

Позиционирование «Зонты.ру»

КИРА ГУРЕНКОВА | FRESH-SOLUTIONS

2017

Содержание презентации:

- ▶ Глава #1: Резюме по итогу маркетингового аудита проекта «Зонты.ру»
 - Плюсы проекта
 - Минусы проекта
 - Резюме и варианты построения позиционирования
- ▶ Глава #2: Позиционирование и способы его трансляции
 - Решение
 - Три составляющих успеха

ГЛАВА #1

Резюме по итогу маркетингового аудита проекта «Зонты.ру»

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

1. Давно на рынке

Это вызывает доверие со стороны потребителя + возраст сайта и текущая работа с ним положительно оценивается с точки зрения поисковых машин, поэтому по основным ключевым запросам сайт находится на хороших позициях.

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

2. Большой ассортимент

Положительно оценивается потребителем, является одним из наиболее сильных конкурентных преимуществ проекта.

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

3. Узкая специализация

Позволяет потребителям получать более качественные консультации по ассортименту и товару в отличие от онлайн-гипермаркетов, в которых онлайн консультанты из-за огромного ассортимента в разных категориях товара не имеют возможности обладать такими знаниями, как у консультантов узконаправленного магазина

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

4. Наличие доставки «день в день» для покупателей из Москвы и ближайшего Подмосковья

Позволяет потребителям получать более качественные консультации по ассортименту и товару в отличие от онлайн-гипермаркетов, в которых онлайн консультанты из-за огромного ассортимента в разных категориях товара не имеют возможности обладать такими знаниями, как у консультантов узконаправленного магазина

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

5. Наличие возможности бесплатного самовывоза из ПВЗ

Положительно оценивается потребителем, важно для сегмента, для которых цена покупки имеет особое значение.

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

6. Наличие 16 ПВЗ по Москве

Возможность забрать заказ и при этом не ехать через весь город является неоспоримым плюсом для потребителя.

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

7. Наличие возможности бесплатной доставки при заказе от «ПОСИЛЬНОЙ» суммы

Для получения бесплатной доставки достаточно в среднем одного дорогого зонтика или двух средних по стоимости зонтика), что также положительно оценивается потребителем.

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

8. Наличие возможности оплаты наложенным платежом для потребителей из регионов России

Положительно оценивается покупателями, и является конкурентным преимуществом для данного сегмента, поскольку нишевые конкуренты такой возможности своим клиентам не предоставляют.

Плюсы проекта «Зонты.ру»:

9. Наличие гарантии на продукт и её исполнение (!)

Прописанная гарантия на продукцию и её исполнение положительно воспринимается потребителем. Данным преимуществом обладает узконишевые конкуренты

Минусы проекта «Зонты.ру»:

1. Отсутствие оффлайн магазинов с полным ассортиментом или большей частью ассортимента

У потребителя есть большая потребность посмотреть продукт вживую перед покупкой, сравнить и выбрать. По данному критерию выигрывает узконаправленный проект www.zontshop.ru, производитель и продавец собственных зонтов - fultonumbrellas.ru, а также онлайн универмаг брендовой одежды, обуви и аксессуаров - butik.ru

Минусы проекта «Зонты.ру»:

2. Отсутствие бесплатной возможности заказать несколько зонтов для сравнения и выбора

Опять-таки у покупателя есть потребность выбирать товар при наличии такого большого ассортимента, а с учётом наличия такой возможности у других магазинов (на рынке такую возможность предоставляют онлайн гипермаркеты, некоторые узкоспециализированные магазины: www.zontshop.ru в собственных магазинах, foulard.ru, некоторые производители и продавцы собственной продукции: fultonumbrellas.ru), поэтому, зная об этом, потребитель негативно воспринимает отсутствие такой возможности в интернет-магазине «Зонты.ру»

Минусы проекта «Зонты.ру»:

3. Отсутствие информации о доступности опции «доставка день в день»

То есть фактическое отсутствие данной услуги с точки зрения потребителя, который не знает о наличии такой возможности.

