

- Бизнес-кейс
- «Именная ложечка»
- Решение от команды лица №11
- «Б-real- diamond»

Резюме

Анализ рынка

Стратегия

Бюджет и  
Риски

Команда



## Цель №2

Увеличение корпоративных продаж



## Цель №3

Привлечение новых партнеров и крупных заказчиков



Мероприятия, запланированные для осуществления поставленных целей

Увеличение клиентской базы

План & работа с клиентами  
Расширение сотрудничества с поставщиками

Расширение спектра услуг

Расширение ассортимента  
Система скидок и бонусов

и

Нами был проведен Социальный опрос с целью выявления популярности данной компании среди представителей разных слоев населения. По результатам можно сделать вывод о том, что очень маленький процент населения знает о данной компании, следовательно, нужно провести рекламные мероприятия.

Перейти в Internet для  
детального просмотра  
результатов

## Знаете ли вы что-либо о компании «Именная Ложечка»?

Всего: 150 опрошенных

Количество проголосовавших



Так же был проведен анализ рынка для выявления количества конкурентов и заключения о конкурентоспособности компании «Именная ложечка»

Показатели	«Именная ложечка»	Лазерный центр Сибири	«Именная ложка»	Бутик «Мыльный соблазн»
Стоимость 1 экз., руб.	От 250		От 250	От 250
Специализация на продукции данного вида	Да	Нет	Да	Нет
Ассортимент продукции данного вида	Широкий	Широкий	Широкий	Узкий
Количество торговых точек в г. Красноярск	6	2	4	1
Web-сайт	<a href="http://именнаяложечка.рф">именнаяложечка.рф</a>	<a href="http://lasersiberia.ru">lasersiberia.ru</a>	<a href="http://именная-ложка.рф">именная-ложка.рф</a>	<a href="http://krasnoyarsk.blizko.ru">krasnoyarsk.blizko.ru</a>

- **Производство**

Мы предлагаем провести мероприятия, касающиеся следующих направлений:

## Расширение производства

- Вплавление в ложечки драгоценных камней или стразов на заказ.
- Возможность заказать ложечку из более дорогих металлов
- Производство ложечек с видами Красноярска (и других городов на заказ)
- Гравировка рисунков на заказ по желанию покупателя.

- Flash-mob

- Легок в организации (можно обратиться в «[Grandmob](#)»)
  - Существенно расширит список потенциальных клиентов
  - Привлечет потенциальных партнеров
- Рекламный ролик на местном ТВ и бегущая строка
    - Существенно расширит список потенциальных клиентов
    - Привлечет внимание детей => повысятся продажи детских наборов
  - Баннеры на часто посещаемых сайтах
    - Приток людей на сайт, где они смогут детально ознакомиться с продукцией
    - Привлечет потенциальных партнеров
  - Розыгрыш ложечки в «Новом утре» на ТВК
    - Привлечет внимание потенциальных покупателей
    - Привлечет внимание детей => повысятся продажи детских наборов

- Рассылка каталогов по фирмам, ресторанам

## Реклама и пр.

- Скрытая реклама в фильме
  - Существенно расширит список потенциальных клиентов
  - Привлечет внимание потенциальных партнеров
- СМС и e-mail рассылки
  - Существенно расширит список потенциальных клиентов
- Фотоконкурс в соцсетях «Сервировка стола» и др.
  - Существенно расширит список потенциальных клиентов
  - Привлечет внимание потенциальных партнеров
  - Приток людей на сайт, где они смогут детально ознакомиться с продукцией
- Скидки для тех, кто привлек клиентов
  - Существенно расширит список потенциальных клиентов
- Смена дизайна торговых точек и сайта
  - Привлечет внимание потенциальных клиентов
  - Привлечет внимание детей =>



## IT

## Интернет-магазин

- Создание личного кабинета, корзины.

