

Брагина Виктория Дмитриевна, ЭМ-443105

Блог в инстаграме «Выбор одежды во время распродаж (в каком магазине, что лучше покупать)».










Я прошу 3000 рублей инвестиций, чтобы оплатить рекламного робота на месяц и закупить материал для 6-и шапок, потому что с этими деньгами я смогу реализовать цель в 10 тыс. руб.\мес на этом блоге по расчетам в финансовой модели.

Эволюция идеи

- ? Идея началась с канала на You-tube по той же тематике, но при первых же тестах гипотезы ценности было выяснено, что ца такой блог будет смотреть в инстаграме (тесты первых гипотез ценности в приложениях 1 и 2).
- ? После создания самого блога и начала его раскручивания был сделан вывод, что набор необходимого количества подписчиков (от 3 тыс.), достаточного для продажи рекламы, займет много времени и о прибыли с рекламы в это время можно забыть. Кроме того, был найден партнер для сотрудничества и взаимной рекламы-стилист Мария Степанова (переписка с партнером приложение 3).
- ? За тем пришла идея рекламировать в этом блоге свои же аксессуары-шапки и получать на данном этапе прибыль с продаж, а не с рекламы (продажи шапок-приложения 4 и 5).

Канвас итого

Блог в инстаграме "Выбор одежды во время распродаж (в каком магазине, что лучше покупать)"

<p>Key Partners </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инстаграм; 2. Аккаунты по бьюти тематике, по моде и тд; 3. Робот для инстаграма 4. Рекламодатели; 5. Спонсоры. 	<p>Key Activities </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выпуск контента; 2. Анализ трендов; 3. Переговоры с рекламодателями, админами других аккаунтов; 4. Продвижение блога. 	<p>Value Proposition </p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Общедоступность 2.Бесплатность 3.Удовлетворение интереса аудитории 4.Свобода выбора потребляемого контента 5.Высокая степень попадания в тренды и актуальности доносимой информации 	<p>Customer Relationships </p> <p>Девушкам предлагается контент (фото и короткие видео), тесно связанный с их интересом в шоппинге. В директ девушки могут присылать свои предложения о том, что они хотят видеть. Рекламодатели получают площадку для рекламы своих магазинов и брендов одежды в кругу лиц с высокой заинтересованностью в их продукте.</p>	<p>Customer Segments </p> <p>В широком смысле вся аудитория инстаграма. В узком смысле девушки и женщины от 13 до 45 лет.</p>
<p>Key Resources </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сам аккаунт блога в инстаграм; 2. Личность ведущего; 3. Доверие аудитории; 4. Доверие спонсоров и рекламодателей; 5. Оборудование для съемки фото, и видео-контента. 	<p>Channels </p> <p>Инстаграм</p>			
<p>Cost Structure </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расходы на рекламу; 2. Расходы на оборудование для съемки(новый телефон, если потребуется); 3. Покрытие стоимости товаров и расходов, связанных с тематикой (возможная покупка одежды и тп) 4. Расходы на материалы для шапок. 		<p>Revenue Streams </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Средства, полученные от рекламодателей; 2. Товары или средства, полученные от спонсоров; 3. Средства полученные от продажи своих товаров(такой блог можно рассматривать, как перспективу создания своего бренда одежды или аксессуаров. 		

Канвас первый

Youtube-канал выбор одежды во время распродаж (в каком магазине, что лучше купить)