Наличие услуги и отзывы о ней говорят о том, что спрос на срочную доставку есть, а отсутствие информации о том, что данную услугу клиент может получить, может являться причиной невысказанного отказа от покупки в «Зонты.ру», с учётом того, что при необходимости можно приобрести зонт в оффлайн-магазинах, в том числе в магазинах узконишевого конкурента - www.zontshop.ru

Минусы проекта «Зонты.ру»:

4. Отсутствие информации о доступности опции «доставка день в день»

То есть фактическое отсутствие данной услуги с точки зрения потребителя, который не знает о наличии такой возможности. Это может являться причиной отказа от покупки в «Зонты.ру», с учётом того, что есть альтернатива - при необходимости можно приобрести зонт в оффлайн-магазинах, в том числе в магазинах узконишевого конкурента - www.zontshop.ru

Точное количество клиентов, которые могли бы купить зонт в «Зонты.ру», если бы им предоставили срочную доставку «день в день» и они об этом узнали сразу, как только попали на сайт магазина, не известно. Для того, чтобы оценить возможный рост при устранении этого минуса, необходимо провести тестирование в рамках краткосрочной акции.

Минусы проекта «Зонты.ру»:

5. Отсутствие курьерской доставки или доставки транспортными компаниями в регионы

Есть отдельные покупатели из регионов, которые хотели бы получить свой заказ быстрее и/или подрядчиком, которому больше доверяют, чем Почте России. Поскольку таких покупателей немного, то устранение данного минуса имеет пониженный приоритет и рекомендовано тестирование устранения этого минуса для определения потенциала роста.

Минусы проекта «Зонты.ру»:

6. Отсутствие проверки товара на складе перед отправкой заказа

Покупатели недовольны, когда они тратят время (и иногда деньги, чтобы доехать до ПВЗ или на оплату курьера) на то, чтобы приобрести товар, а товар приходит ненадлежащего качества и оперативной замены не происходит. Это усиливает минус, когда покупка совершается в условиях ограниченного времени на покупку и/или в подарок. Кроме того, это усложняет работу организаторов СП, которые вынуждены работать с возвратами и обрабатывать негатив участников СП, которые не получили товара из-за брака.

Данного негатива в большинстве случаев можно было бы избежать проверяя зонт перед отправкой товара по следующим критериям: работоспособность механизма (открыть-закрыть), целостность ткани купола, целостность спиц, целостность ручки, целостность чехла.

Минусы проекта «Зонты.ру»:

7. Отсутствие гарантии на поломку зонтика от ветра

Покупатели хотели бы получить такую гарантию, но на текущий момент её никто не предоставляет, в том числе и производители зонтов.

Резюме по итогу аудита «Зонты.ру»:

В текущей рыночной ситуации у проекта «Зонты.ру» нет **уникальных** преимуществ, которых бы не было у его конкурентов

Ассортимент, стандартная гарантия на 6 месяцев, стандартная курьерская доставка, ПВЗ, доставка Почтой России в регионы – всё это есть у нишевых конкурентов и производителей, которые сами реализуют зонты своего бренда. Практически все эти преимущества использует большинство основных конкурентов (за исключением стандартной гарантии на 6 месяцев и большого ассортимента для разнонишевых гипермаркетов (исключением является онлайн-гипермаркет wildberries.ru, у которого в ассортименте почти 1700 зонтов разных марок).

Резюме по итогу аудита «Зонты.ру»:

Более того, некоторые конкуренты имеют преимущества, которых **нет** у «Зонты.ру».

Это наличие оффлайн-магазинов, где можно посмотреть весь ассортимент или его большую часть вживую и выбрать. С этой задачей успешно справляется нишевой конкурент - zontshop.ru, производитель с собственными магазинами и интернет-магазином - fultonumbrellas.ru, онлайн универмаг - butik.ru.

