

Тема: Разработка стратегии продвижения
бренда обучающего центра сферы услуг на
российский рынок (на примере бренда
«**А**кадемия Колористики и Геометрии
Натальи Туниковской»)

Объект, субъект

- Объектом исследования является обучающий центр сферы услуг «Академия Колористики и Геометрии Натальи Туниковской».
- Предмет исследования – стратегия продвижения бренда «Академия Колористики и Геометрии Натальи Туниковской» на российском рынке.

Цель, задачи

- Целью: разработка стратегии продвижения бренда «Академия Коллористики и Геометрии Натальи Туниковской» на Российском рынке.
- Задачи:
- Дать понятие брендингу в сфере услуг
- Рассмотреть способы продвижения бренда в Интернете
- Выбрать методику для изучения рынка сферы образовательных услуг для парикмахеров
- Провести анализ российского рынка в сфере парикмахерского образования
- Выбрать стратегии продвижения бренда
- Дать прогноз эффективности стратегии продвижения

Методы анализа

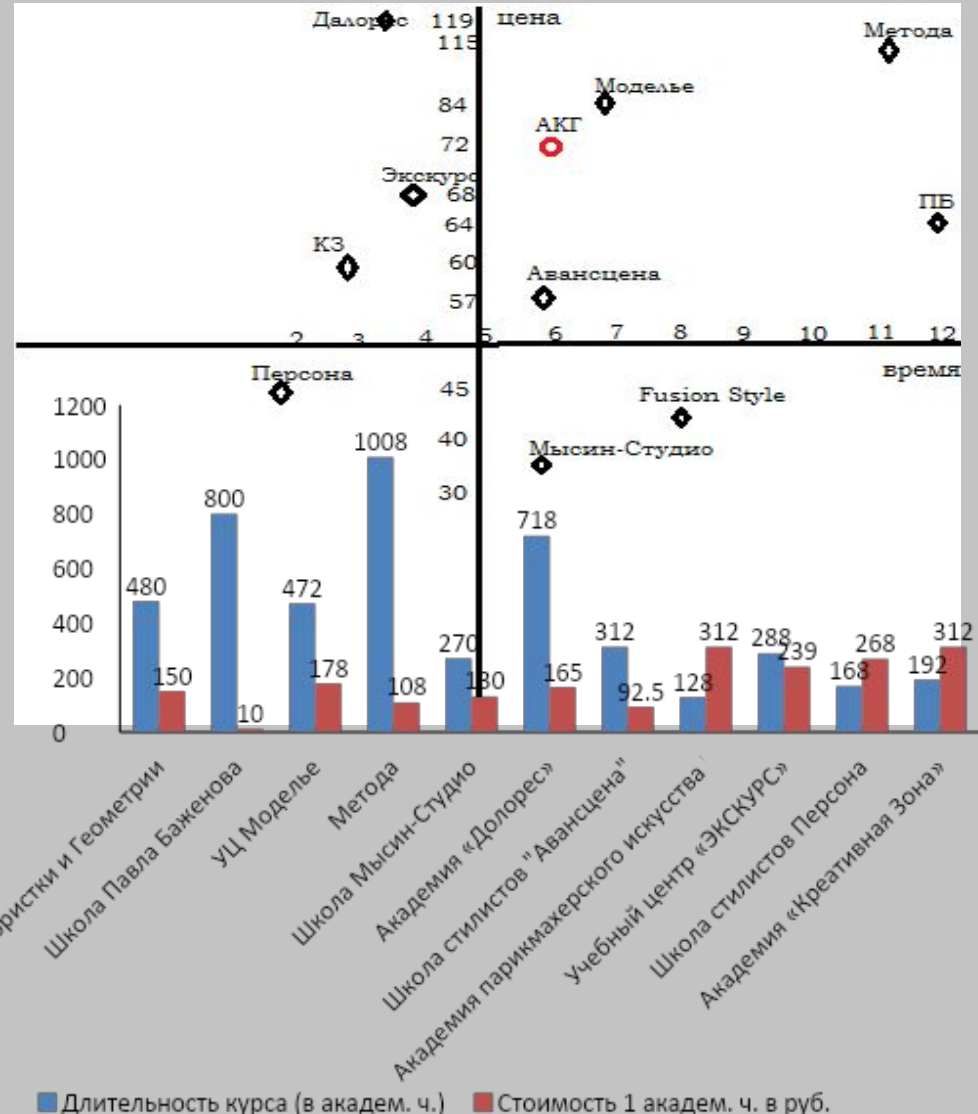
- SWOT анализ
- корреляционный анализ
- матрица BKG
- анализ 5 сил Портера
- матрица Дженирал-Электрик
- матрица Ансоффа