<p>Key Partners </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Спонсоры 2. Другие каналы (особенно - близкие по тематике) 3. Администрация youtube 4. Деятели иных интернет-ресурсов 5. SMMщики 6. Рекламодатели 	<p>Key Activities </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выпуск контента 2. Анализ трендов 3. Переговоры с админами и рекламодателями 4. Продвижение себя в массы 5. Освоение новых медиаплощадок 	<p>Value Proposition </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Общедоступность 2. Бесплатность 3. Удовлетворение интереса аудитории 4. Свобода выбора потребляемого контента 5. Высокая степень попадания в тренды и актуальности доносимой информации 	<p>Customer Relationships </p> <p>Аудитории предлагается контент, тесно связанный с ее потребностями и фидбэком, на безвозмездной основе. Рекламодатель/спонсор получает возможность пиара в кругу лиц с потенциально высокой заинтересованностью в продукте.</p>	<p>Customer Segments </p> <p>В широком смысле - вся аудитория youtube. В узком смысле девушки и женщины от 13 до 45 лет.</p>
<p>Key Resources </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сам канал 2. Личность ведущего 3. Доверие аудитории 4. Доверие спонсоров и рекламодателей 5. Оборудование для съемки и монтажа 6. Задействованные в проекте лица 		<p>Channels </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Youtube 2. Площадки, позволяющие встраивать видео с него 		
<p>Cost Structure </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расходы на оборудование для съемки и монтажа 2. Заработная плата задействованным лицам (если они есть) 3. Расходы на продвижение 4. Покрытие стоимости специфических товаров и расходов, связанных с тематикой 			<p>Revenue Streams </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Средства, полученные от рекламодателей 2. Средства, полученные от спонсоров 3. Доходы, связанные с "торговлей личностью" автора 4. Средства, привлеченные от аудитории 5. Доходы с партнерской программы youtube 	

Финансовая модель ИТОГО

? Обратный счет:

Цель: 5000руб+1 вещь по бартеру

Цена за рекламу **500руб** или бартер-это 11 рекламных постов за месяц.(для удобства расчетов возьмем цель 5500руб, цена исходя из цены рекламы у блогеров от 3 тыс. подписчиков до 10 тыс.; цены на рекламу в приложении б)

Расходы на рекламу: **1000 руб** в месяц(такая цена за месяц работы работа по подписчикам rudoinsta).

Прямых издержек нет-только личное время, которое тратится на написание постов и обновление аудитории для работа: час работы оцениваю, как в макдаке **120 руб./час.**

На написание постов трачу по 10мин в день, посты публикуются через день=**15 постов*10мин=150мин(2,5 часа)** в месяц. На обновление аудитории для работа трачу **30 минут в месяц.** Всего 3 часа личного времени в месяц
затрачено=**120руб*3=360руб.**

Итого:(5500+1360)/500=11.72. То есть 12 рекламных постов нужно продавать в месяц, чтобы достигнуть цели. При этом жизненная ценность рекламодателя, если он придет один раз

$LTV=1*500-114=386$ руб.

$CAC=1360/12=114$ руб.

? С шапок хотелось бы получать ещё 4500руб в месяц.

Цель:4500руб/мес. На привлечение не тратятся деньги в этом случае, потому что робот подключен именно на аккаунт блога. Одна шапка можно продается за **1000р**, себестоимость которой **200р** + временные трудозатраты **120*3=360.**

$(4500+360)/800=6,07.$

Для достижения цели необходимо продавать 6 шапок в месяц.

CAC=0, так как на рекламу деньги не тратятся.

LTV=1*800-0=800руб.

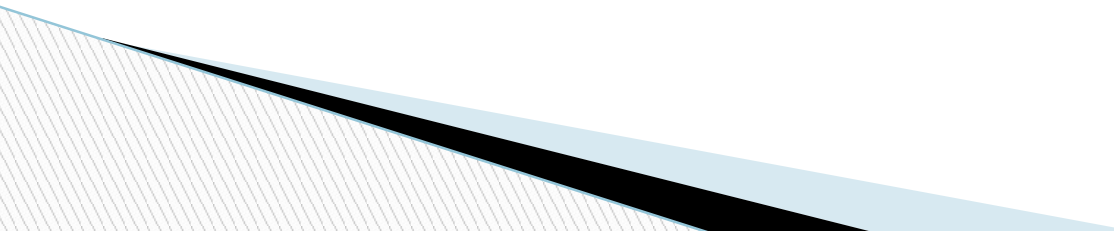
Итого: в месяц будет получаться 10000руб, если продавать 12 рекламных постов и 6 шапок.

