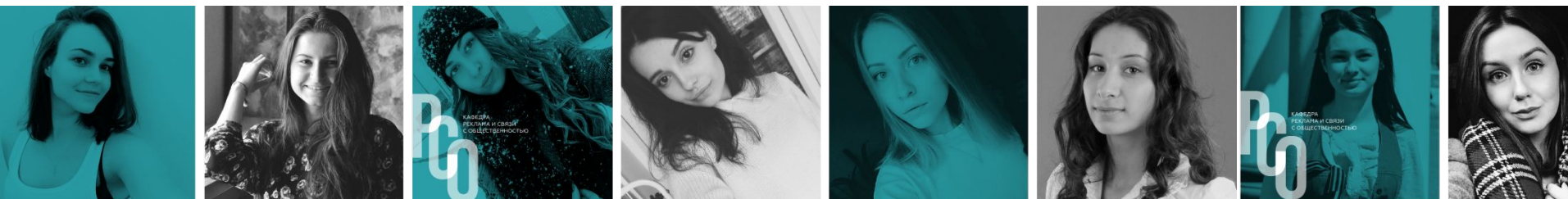
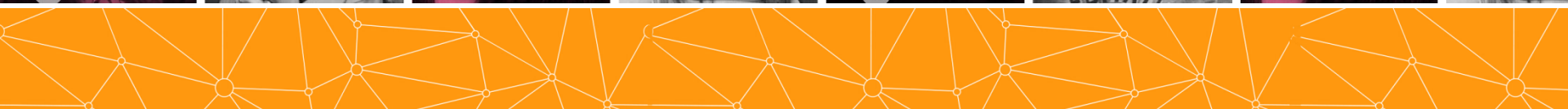
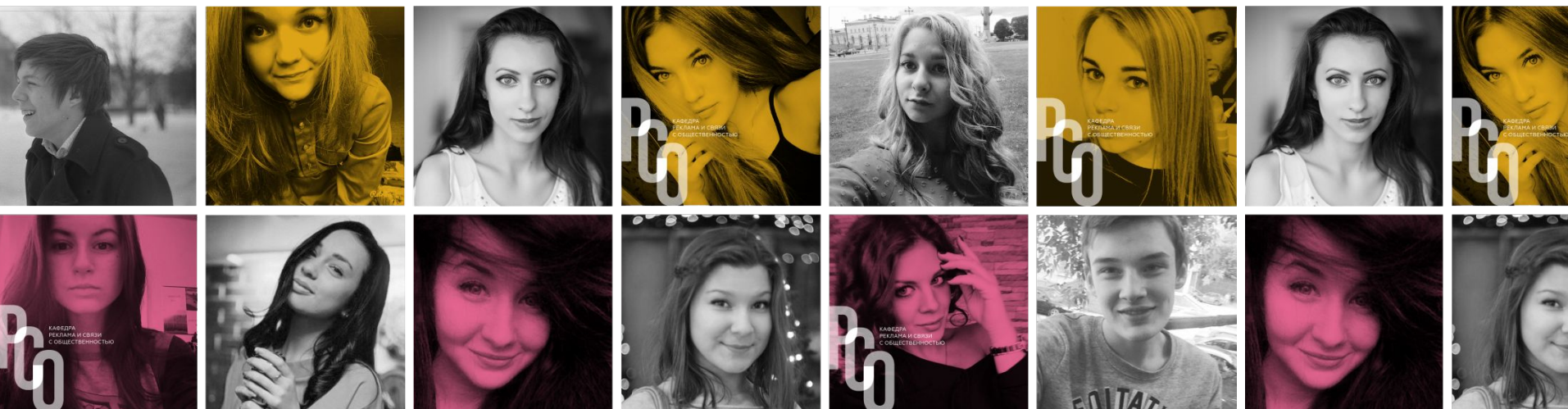




**ПОЛИТЕХ**  
Гуманитарный институт



## Кафедра Реклама и связи с общественностью





**ПОЛИТЕХ**  
Гуманитарный институт

# Центр Британской книги



## КОМАНДА ПРОЕКТА



Кузнецова Ирина  
Ассистент кафедры PCO,  
специалист по PR GI  
Руководитель проекта



