте» «Посещение страницы благодарности» от 1 до 60 дней;

- запустить РК на Аудиторию 1, исключая аудиторию 2.

Кого ищут: потенциальных клиентов студии в определенном районе.

Что предложу в объявлении: расскажу о новой студии в данном районе и приглашу на ДОД.

Сценарий:

Гео: Спб, Точки на карте (студии поблизости с той, что открывается), регулярно бывают.

Демография: любой, 25-55.

Сообщество: подписчики «Fitroom».

Размер получившейся аудитории: 3000 чел.

Оценка эффективности

Метрики для сайта

- ✓ конверсия
- ✓ Яндекс. Метрика:
- ✓ количество посетителей
- ✓ просмотры
- ✓ аудитория (география, пол, возраст, интересы)
- ✓ время, проведенное на сайте
- ✓ количество отказов
- ✓ глубина просмотра
- ✓ источники переходов
- ✓ UTM-метки
- ✓ поисковые запросы
- ✓ вебвизор, карта кликов

Метрики для аккаунта

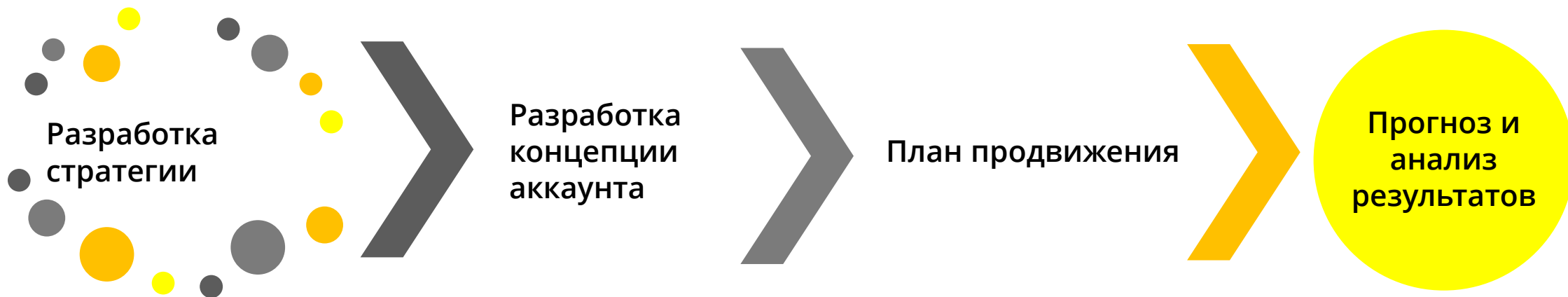
- ✓ конверсия
- ✓ ER аккаунта
- ✓ ER постов
- ✓ охваты
- ✓ источники трафика
- ✓ подписки
- ✓ отписки
- ✓ сообщения
- ✓ блокировка, жалобы



Рекламный канал



Заключение



Маркетинговый анализ

- анализ рынка,
- продукта,
- конкурентов
- целевой аудитории

Контент-план

- Реклама в паблице
- Марафон в аккаунте
- Кросс-маркетинг
- Событийный маркетинг
- Таргетированная реклама

Воронка
Конверсия
Стоимость целевого действия

**Спасибо
за внимание**