

Целевая группа

«FireDef»



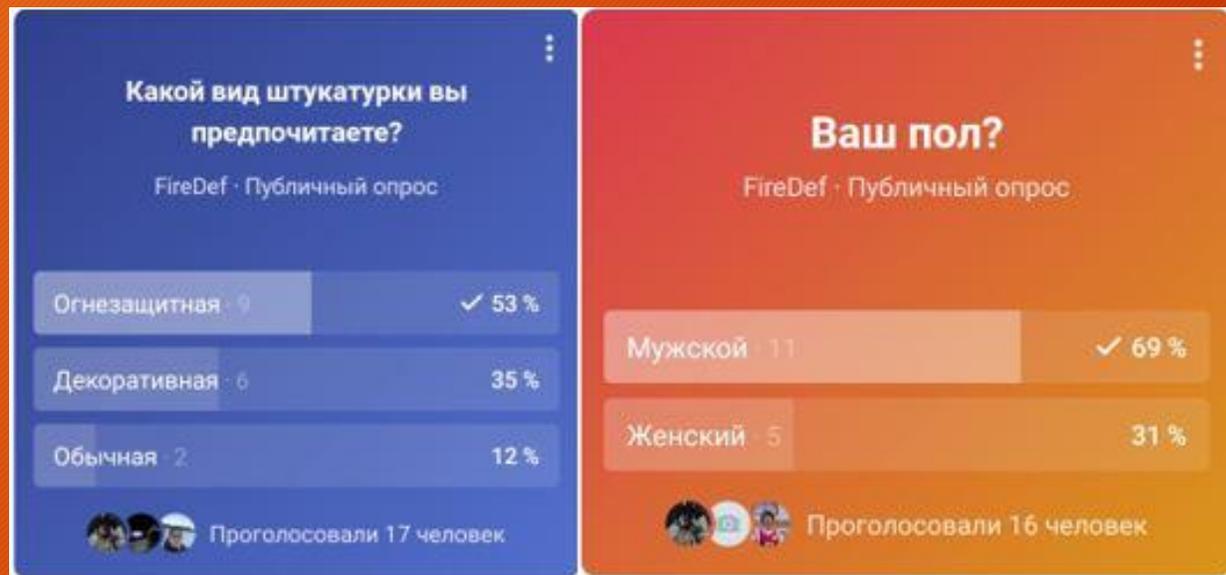
# Важность целевой аудитории

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.

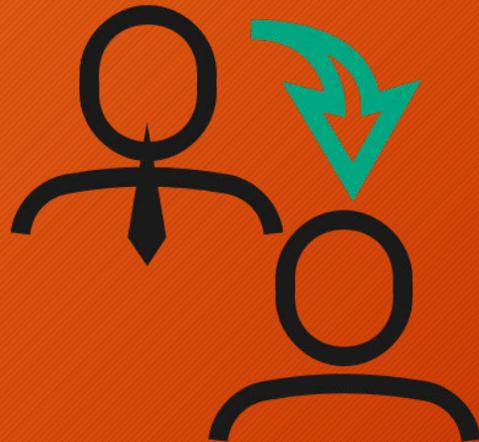


Целевым потребителем нашей услуги являются жители Екатеринбурга и Свердловской области - женщины и мужчины возрастом от 25 лет, с любым уровнем доходов(B2C).

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.



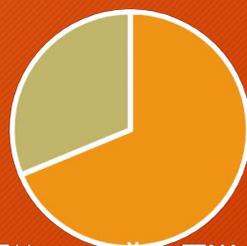
# Объем целевой аудитории

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.

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