О компании

- Академия Колористики и Геометрии дает базовое образование для тех, кто желает стать стилистом или парикмахером.
- Так же Академия проводит курсы и мастер-классы для парикмахеров.
- Во главе Академии стоит высококлассный специалист, организатор выставок для парикмахеров
Натапья Туниковская

Положение на рынке

		доля рынка	
		большая	маленькая
ост рынка	высокий	★	Базовое образование ?
	низкий	 Мастер классы	 Ножницы



■ Длительность курса (в академ. ч.) ■ Стоимость 1 академ. ч. в руб.

Выбор стратегии продвижения

- В БКГ матрицы продукты Академии занимают: базовое образование – трудные дети. В такой ситуации наиболее удачной траекторией передвижения услуги-проблемы в услугу – «звезду».
- Далее в ходе анализа компании с помощью матрицы Дженирал-Электрик мы определили наиболее оптимальную базовую стратегию - стратегия выборочного роста. При данной стратегии не обходимо делать инвестирование в наиболее перспективные проекты.
- В ходе анализа конкурентов и SWOT анализа компании Академии Колористики и Геометрии Натальи Туниковской было выявлено, что наиболее популярном способом продвижения у образовательных центров является

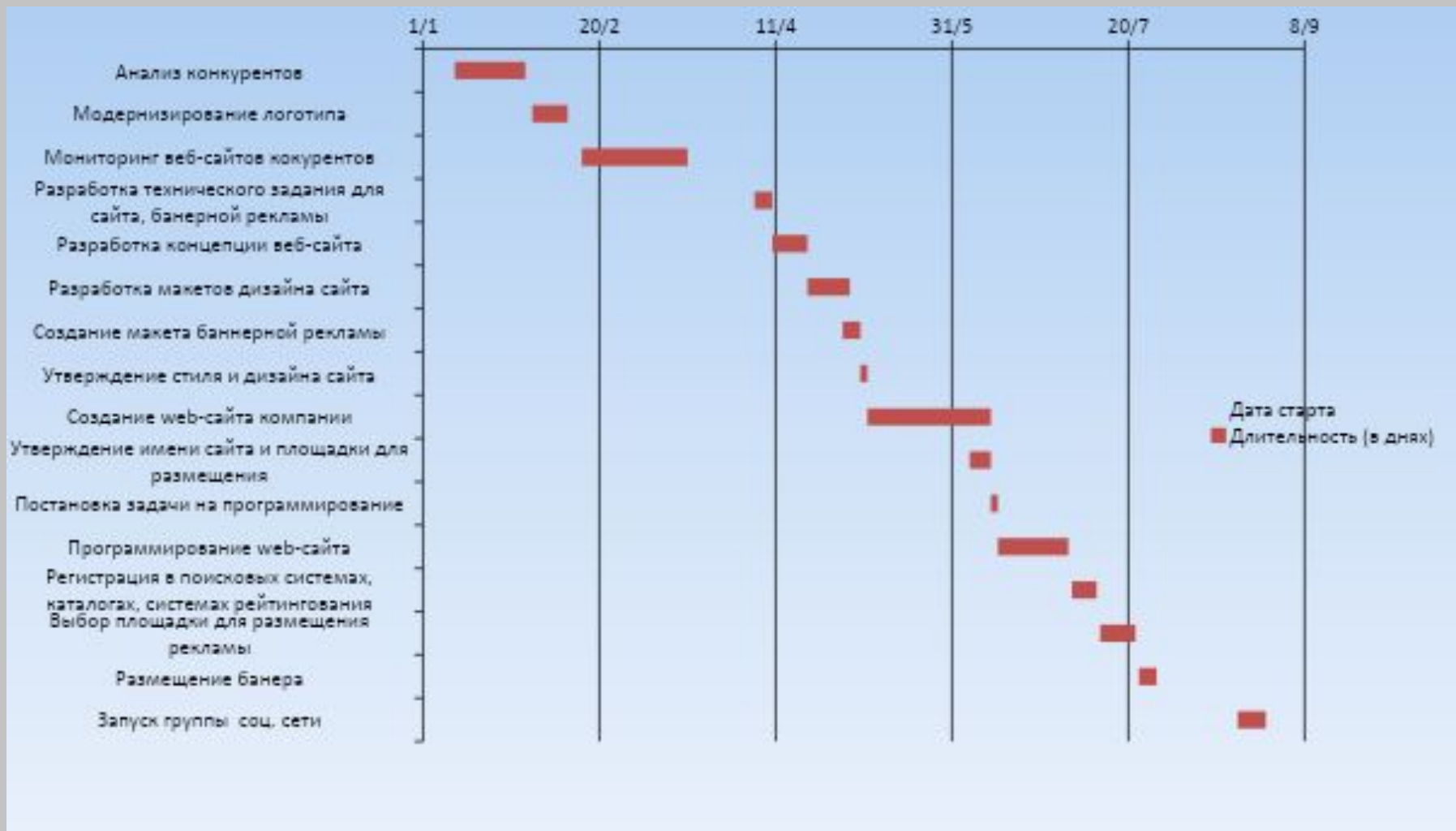
Программы продвижения

Цели стратегии продвижения: Увеличить объем сбыта продукции. Увеличить количество абитуриентов, желающих пройти обучение в Академии. Повысить лояльность. Создать условия для повторного обращения к услуге.