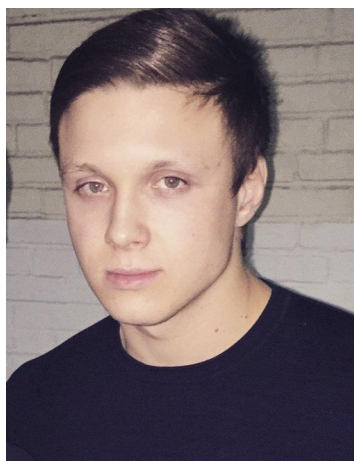
Шпортко Артур  
Студент кафедры PCO  
Аналитик



Максимченко Екатерина  
Студент кафедры PCO  
Креатор



Максимова Александра  
Студент кафедры PCO  
Креатор



Соснин Герман  
Студент кафедры PCO  
Креатор



## ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Цели и задачи проекта:

- Анализ конкурентов
- Разработка креативной концепции продвижения Центра

В ходе проекта студентам будут поставлены следующие цели:

- Проведение исследования
- Анализ полученных данных
- Разработка идей для продвижения Центра



# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

«Исследование»



## Проведен конкурентный анализ

Было установлено, что на рынке существуют сотни компаний, которые предоставляют такие услуги. Они бывают платными и бесплатными.

Рынок Санкт-Петербурга очень быстро развивается, количество игроков растет. Многие из них предоставляют платные услуги. Есть организации, которые оказывают бесплатные услуги. Среди них: Центр британской книги в библиотеке «Ломоносова», Кино-клуб «Ракурс» в библиотеке «Маяковского», Разговорный клуб «Good Luc», Английский разговорный клуб «Free Speaking club», Студенческий клуб «English Movie Night North» и др.

Проанализировав разные характеристики конкурентов, нам удалось выяснить, что Центр британской книги в библиотеке «Ломоносова» и Кино-клуб «Ракурс» в библиотеке «Маяковского», в отличие от конкурентов на рынке находятся уже давно и популярность у них высокая. Материально-техническая оснащенность у Центра британской книги в библиотеке «Ломоносова» хорошая. У Кино-клуба «Ракурс» в библиотеке «Маяковского». У остальных исследуемых конкурентов маленькая. Место расположения удобное только у Центра британской книги в библиотеке «Ломоносова», Кино-клуб «Ракурс» в библиотеке «Маяковского», у остальных не удобное и не постоянное. Опытный и квалифицированный персонал только в Центре британской книги в библиотеке «Ломоносова». Клиентами Центра британской книги, могут являться все жители Санкт-Петербурга, разных возрастов и национальностей, вероисповеданий. Клиентами Кино-клуба «Ракурс» в библиотеке «Маяковского» и Английского разговорного клуба «Free Speaking club» могут быть все желающие. У остальных центров клиентами являются в основном учащиеся. Все клубы, кроме разговорного клуба «Good Luc» бесплатные. Самый широкий спектр услуг в Центре британской книги. Группы во ВК есть только у Английского разговорного клуба «Free Speaking club» и Студенческого клуба «English Movie Night North».

# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

<исследование>  
SWOT анализ



|  |   |
|--|---|
| <b>Сильные стороны:</b>  | <b>Возможности:</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Бесплатное посещение</li><li>• Удобное расположение</li><li>• Собственное постоянное помещение</li><li>• Хорошая материально-техническая база</li><li>• Широкий спектр услуг</li><li>• Опытный и квалифицированный персонал</li><li>• Нет ограничений в контингенте клиентов</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Развитие бренда</li><li>• Развитие признаков отличия</li><li>• Расширение спектра услуг</li><li>• Вкладывать больше финансов в рекламу</li><li>• Привлекать больше знаменитых людей на мероприятия</li></ul>  |
| <b>Слабые стороны:</b>   | <b>Угрозы:</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Мало дифференциации услуг с другими центрами</li><li>• Узкая специализации деятельности</li><li>• Отсутствие дополнительных услуг</li><li>• Отсутствие индивидуальной работы с аудиторией</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Большая конкуренция</li><li>• Экономический кризис</li><li>• Политико-правовые скачки в отношении к Британии</li><li>• Снижение популярности британской литературы</li><li>• Сокращение культурных связей между странами</li><li>• Неприемлемость чужих культурных ценностей</li><li>• Слабый интерес аудитории к мероприятиям и праздничным событиям</li></ul> |



# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

## <Исследование> Опрос

Была составлена анкета и проведен опрос клиентов центра британской книги. В опросе участвовал 65% женщин и 35% мужчин разных национальностей и вероисповеданий в возрасте от 12 до 70 лет. Среди них 50% учащиеся, 23% работающие, 21% бизнесмены, 8% пенсионеры.