А также преимущества, которые скрыты от потенциального покупателя – услуги «доставка день в день» и «зонты на выбор». И если первое преимущество не выполняет никто (но zontshop.ru, fultonumbrellas.ru, butik.ru позволяют купить выбранный в интернет-магазине зонт «день в день»), то второе преимущество успешно присутствует в маркетинге многих конкурентов (кто-то об этом явно траслирует на своём сайте, кто-то – нет).

Резюме по итогу аудита «Зонты.ру»:

Таким образом, есть **два пути** для построения позиционирования проекта «Зонты.ру»:

1. **Выбрать имеющееся у проекта «Зонты.ру» преимущество, которое плохо транслируется всеми конкурентами, построить на нём позиционирование и начать его активно транслировать.** Риск в том, что его легко будет скопировать. Особенно тем конкурентам, которые уже имеют в своём арсенале данное преимущество и для того, чтобы скопировать позиционирование «Зонты.ру», им нужно всего лишь начать его самим транслировать. Данная стратегия даст рост компании, но небольшой.

Резюме по итогу аудита «Зонты.ру»:

Таким образом, есть **два пути** для построения позиционирования проекта «Зонты.ру»:

2. Выбрать и/или создать новое преимущество, которого нет ни у одного конкурента, и построить на нём своё позиционирование. Чем рискованнее преимущество – тем сложнее его скопировать.

Что это может быть в случае «Зонты.ру»?

Доставка «день в день» - хороший вариант, доказано востребованная услуга, но нужна не всем клиентам (5-10%), поэтому строить на этом своё позиционирование рискованно тем, что рост будет, но опять же не большой, так как затронет предположительно небольшую часть аудитории.

Тогда что это может быть ещё?

Например, 100% гарантия на зонты, в том числе и на поломку от ветра (гарантия даётся на определённую категорию зонтов с максимально прочной конструкцией; стоимость, в которую заложены возвраты).

Резюме по итогу аудита «Зонты.ру»:

Но я предлагаю пойти по третьему пути 😊

ГЛАВА #2

Позиционирование и способы его трансляции

Позиционирование и способы его трансляции

Решение:

Необходимо взять реально имеющееся у проекта конкурентное преимущество, которым не обладают разнонишевые онлайн гипер-маркеты, и которое плохо транслируют нишевые конкуренты «Зонты.ру», вкусно его описать, добавить гарантию и фишку, которых нет у конкурентов.

Позиционирование и способы его трансляции

А теперь тоже самое, но поподробнее:

Позиционирование и способы его трансляции

Итоговый список преимуществ из которого мы выбираем:

Что есть сейчас:

- Огромный ассортимент – около 2000 наименований
- Экспертные консультации
- Бесплатная курьерская доставка от 3500 рублей
- 16 ПВЗ по Москве
- Доставка в регионы и оплата наложенным платежом
- Выполняемые гарантии

Если получится подключить, то дополнительно:

- Приоритетная доставка «день в день»
- Зонты на выбор

Позиционирование и способы его трансляции

Преимущество на которое мы делаем ставку - ЭКСПЕРТНОСТЬ:

Во-первых, экспертностью не обладают разнонишевые онлайн-гипермаркеты по определению, у них слишком большой ассортимент, для того, чтобы пользователям могла оказываться качественная помощь в выборе подходящего зонта.

Во-вторых, нишевые узкоспециализированные магазины зонтов хотя и обладают этим преимуществом, но никак его не транслируют. Оно подразумевается, но об этом не принято говорить.

Пока...

Позиционирование и способы его трансляции

Три составляющих успеха позиционирования:

- 1) «Вкусное» описание + Максимальная его трансляция (места и форматы)
- 2) «Фишка»
- 3) Гарантия

СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕХА НОВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ #1

«Вкусное» описание и максимальная трансляция

Позиционирование и способы его трансляции

«Вкусное» описание:

Мы «вкусно» описываем не только то преимущество, на которое делаем ставку, а описываем **ВСЕ имеющиеся преимущества онлайн гипер-маркета зонтов с экспертной консультационной поддержкой клиентов «Зонты.ру».**

Например вот так:

«Вкусное» описание

Почему, когда нужен зонт, единственным правильным местом, где его стоит купить – «Зонты.ру»

«Зонты.ру» - это онлайн гипермаркет зонтов с экспертной консультационной поддержкой клиентов.