? *красным выделены подтвержденные цифры

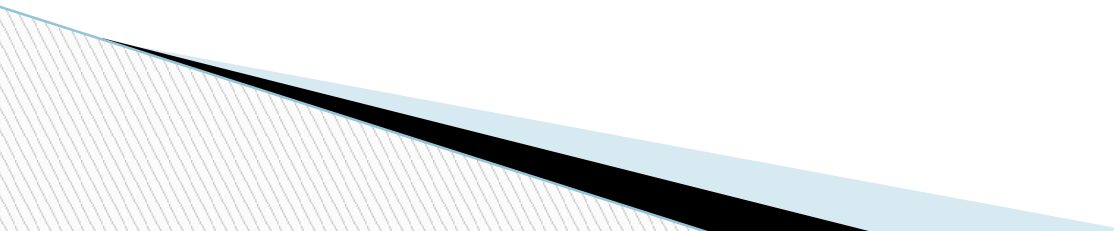
Воронка продаж

- ? Так как с самого начала было понятно, что на блоге не заработать, пока не раскрутить его и не вложить в него душу (как собственно и многие другие бизнесы), то плановой воронки не было.
- ? После введения продажи шапок и полученных результатов на сегодня можно посчитать воронку факт.
- ? 5000(100%) всего подписок-->600(12%) всего подписчиков-->3(0,5%) купили шапки.
- ? Вывод: за месяц получилось продать 3 шапки, то есть 2400 руб. Так как для запланированной цели в 10 тыс. руб. на рекламе и шапках в месяц по расчетам нужно было продавать 6 шапок и 12 рекламных постов, но и подписчиков на блог для этого необходимо гораздо большее количество, то результат в 3 проданных шапки не такой уж и плохой для данного этапа.