## Раздел «Конкурсы»

- Фотоконкурс "Сервировка стола", конкурс рассказов "Почему Именная ложечка - лучший"

## Раздел "Полезные советы"

- Инструкции по уходу и чистке ложечек

## Онлайн-консультант

- Моментальная консультация клиентов на сайте по всем вопросам

## Изменение меню

- Убрать прокрутку всех страниц (при переходе с главной к «Контактам») – существенный

## Раздел «Ответы на частозадаваемые вопросы»

- Облегчить работу консультанта или заменить, если такового не будет

## Flash-раздел

- 3D-моделирование
- Детские игры (например, показать ложечки и вилочки, перевернуть и

## Книга отзывов

- Позволить посетителям оставлять мнения о продукции

## Реализация: расширение сотрудничества и работа с клиентами

Компании к сотрудничеству	Размер клиента*	Вероятность получения крупного заказа, %**	Объем заказа
ООО «Красноярские деликатесы»	1	95%	Штук: 70 Цена: 120р Сумма: 8400р
Кафе & Ресторан Микс на Торговом	1,5	70%	Штук: 150 Цена: 100р Сумма: 15000р
Кафе «Шатер»	2	70%	Штук: 300 Цена: 90р Сумма: 27000р
Ресторан «Цезарь»	1,5	55%	Штук: 500 Цена: 80р Сумма: 40000р
Ювелирный магазин «Адамас»	1	50%	Штук: 10 Цена: 5000р Сумма: 50000р
Ювелирный магазин «585»	2	60%	Штук: 7 Цена: 4000р Сумма: 28.000 р

Кроме того, как вариант – сотрудничество с сувенирными отделами для туристов. Там есть возможность сбыть продукцию дороже.

\*Размер клиента: минимум 3/ максимум 1

\*\*Вероятность получения крупного заказа: максимум 100%

Создать систему скидок и бонусов, скидочные карты и подарочные сертификаты постоянным и крупным клиентам.

- **Flash-mob**
  - Почти ничего не стоит
  - **Высокая эффективность**
- **Рекламный ролик**
  - На центральных телеканалах в самое посещаемое время
  - около 1500 \$ в секунду. А на местных около 200 рублей.
  - **Достаточно высокая эффективность, но долгий период окупаемости**
- **Баннер**
  - Около 20000 показов баннера на сайте стоит около 1000 рублей
  - **Средняя эффективность, долгий период окупаемости**
- **Каталоги**
  - Создать (придумать, напечатать) один каталог стоит порядка 200 рублей.
  - **Высокая эффективность, средний период окупаемости.**
- **Скрытая реклама**
  - Порядка 10000 рублей
  - ~~Люди посмотрят и скажут: «Вот! Моя любимая актриса пьет чай из этого сервиза! Я тоже хочу»~~
  - **Долгий период окупаемости, средняя эффективность**

- **Е-mail и СМС**
  - Дешево
  - Низкая эффективность
- **Система скидок и бонусов**
  - Скидка в 10% на каждый набор будет обходиться в 150 р. => с 10 наборов со скидкой будет потеряно 1500 р.
  - Короткий срок окупаемости, высокая эффективность
- **IT-модернизация**
  - Обойдется в 3-5 тысяч, если приглашать специалиста
  - Высокая эффективность, долгий срок окупаемости
- **Конкурсы**
  - Около 3-5 тысяч за один конкур на призы
  - Средняя эффективность

## • РИСКИ ПРОЕКТА

- Немногие покупатели смогут приобрести ложечки с драгоценными камнями или из драгоценных металлов.
- Розыгрыши и конкурсы требуют затрат, которые могут и не окупиться.
- Большинство людей не обращают внимания на рекламные баннеры в интернете.
- Канал ТВК не очень популярен, а попасть на более популярный канал сложно и дорого.
- Реклама на ТВ стоит дорого, а большая часть людей не смотрит рекламу, переключаясь на другой канал.
- СМС и e-mail от неизвестных отправителей не привлекают, а даже раздражают людей.
- Онлайн-консультант должен всегда находиться на сайте и сразу давать ответ, чтобы не разочаровать клиента.
- Стоимость каталогов может не окупиться.
- Flash-приложения требуют не слишком низкой скорости интернета.
- Конкуренты могут увидеть в «Ложечке» слишком серьезного соперника и сделать все, чтобы убрать эту компанию с рынка.

Резюме

Анализ рынка

Стратегия

Бюджет и  
Риски

Команда



**Димаксян  
Марина**

IT-director,  
редактор,  
оформитель,  
социолог,  
маркетолог

Контакты:  
[md9793@ya.ru](mailto:md9793@ya.ru)  
+7 913 515 09 59



**Злобин  
Дмитрий**

Риск-  
менеджер,  
ответственный  
за бюджет и  
эффективнос  
ть



**Зыбкина  
Мария**

PR-director



**Багдасарян  
Маргарита**

Менеджер по  
Сотрудничест  
ву



**Коновалюк  
Анна**

Менеджер по  
Расширению  
производства