Вы, наверняка, искали зонт и поэтому попали на наш сайт. Мы понимаем, что есть огромное количество магазинов, где вы можете купить зонтик, поэтому позвольте мы расскажем, почему приобретение этой детали гардероба в интернет-магазине «Зонты.ру» совершенно точно принесёт вам радость.

«Вкусное» описание

Огромный ассортимент

Когда мы брали в команду нашего менеджера по ассортименту, то поставили ему одну единственную задачу – **у нас в магазине должен быть такой ассортимент, который не позволит уйти без покупки ни одному клиенту, у которого возникла потребность в зонтике** ☺

Нам повезло, видимо случилась кармическая связь с правильным человеком, и сейчас наш ассортимент насчитывает около 2000 востребованных нашими покупателями зонтов, а каждую неделю мы радуем вас новинками каталога. И да, от нас сложно уйти без покупки. Какие только запросы мы не удовлетворяли:

- Подбирали красивые **дизайнерские зонты** в подарок прекраснейшим женщинам
- Собирали набор **эффективных зонтов** для реквизита фото- и видео-съёмок
- Оформляли заказы на **корпоративные подарки** самым лучшим сотрудникам
- Выбирали вместе с клиентами **солидные зонты премиального класса** для их дорогих сердцу начальников и любимых мужчин
- Находили **бюджетные решения для закупок «рекламных» зонтиков**
- Помогали воплощать мечту невестам, которые искали **«тот самый» аксессуар к своему свадебному наряду**
- Помогали **организаторам совместных покупок просто и на выгодных условиях получать наши зонты** как в Москве, так и в регионах России

То есть, для кого бы вы ни покупали зонт и какие бы требования к нему вы не предъявляли, наш ассортимент даст возможность подумать и выбрать, потому что остановить свой выбор на каком-то одном зонтике часто бывает очень сложно.

«Вкусное» описание

Экспертность

Экспертность – звучит круто, но что это значит с точки зрения вас, наших покупателей?

Мы 10 лет занимаемся зонтами. Исключительно зонтами. Мы знаем всех производителей зонтиков с мировым именем и небольшие компании, которые выпускают дизайнерские коллекции или инновационные модели зонтов. Мы разбираемся в ассортименте каждого, осведомлены о сильных и слабых сторонах их продукции, и готовы поделиться этой информацией с вами! Мы отслеживаем всё новое и передовое, что могут придумать дизайнеры и конструкторы в отношении зонтов и средств защиты от непогоды, и добавляем это в ассортимент нашего магазина!

10-летний опыт работы в нише зонтов – это вам не просто так. Это значит, что **10 лет мы не просто изучаем рынок, а тестируем большое количество зонтов**, которые попадают к нам в руки, **собираем отзывы** наших покупателей и **сводим их в статистику, которая позволяет грамотно консультировать вас**, дорогие покупатели.

Мы гордимся нашими консультантами, которые могут не только подсказать характеристики товара, но также посоветовать зонты в ответ на заданные вами характеристики и требования к предмету защиты от непогоды, ведь **у нас есть то, чего нет у большинства – опыт использования наших зонтов тысячами довольных клиентов «Зонты.ру»**. Кто ещё может этим похвастаться?

К слову, **в рейтинге характеристик, по которым нас оценивают покупатели**, на втором месте стоит – сервис, под которым покупатели подразумевают разное, но в подавляющем большинстве хвалят консультации на экспертном уровне, внимательность и доброжелательность наших девушек-консультантов!

«Вкусное» описание

Бесплатная доставка по Москве и ближайшему Подмосковию при заказе от 3500 рублей

3500 рублей – это один дорогой качественный «брендовый» зонт или два зонтика из среднего ценового сегмента. Никаких невыполнимых условий, чтобы получить к классному зонту бесплатную курьерскую доставку в пределах Москвы и ближайшего Подмосковию!