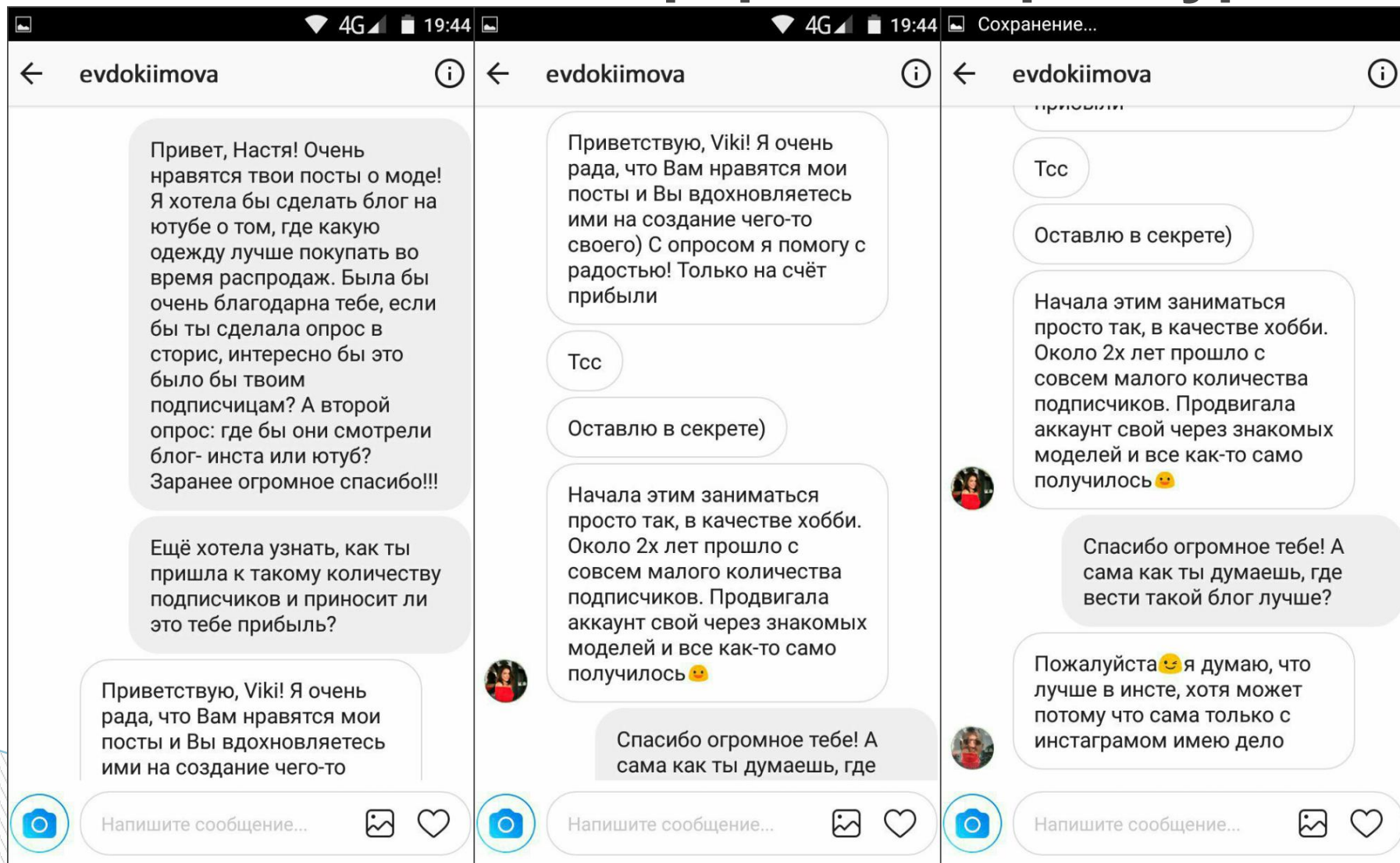
Что интересного я узнала на курсе

- ? Самым ценным знанием для меня было MVP, как самый лучший инструмент для тестирования бизнес-идеи.
 - ? Кроме того очень понравилось направление на нестандартное мышление (ТРИЗ) и «монастыри».
 - ? Узнала как считать ценность клиента LTV.
- 

