

Целевая группа

«FireDef»



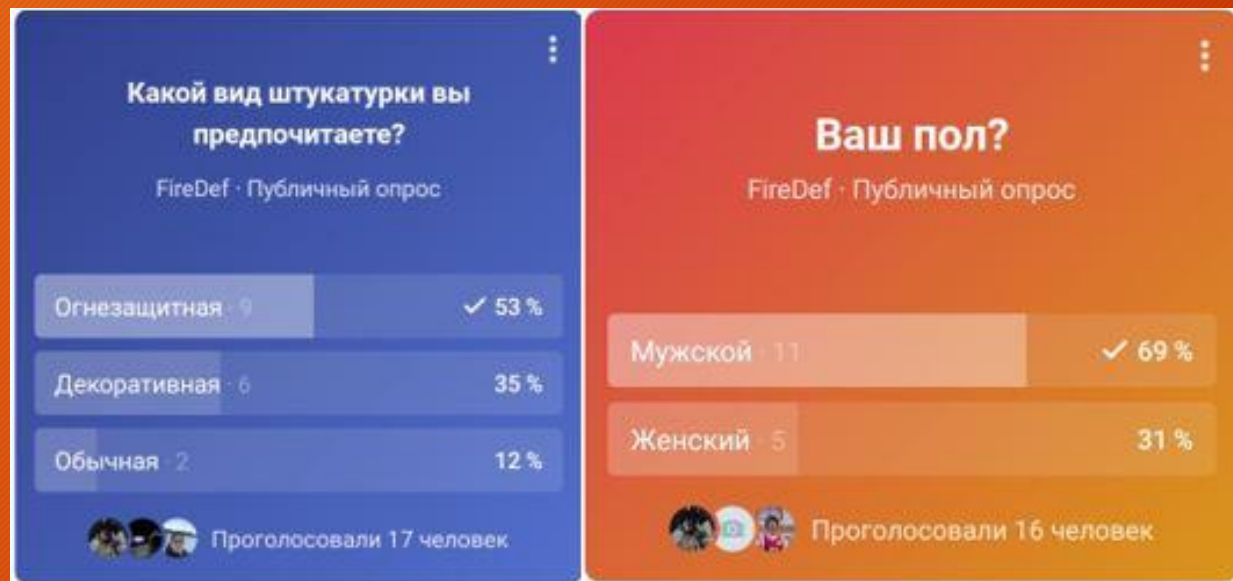
Важность целевой аудитории

Целевая аудитория важна тем что нам нужно проработать образ нашего клиента, на которого будет ориентировано производство и продажа нашего продукта.



Определение целевой группы

Для составления портрета потенциального потребителя и заказчика, также выявления целевых групп, использовались следующие методы оценки целевой аудитории. Нами был проведен социальный опрос через аккаунт компании «FireDef» через социальную сеть «ВКонтакте» который позволил сегментировать потенциальный рынок по полу и предпочтениям покупателя.



Целевым потребителем нашей услуги являются жители Екатеринбурга и Свердловской области - женщины и мужчины возрастом от 25 лет, с любым уровнем доходов(B2C).

Структура целевой аудитории:

1. Пол - 69% мужчины, 31% - женщины
2. Возраст - от 25 лет
3. Проживание в г. Екатеринбург и Свердловской обл.
4. Семейное положение - состоящие в браке и имеющие детей
5. Уровень доходов - любой
6. Образование - данный критерий не имеет значения
7. Увлечения - женщины - садоводство, мужчины - спорт, рыбалка.

В дальнейшем планируется выход в сферу B2B (business to business). Где нашим потребителем будут строительные организации и промышленные предприятия.



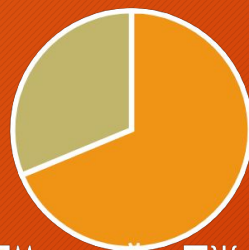
Объем целевой аудитории

Возраст



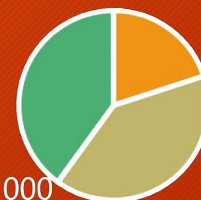
■ 25 - 30 ■ 30 - 40 ■ 40 - 60 ■ 60 +

Пол



■ Мужской ■ Женский

Доход



■ до 30 000
■ от 30 000 до 45 000
■ более 45 000

Образование



■ Среднее ■ Специальное ■ Высшее



Анализ целевых групп

| Демографический | Социальный | Географически й | Психологически й |
|---|---------------------------------------|--|-------------------------------------|
| Пол- мужчина, женщина | Образование - не имеет значение | Страна - Россия | Интересы - садоводство, спорт |
| Национальность - не имеет значения | Источник дохода - работа | Населенный пункт - Екатеринбург и Свердловская область | Образ жизни - активный |
| Семейное положение- состоящий в браке, имеют детей | Уровень дохода - любой | | Ценности - семья |
| Возраст - от 25 лет | | | |



Образ типичного клиента

Виктор, 33 года

Доход 30 000 рублей

Женат, имеет одного ребенка 5 лет

Среднее - специальное образование

Проживает в г. Березовский, Свердловской области

Работает плотником

Увлекается хоккеем и охотой.



Модель Шеррингтона 5 «W»



Объем целевой аудитории в количественном отношении

- Население Екатеринбурга от 25 лет - 688 000 человек
- Количество строительных магазинов Екатеринбурга в которых продается огнезащитная штукатурка - 28.

Целевая аудитория = $226\,599 / 24 = 24\,571$ человек



Объем целевой аудитории в стоимостном выражении

Цена за один килограмм штукатурки - 75 рублей

Целевая аудитория - 24 571 человек

$75 * 24\,571 = 1\,842\,857$ рублей.



Доля рынка

По данным сайта [2ГИС](#) в Екатеринбурге находится 28 магазинов которые продают огнезащитную штукатурку. Исходя из этих данных мы можем посчитать свою долю рынка.

$$\frac{100\%}{28} = 3.45\%$$