16 ПВЗ по Москве для самовывоза

Вы хотите сэкономить на доставке, но сумма заказа не позволяет получить бесплатную курьерскую доставку по Москве? Не беда. Для вашего удобства мы доставим ваш заказ в ближайший к вам, один из 16 по Москве. И экономно, и не нужно ехать через весь город!

«Вкусное» описание

Доставка в регионы с оплатой наложенным платежом

У нас налажена работа с клиентами из регионов. Мы предоставляем **возможность получения выбранного вами зонтика с оплатой наложенным платежом в ближайшем почтовом отделении Почты России**. Это очень удобно, особенно для тех, кто живёт в небольших городах и не имеет возможности посещения магазинов с большим ассортиментом оригинальных качественных зонтов.

Кроме того, мы уделяем особенное внимание упаковке зонтов при отправке Почтой России. Она настолько надёжная, что даже Почте России не под силу испортить ваши зонтики при доставке ☺ В этом можете не сомневаться. А если сомневаетесь, то почитайте отзывы наших «региональных» клиентов.

«Вкусное» описание

Выполняемые гарантии

Особый акцент мы делаем на том, что не просто предоставляем гарантии, а **выполняем предоставленные нами гарантии**. Мало пообещать что-то, важно выполнить эти обещания.

Мы очень прозрачно описываем гарантии, которые предоставляем на все зонты, которыми торгуем в нашем интернет-магазине. И соблюдаем всё, что обещаем в гарантиях. О том насколько это действительно так, вам помогут понять отзывы наших покупателей.

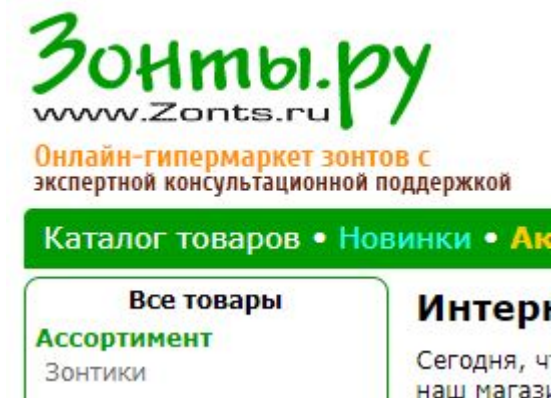
Позиционирование и способы его трансляции

Способы трансляции «вкусных» преимуществ:

Позиционирование и способы его трансляции

Способы трансляции:

- Краткое описание проекта с новым позиционированием под логотипом в «шапке» сайта
- Sticky-меню с трансляцией основных выгод в виде инфографики на всех страницах сайта
- Отдельная страница с подробным и «вкусным» описанием преимуществ (на неё ссылаются все промо-материалы)
- Краткое перечисление преимуществ в виде инфографики, которая дополнительно встраивается в карточку товара, страницы категории товаров, страницу корзины и страницу оформления заказа
- В виде баннера на главной странице
- Промо-акция «И тысячи СПАСИБО мало...» + фишка (см. далее)



СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕХА НОВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ #2

«Фишка»

Позиционирование и способы его трансляции

Что может быть «фишкой», которой нет ни у кого другого?

Фишка должна быть не просто классной, она должна ещё отвечать потребностям целевой аудитории. В идеале фишка должна решать какую-то проблему клиента.

Позиционирование и способы его трансляции

А почему бы не обернуть «минус» проекта в плюс и не сделать из него фишку?

«Зонты.ру» не предоставляет возможность доставки нескольких зонтов на выбор и проект не имеет собственных оффлайн магазинов, где можно было бы ознакомиться со всем ассортиментом магазина.

В то же время клиент хотел бы увидеть несколько вариантов зонтов вживую, посмотреть на качество зонта, его реальный цвет без погрешности, которую дают фото, а также проверить механизм открытия-закрытия.

Позиционирование и способы его трансляции

А почему бы не обернуть «минус» проекта в плюс и не сделать из него фишку?