Программа:

- Оптимизация логотипа
- Разработка веб-сайта компании (разработка дизайна, выбор площадки, домена)
- Разработка продвижения сайта: Создание форума на популярном у целевой аудитории ресурсе. Создание группы в соц. сети
- Разработка интернет-баннера (разработка дизайна, выбор площадки)

Сетевой план-график



Оптимизация логотипа



Макет сайта



+7 (499) 723-58-64

info@coloristika.net



Академия Колористики и Геометрии Натальи Туниковской

“ Туниковская Наталья Александровна - Президент Академии Колористики и Геометрии. Архитектор стрижек. Сопредседатель Ассоциации Парикмахеров и Постижеров России. Основатель чемпионата Колористов на Кубок России и владеец сети салонов «TUNIKOVSKAYA STYLE» ”



РЕГИСТРАЦИЯ

ПРЕПОДАВАТЕЛИ

БАЗОВЫЙ КУРС

МАСТЕР КЛАССЫ

РАСПИСАНИЕ

АРХИВ МЕРОПРИЯТИЙ

СТАТЬИ

ВИДЕО

МАГАЗИН

КОНТАКТЫ

Нравится <245



2013
INTERCHARM
professional

Интершарм 2013
Больше красоты в повседневной жизни

Академия Колористики и Геометрии» - это базовое образование и повышение квалификации для парикмахеров, стилистов и визажистов.
Мы находимся на станции метро Бульвар Адмирала Ушакова, улица Южнобутовская, д. 25 (5 мин пешком от метро)

Макет сайта



+7 (499) 723-58-64 info@coloristika.net



Академия Колористики и Геометрии Натальи Туниковской



Зеркало души

И поверьте, длинные волосы меняют не только внешность, но и внутренний мир.