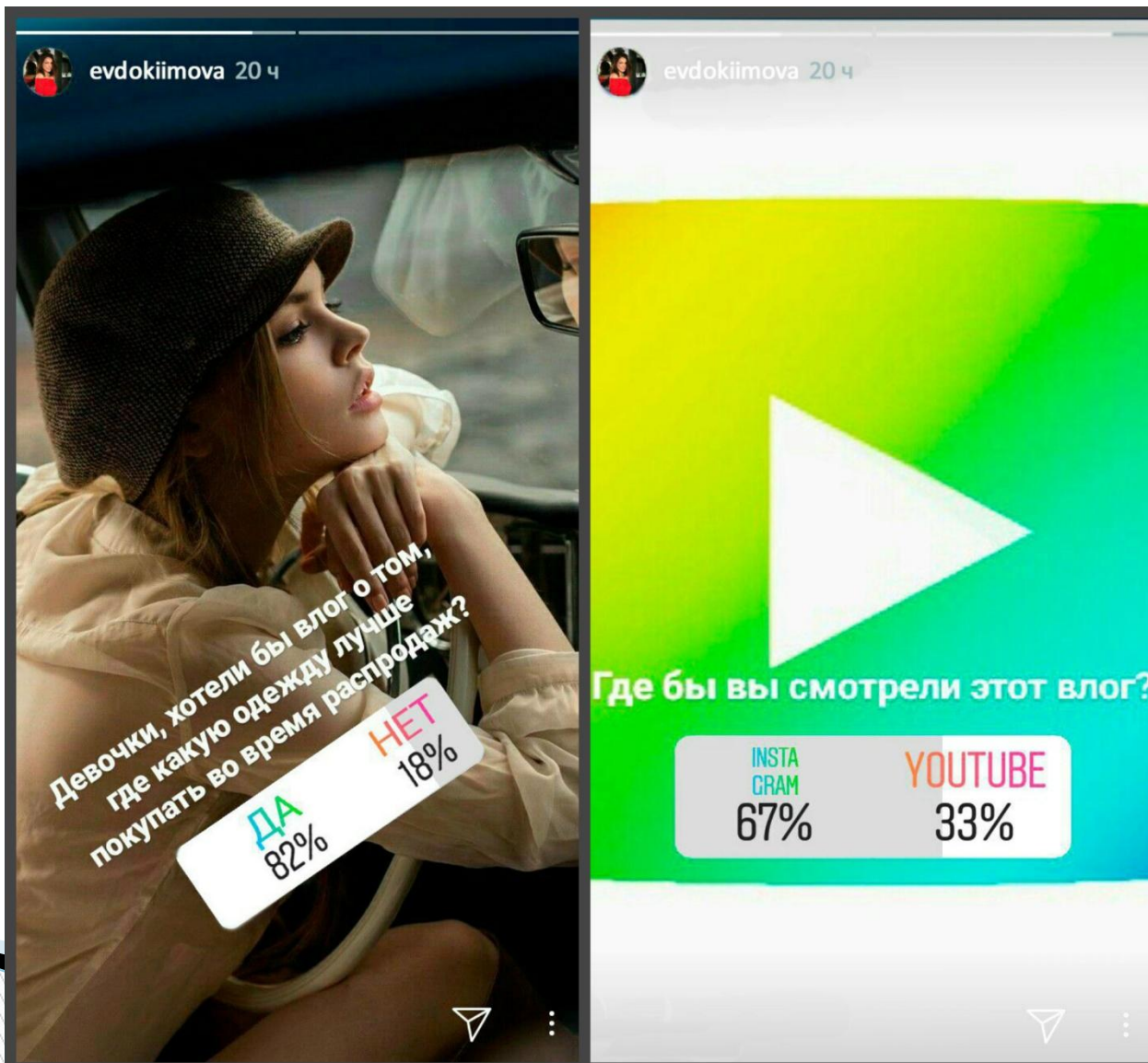
Чему я научилась

- ? Создавать MVP и тестировать гипотезы.
 - ? Рассчитывать простенькую финансовую модель обратным счетом.
 - ? Попробовала тестировать рекламу на разных аудиториях (до этого знала только теорию, наконец смогла попробовать это на практике).
 - ? Главным было понять как заработать на блоге уже на этапе с малым количеством подписчиков.
- 

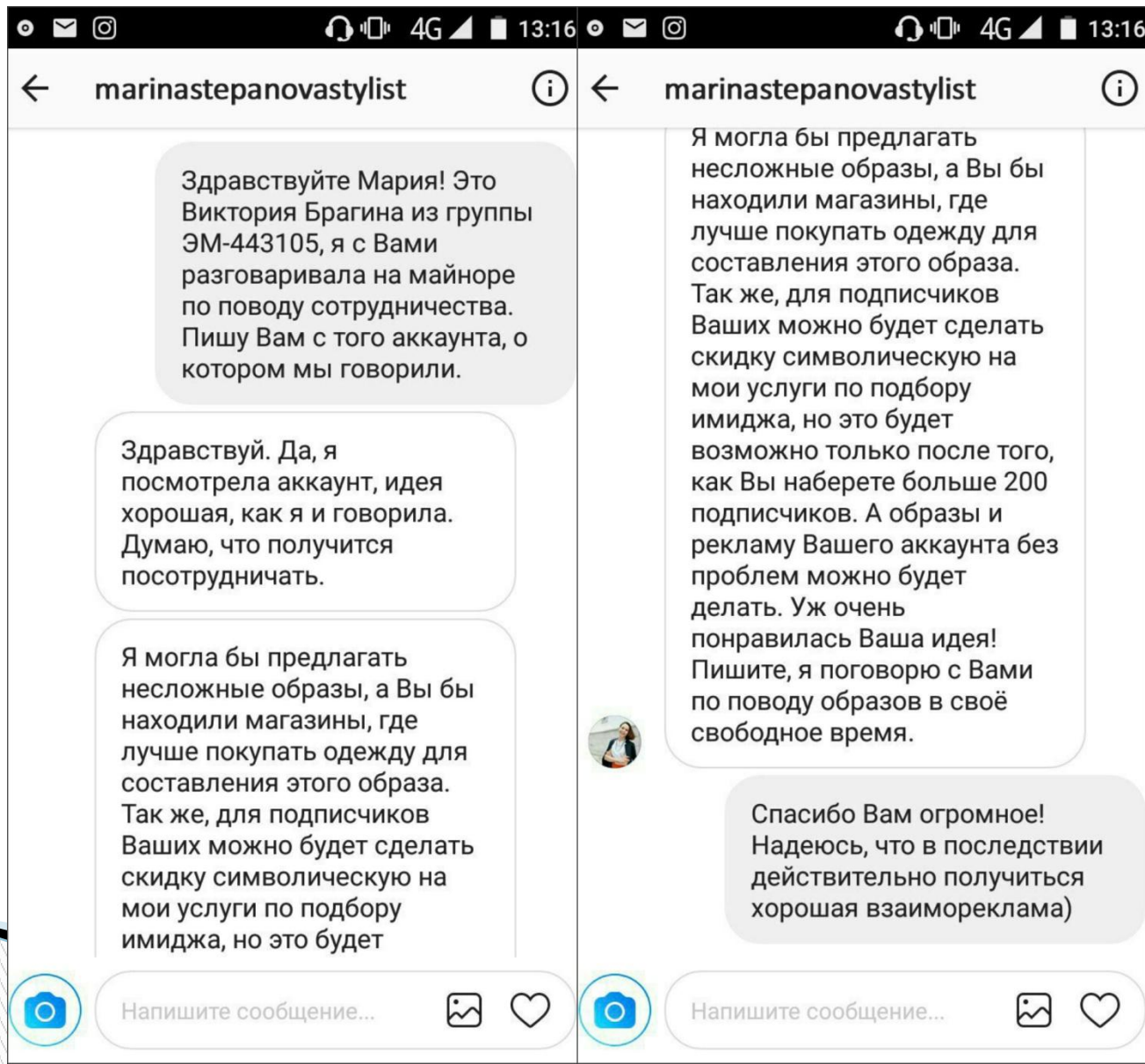
Приложение 1 (переписка с лидером мнений в бьюти сфере Екатеринбурга)