Видео-демонстрация зонтов в прямом эфире.

Позиционирование и способы его трансляции

Как это будет работать?

Есть два варианта реализации.

1. Крутой и дорогой ☺
2. Простой и бюджетный

Позиционирование и способы его трансляции

Фишка: Вариант реализации #1

На карточке товара и в корзине пользователь может нажать на кнопку «Заказать демонстрацию товара онлайн», после чего видит описание этой опции и форму для подтверждения её заказа. Т.е. таким образом отсекаются пользователи, которым это не нужно. Те, кому нужна опция, дают свой контакт (лид).

После этого консультант магазина получает уведомление и собирает со склада зонты, которые интересуют покупателя. Далее клиенту отправляется приглашение в skype-комнату, где ему в режиме видео-трансляции демонстрируются все интересующие его зонты. Плюсы такой демонстрации в том, что:

- Консультант параллельно может отвечать на вопросы клиента (консультировать)
- Консультант может показать зонт так, как этого захочет клиент, т.е. как бы он сам его смотрел
- Консультант параллельно может продавать – вероятность покупки будет выше

Позиционирование и способы его трансляции

Фишка: Вариант реализации #2

Пользователь точно также может с карточки товара и на странице корзины нажать на кнопку «Заказать демонстрацию товара», после чего видит описание этой опции и форму для подтверждения её заказа. В бюджетном и более простом варианте пользователь получает не возможность в режиме онлайн времени смотреть демонстрацию товара, а получает на указанный в форме e-mail ссылку на видео с презентацией зонта (или нескольких ссылок, если он заказывал демонстрацию из карточки товара с несколькими позициями).

В видео можно красиво презентовать зонт. Показать его с разных сторон, продемонстрировать его размер относительно живого человека, показать конструкцию и её прочность, работу механизм.

В записанном видео также можно встроить продажи, но не будет возможности проконсультировать пользователя и продать так, как при живом общении. Тем не менее, этот вариант также повысит конверсию в оформленные заказы, так как даже в таком исполнении фишка будет работать на повышение уровня доверия пользователя к магазину, а также будет снимать возражения относительно товара.

Я предлагаю не делать видео доступным без заполнения формы, чтобы, во-первых, было сложнее скопировать контент (хотя его основная защита должна быть в брендинге всех видео-роликов), во-вторых, это фишка должна работать как магнит на генерацию лидов.

СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕХА НОВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ #3

Гарантия

Позиционирование и способы его трансляции

Зачем нужна гарантия?

Вкусное описание преимуществ и фишка, которой ни у кого нет... Для того, чтобы это был на самом деле **прорыв** не хватает ещё чего-то.

И этим может стать челендж со 100% гарантией для всех, кто его поддержит!

Позиционирование и способы его трансляции

Что это такое и как это будет выглядеть:

Баннеры и реклама, которая призывает пользователя принять участие в челендже от «Зонты.ру» и получить гарантию 100% удовлетворённости купленным зонтом.

Прими участие в челендже
«И 1000 СПАСИБО МАЛО...»
онлайн-гипермаркета
«ЗОНТЫ.РУ»
и
получи 100% гарантию
полной удовлетворённости
ЗОНТОМ,
купленным в нашем магазине
или
мы вернём деньги!

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

Наш магазин работает 10 лет. Десять лет мы постоянно работаем с мировыми производителями зонтов, привозим в Россию их новые коллекции, тестируем зонты и общаемся с нашими клиентами не только до покупки, но и после неё. **Мы хорошо разбираемся в товаре, который продаём. И не только в его характеристиках, но владеем информацией об эксплуатационных особенностях каждой отдельной модели** (спасибо вам, дорогие клиенты, что делитесь с нами этой информацией!).