Длина волос отражает состояние души. Самое интересное, что, отрастив волосы можно его изменить. Когда ты отращаиваешь волосы, меняется отношение людей к тебе и твое отношение к людям. Меняя прическу, ты начинаешь ощущать на себе взгляды не подростков и ловеласов, а настоящих мужчин. Но желание обрести свою женскую сущность, должно прийти изнутри, нужно устать от экспериментов и обратиться к тому образу, который тебе дан изначально. Я считаю, что счастье женщины напрямую зависит от длины волос. Уточню, что волос должен быть длинным натуральным и здоровым. Надеюсь, я вас убедила. Переходим к самому главному – процессу отращивания. Никто не говорит, что будет легко, но, соблюдая определенные правила, вы сможете гордиться красивыми длинными волосами.

РЕГИСТРАЦИЯ

ПРЕПОДАВАТЕЛИ

БАЗОВЫЙ КУРС

МАСТЕР КЛАССЫ

РАСПИСАНИЕ

АРХИВ МЕРОПРИЯТИЙ

СТАТЬИ

ВИДЕО

МАГАЗИН

КОНТАКТЫ

Нравится 245

Даже если сейчас у вас мальчишеская стрижка, а коса до пояса кажется несбыточной мечтой, не отступайте.

2/9



Академия Колористики и Геометрии» - это базовое образование и повышение квалификации для парикмахеров, стилистов и визажистов. Мы находимся на станции метро Бульвар Адмирала Ушакова, улица Южнобутовская, д. 25 (5 мин пешком от метро)

Макет баннера

- Рекламный баннер будет продвигать сайт Академии. Он будет привлекать внимание и заинтересовывать посетить сайт благодаря заголовкам статей которые, будут указаны на баннере, а сама статья будет размещена на сайте.



Размещение

- Доменное имя сайта:
<http://www.coloristics.net>
 - Размещение на хостинге: SpaceWeb.
 - Размещение баннера на сайтах:
<http://parikmaher.net>, <http://gazeta-p.ru/>
- Это самые крупные профильные сайты для стилистов и парикмахеров.
- Баннер будет располагаться в правой колонке и оставаться всегда на виду при прокрутки страницы.

Бюджет

Бюджет	
Статьи расходов:	Стоимость (в руб.)
Макет web-сайта	15000
Макет баннера	5000
Макет логотипа	7000
Печать макетов	500
Разработка web-сайта	40000
Программирование web-сайта	30000
Размещение web-сайта на ресурсе	1440
Оплата домена	450
Размещение баннеров в Интернете (в месяц)	42000
Работа над группой в соц. сети	3000
Работа над форумом	3000
Итого за 1-й год+ ЗП специалиста ведущего сайт (30000 р.)	985 170