- На вопрос: «Как часто Вы посещаете центр британской книги?», большинство 68% ответили 3 раза в неделю.
- На вопрос: «Какие факторы влияют на Ваше решение об использовании услуг центра британской книги?», большинство 72% ответили репутация центра британской книги.
- На вопрос: «Удовлетворяет ли Вас выбор услуг центра британской книги?», большинство 61 % ответили нет, не все услуги предоставляют.
- Ответы на вопрос: «Знаете ли Вы бренд центра британской книги?» у большинства были, да, знаю.
- На вопрос: «Довольны ли Вы центром британской книги?», большинство 83% ответили, да, но хотелось более широкий ассортимент услуг.
  
- На вопрос: «**«**Что именно Вам нравится в центре британской книги?» большинство ответили атмосфера в центре и бренд.
- На вопрос: «Как Вы себе представляете бренд центра британской книги?» большинство 58% ответили надежным и доступным.
- На вопрос: «Стали бы Вы рекомендовать знакомым центра британской книги?» большинство 90% ответили да

# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

<Разработка креативной концепции>

Активности разделены на 2 блока

## Онлайн

- Создание мобильного приложения
- Создание аккаунта в Instagram
- Создание стикеров в сети Вконтакте
- Создание страницы в Facebook
- Блог изучения англ. языка в Telegram

## Оффлайн

- Кооперация с «ООО АМБАССАДОРС»
- Кооперация с СПбПУ
- Кооперация с “Botanic Club”
- Мероприятия для юной аудитории
- Постмодерн-клуб



## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

### Создание мобильного приложения

Для систематизации всей информации проводимых в Центре Британской Книги мероприятиях, акциях, для удобства нахождения нужной информации и для быстрых уведомлений следует создать мобильное приложение для Android и IOS.

Помимо видимых плюсов, данная концепция создаст у ц/а ощущение престижности и популярности проекта.



## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

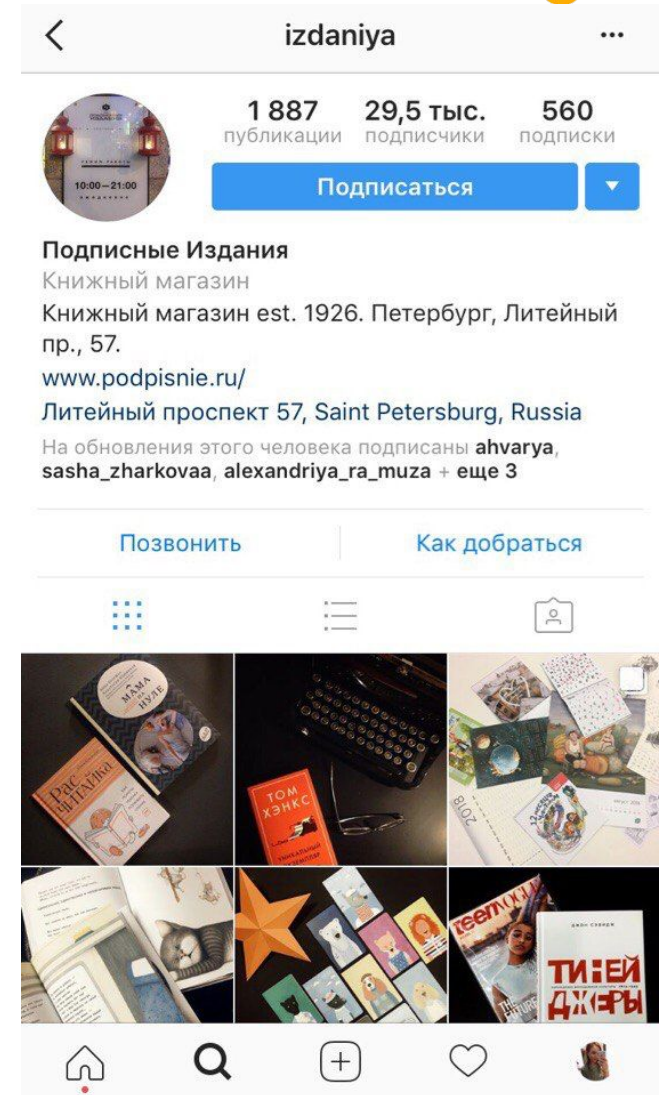
Для наиболее эффективного продвижения проекта в сети, нужно создать аккаунт в самой востребованной на данный момент сети Instagram.