[Читать дальше](#)

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

Всё это позволяет нам быть экспертами в нашей узкой нише. Мы хорошо знаем не только свой товар, но и потребности наших клиентов (а у каждого они свои!). **За столь долгий срок работы мы научились рекомендовать товар со 100% успехом для тех, кому нужна помощь в выборе!**

[Читайте дальше](#)

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

И недавно мы поняли, что **подавляющее большинство отзывов**, которые мы получаем от наших клиентов, **содержат в себе благодарность именно за наш сервис** – за помощь, которые оказывают консультанты в выборе зонтов и оформлении заказа, за доброжелательность и за желание помочь. И ведь это так здорово!

[Читать дальше](#)

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

Мы счастливы и гордимся тем, что являемся не одним из многочисленных магазином с огромным ассортиментом, где покупатель брошен один на один с этим ассортиментом и вынужден самостоятельно по каким-то критериям выбирать зонт в надежде, что он будет именно «то, что нужно», а смеем уверенно заявлять (и готовы это подтвердить многочисленными отзывами наших клиентов), что **являемся онлайн-гипермаркетом зонтов с консультантами-экспертами, которые при вашем желании помогут выбрать «тот самый» зонт!**

[Читать дальше](#)

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

Мы осознали, что хотим помочь каждому клиенту, который пришёл к нам в магазин и хочет найти «тот самый» зонт! Мы не будем мешать тем, кто хочет выбрать зонт самостоятельно. Но очень хотим помочь тем, кому действительно нужна экспертная консультация в подборе «того самого» зонтика!

Но долой абстракцию! Для начала **мы хотим в новом 2018 году получить 1000 отзывов с подтверждением того, что наши экспертные консультанты помогли подобрать «тот самый» зонт, от тех, кому нужна будет наша помощь в выборе зонта.**

Что мы готовы для этого сделать:

[Читать дальше](#)

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

Мы запускаем челендж «И тысячи СПАСИБО мало...», в рамках которого приглашаем воспользоваться нашим экспертным составом консультантов, которые помогут вам с выбором зонта.

Для этого вам нужно на любой странице нашего магазина нажать на кнопку «Получить помощь эксперта» и заполнить форму, в которой указать любое количество требований, которые вы предъявляете «тому самому» зонту.

После этого наш консультант пригласит вас для видео-демонстрации подобранных вариантов онлайн и ответит на все интересующие вас вопросы.

[Читайте дальше](#)

Позиционирование и способы его трансляции

Страница челенджа нам расскажет:

Наша гарантия 100% удовлетворённости выбранным зонтом наступает в момент, когда вы оформляете заказ в нашем магазине. Мы гарантируем, что порекомендованный нашим экспертом зонт полностью удовлетворит вас. Если же во время доставки вы решите, что этот зонт не доставляет вам радости, то мы возместим вам расстроенные чувства вкусными конфетами и возьмём компенсацию стоимости доставки курьеру на себя!

Таким образом, вы ничего не теряете и даже расстроиться не успеете... уж больно вкусными конфетами мы намерены извиняться ☺ Хотя и уверены, что этого не случится, ведь наши консультанты на самом деле мастера своего дела!

Позиционирование и способы его трансляции

Режим тестирования

Новое позиционирование, «фишку» и промо-акцию не обязательно запускать сразу полномасштабно. Всё это можно протестировать и в этом как раз поможет промо-акция «И тысячи СПАСИБО мало...».

Для этого нам нужно:

1. Детально разработать акцию (тексты, медиа-план, проектировка технической стороны + техническая реализация на сайте, разработка процессов в рамках акции, разработка метрик и регламент их контроля, обучение сотрудников и т.д.)
2. Запустить промо-акцию и «фишку» только для участников акции (это снизит нагрузку, даст проще отладить процессы в самом начале)
3. Собрать данные, проанализировать и если результат впечатлит, то масштабировать на весь проект

Позиционирование и способы его трансляции

Режим тестирования

До начала сезона остаётся 1,5-2 месяца. Этого времени достаточно для того, чтобы качественно подготовить и реализовать проект такого масштаба.

Есть предположение, что запустив такую акцию в начале сезона, можно «урвать большой кусок» у конкурентов.

Спасибо
за внимание!

КИРА ГУРЕНКОВА
FRESH-SOLUTIONS
2017