Эффективность

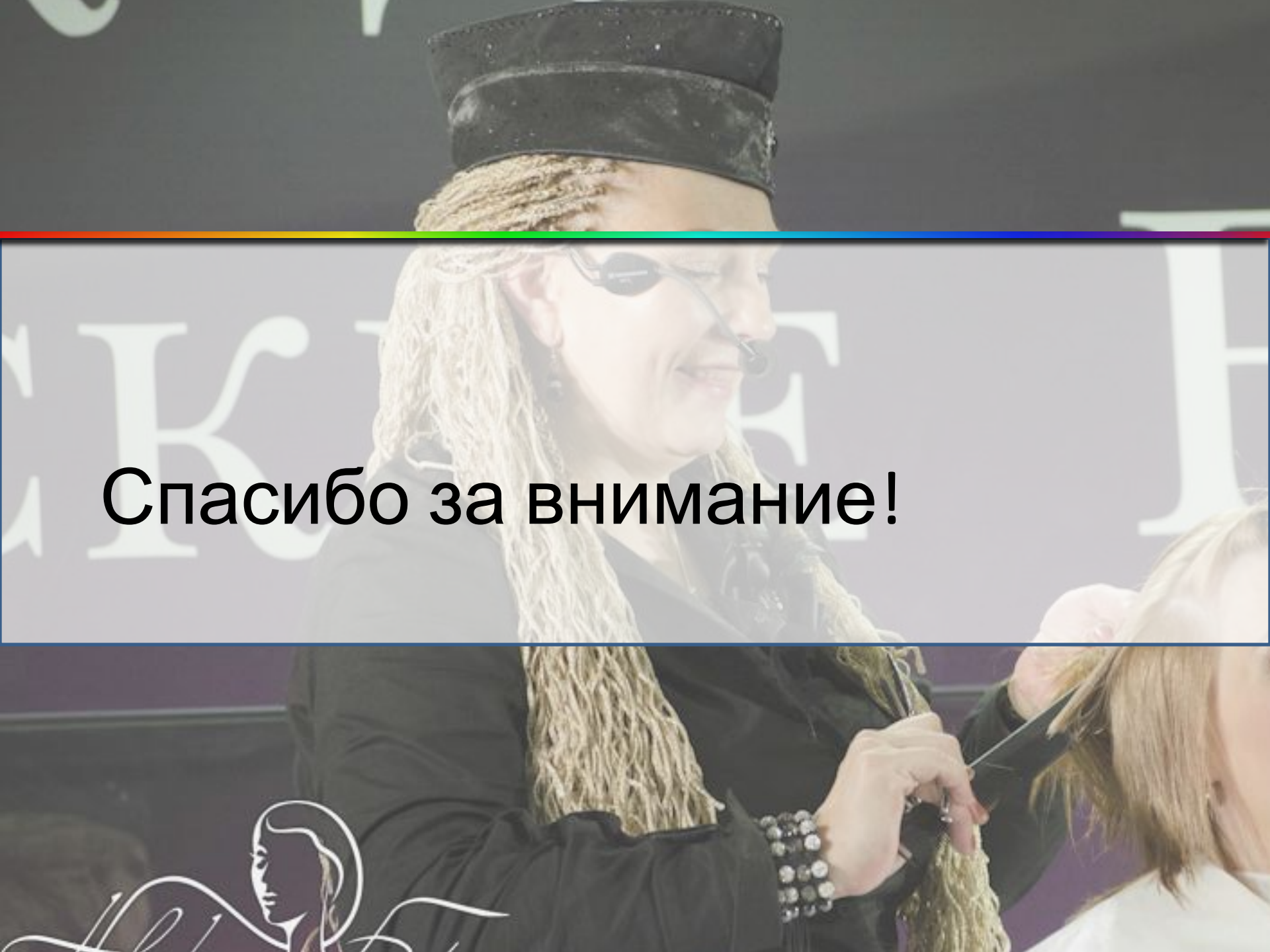
- Затраты на сайт: **985 170** рублей **за 1-й год**
- Коэффициент конверсии = (кол-во посетителей, поступивших в Академию после посещения сайта) / (общее кол-во посетителей сайта) * 100
- Примерное кол-во посетителей в месяц: 4 400 человек посетит сайт. Из них заключат договор примерно 16 человек.
- Коэффициент конверсии: $(16) / (4\ 400) * 100 = 0,4\%$
- В год будет равна 54 000 чел.
- $54\ 000 * 0,004 = 216$.
- 216 человек воспользуются услугой в год
- Средняя выручка в зависимости от вида услуг – базовое образование или мастер-класс примерно 30 000 руб.
- Планируемая **прибыль в год** $216 * 30\ 000 = 6\ 480\ 000$ руб.

Эффективность ROI

- ROI – формула с помощью которой мы можем понять окупаемость средств вложенные в сайт.
- $ROI = (((16 * 12 * 30000) - 985170) / 985170) * 100$
- $ROI = 484\%$
- Это значит, что на каждый вложенный в сайт 1 рубль при неизменных условиях компания получит 4,84 рубль прибыли. Инвестиции окупаются, вложение средств считается успешным.

Заключение

- Гипотеза - разработка стратегии продвижения бренда образовательного центра сферы услуг позволит повысить сбыт Академии Колористики и Геометрии Натальи Туниковской – подтверждена.

A woman wearing a black cap and sunglasses is cutting a client's hair. She has a microphone and is smiling. The background features large white Cyrillic letters. A rainbow-colored horizontal bar is positioned above the text.

Спасибо за внимание!