С помощью этого сервиса появляются возможности:

- бесплатное размещение событий (семинары, вебинары, мероприятия)
- прямые эфиры (с большей аудиторией)
- таргетированная реклама
- публикация stories

При подключении бизнес аккаунта открываются такие возможности как:

- Промо-посты
- Возможность отслеживать статистику и аналитику
- Нативная реклама, продвижение постов для расширения ц/а
- Посты с интересными книгами и их кратким описанием



# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Разработка фирменных стикеров ВКонтакте.

Стикерами пользуется почти каждый юзер сети ВКонтакте. Тем не менее практически все стикеры платные, бесплатные бывают очень редко.

Перспективной идеей было бы создание стикеров, которые ц/а сможет получить бесплатно при прохождении определённых опросов, игр или при посещении определённых мероприятий.



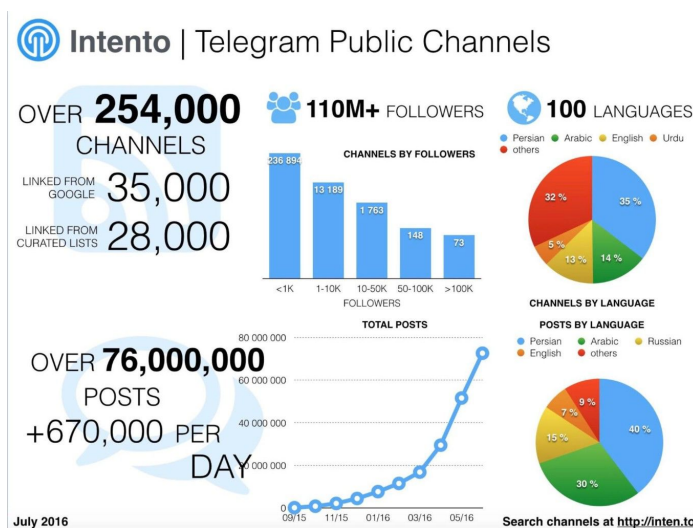
# РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Создание канала в Telegram

Последней тенденцией в интернете является создание блогов в сети Telegram.

Для продвижения английского языка и центра возможно создание Telegram —канала по изучению английского языка.

Публикации в нём могли бы иметь характер словаря. Помимо этого, можно было бы выкладывать грамматические правила и ссылки на полезные статьи.



## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА



- Кооперация с Политехническим университетом могла бы стать довольно успешным проектом для Центра Британской Книги. В центре проходят семинары для преподавателей английского языка, поэтому преподаватели СпбПУ могли бы бесплатно повышать квалификацию, а центр мог бы проводить свои семинары на территории ВУЗа с целью большей узнаваемости бренда
- Кооперация с Botanic Club. Ботаник Клуб – интеллектуальные игры, проводимые

## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

### Мероприятия для юной аудитории

Проведение мероприятия рассчитанного на более юную аудиторию, чем текущая целевая аудитория. Приблизительно для детей 7-12 лет с целью развития навыков владения английским языком в дополнение к школьной программе.

Отличительной особенностью мероприятия является формирование программы на основе британской и американской литературы. Разбор классических детских произведений англоязычных авторов (возможно, упрощенных версий или использование интерактивных способов взаимодействия с детьми на основе произведений). Демонстрация преимуществ и отличий оригинальных произведений от русифицированных версий и типичных отражений этих произведений в массовой культуре. Формирование групп по возрасту и навыкам (например, две группы: Easy Level Language и Intermediate Level Language)



## РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА



- Постмодерн клуб. Ответвление книжных клубов, посвященное обсуждению исключительно произведений постмодернистской англоязычной литературы.

Литература 20-21 веков богата писателями, выбравшими для себя путь бунтарей, нонконформистов и разрушителей устоявшихся литературных традиций. Их творчество многим кажется странным или пугающим своей откровенностью, но, в то же время, многие молодые люди интересуются