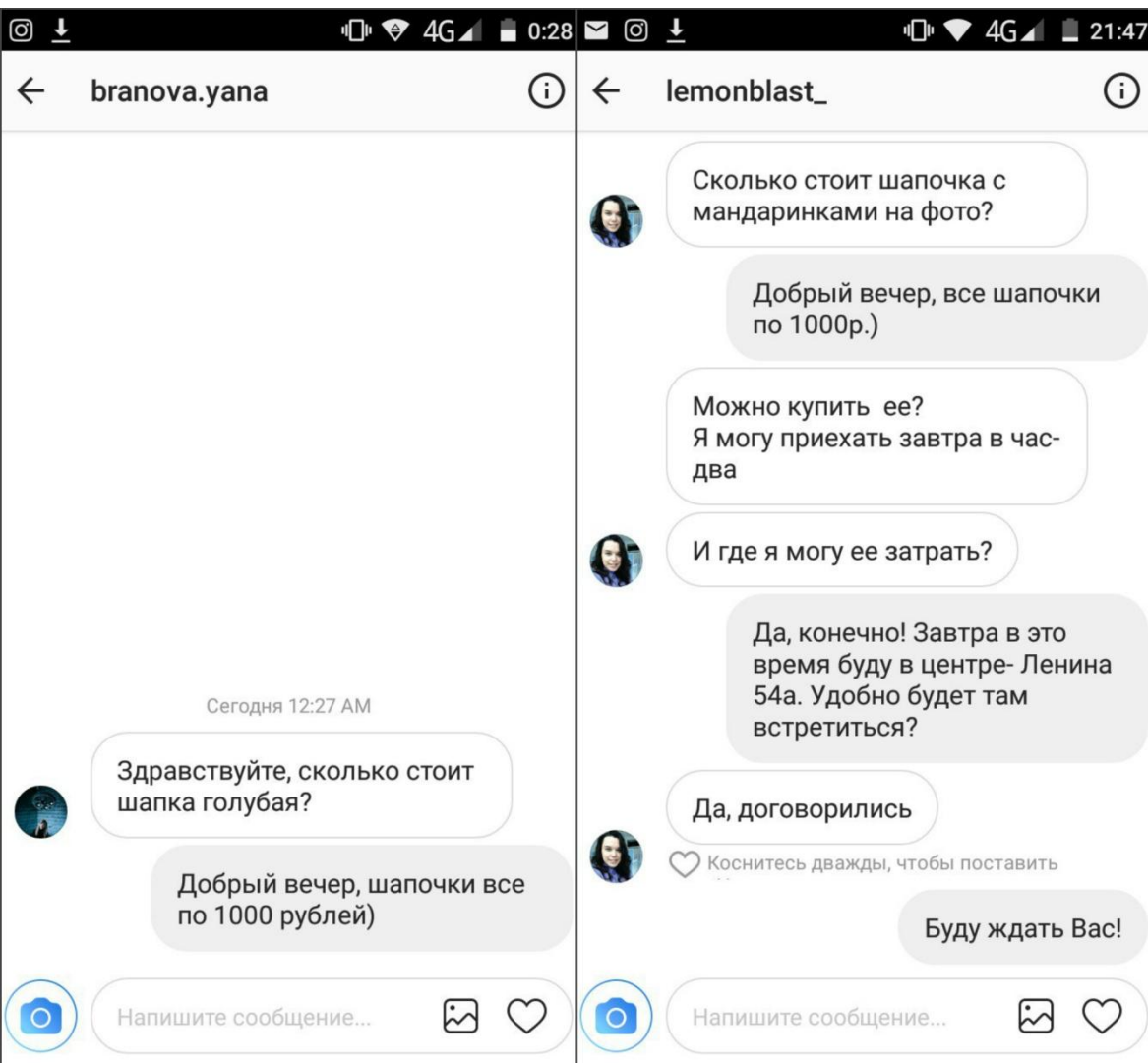
Приложение 2 (тест гипотезы ценности-опрос у лидера мнений в инсте)



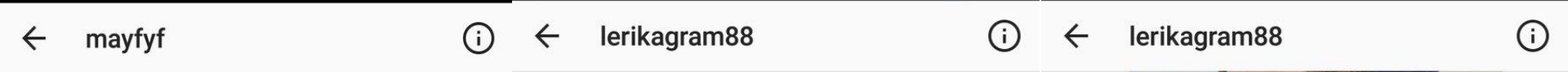
Приложение 3 (переписка с партнером)



Приложение 4 (первая покупка и интерес в продаже шапок)



Приложение 5 (2 новых заказа на этой неделе)



Сегодня 12:23 AM

Открыто

Здравствуйте, а можно заказать такую шапку?

Коснитесь дважды, чтобы поставить

Добрый вечер! Конечно можно, цена на такую шапочку 1000 руб, срок изготовления-неделя)

Отлично, а когда деньги переводить?

Оплата при получении. Я Вам напишу, как только шапка будет готова: где и когда её можно будет забрать.

Спасибо, буду ждать

Напишите сообщение...



Привет. Как можно заказать шапку? И сколько она стоит?

Здравствуйте! Шапки стоят 1000 рублей, пришлите мне пример шапки, которую хотели бы заказать и в течение недели она будет готова.



Напишите сообщение...



Ответить

Вы напишите, когда она будет готова и где её можно забрать? Я оставлю свой телефон, лучше звоните 89126473895.

Хорошо, я позвоню Вам, когда шапка будет готова. Оплата при получении.

Ок

Коснитесь дважды, чтобы поставить

Напишите сообщение...



Напишите сообщение...



Приложение 6 (подтверждение цен на рекламу для финансовой модели)

21:35

marusya_pet

Сегодня 7:55 PM

Приветствую! Сколько будет стоить у Вас реклама магазина аксессуаров?

здравствуйте , сотрудничаю по бартеру , с вас товар - с меня реклама)

либо с вас фотография и я ее вкладываю , стоимость 500₽ просмотры и сохранения большие)

Хорошо,спасибо за информацию!

Напишите сообщение...

22:28

lena_teplyashina

Сегодня 8:01 PM

Приветствую! Сколько у Вас будет стоить реклама магазина аксессуаров?

Добрый вечер) 1500р. сториз, 2000р. пост.))

Напишите сообщение...

22:55

olgachocolate

Сегодня 7:56 PM

Приветствую! Сколько у Вас будет стоить реклама магазина аксессуаров?

Добрый. Пост 10000₽; сториз 4000₽

Благодарю за информацию

Напишите сообщение...

Приложение 7 (аккаунт блога на данный момент)

ССЫЛКА:

https://www.instagram.com/dresswithout_stress/

