

PLANOTE

► Состав группы:

Лугинина Юлия

Лобанова Дарья

Цепельников Максим

Колегов Кирилл

Голомолзин Степан

Планер

1. PLANOTE
2. Онлайн-сервис по продаже планеров.
3. Помогающий людям с множеством повседневных или рабочих обязанностей
4. Решить проблему нехватки времени и неэффективной организации свои планов
5. При помощи планеров.

Ключевые факторы, влияющие на стратегию

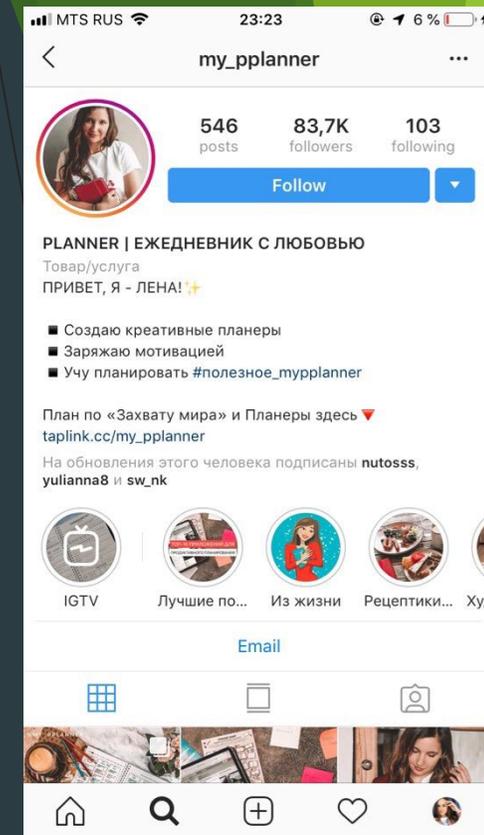
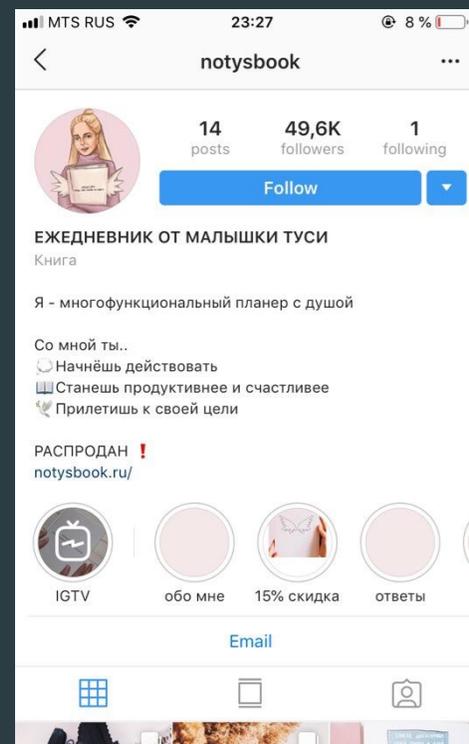
- ▶ Постоянный рост новичков-конкурентов на рынке. Необходимо грамотное позиционирование и особенность продукции.
- ▶ Ограниченный тираж, особенно на начальных стадиях. Не стоит выпускать товара больше, чем требуется.
- ▶ Уважительное отношение с партнерами (поставщиками).
- ▶ Качество предлагаемой продукции

Ограничение: производство товара из экологически безопасных материалов (краска, пластик).

Регулирование: “ФЗ о рекламе 38-ФЗ от 13.03.2006” “ФЗ об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ”

Конкуренты:

- ▶ 1) Планер «My PPlanner»
https://pplanner.ru/?utm_source=instagram&utm_med..
- ▶ 2) Планировщик «Успешный студент»
https://instagram.com/stasybook?utm_source=ig_profile..
- ▶ 3) Ежедневник «Каждый день ГОТОВЬ СВОИ крылья ко взлету»
<http://notysbook.ru/>



Бенч-маркинг Лучшие практики



my_pplanner Подписки ▾ ...

580 публикаций 90,2тыс. подписчиков Подписки: 96

PLANNER | ЕЖЕДНЕВНИК С ЛЮБОВЬЮ
ПРИВЕТ, Я - ЛЕНА! 🌟

- Учу планировать #полезное_myplanner
- Заряжаю мотивацией
- Создаю креативные планеры

План по «Захвату мира» и Планеры здесь ▾
taplink.cc/my_pplanner

Подписаны showroom_kladovka, boyechik, olesya_vasilenko + еще 2



Free чек-л... Книги 2 Из жизни Продукция



best.planners.ever Подписаться ...

324 публикаций 10,4тыс. подписчиков Подписки: 126

ПЛАНЕРЫ ЕЖЕДНЕВНИКИ БЛОКНОТЫ
Анна 📅

- 📅 Стильные тематические планеры
- 📁 Канцелярия в коробочке
- 🌿 Красиво планировать это круто!
- 📦 Доставка в любой город

VK и связь 📧
taplink.cc/best.planners.ever

Подписаны leva.tut и anna.blacksmith



Руководельн... Фитнес Бьюти пла... Про короб...



letsplan Подписаться ▾ ...

375 публикаций 8 792 подписчиков Подписки: 208

ПЛАНЕР И ПЛАНИРОВАНИЕ
Юлия, Сочи 🌟
ЛЮБОВЬ К КАНЦЕЛЯРИИ! ❤️

Доступно в картинках о
🌿 Саморазвитии
🌿 Планировании

МЕНЯЮЩИЕ ЖИЗНЬ ПЛАНЕРЫ 📅 📁
на сайте 📧 📧 📧
taplink.cc/letsplan

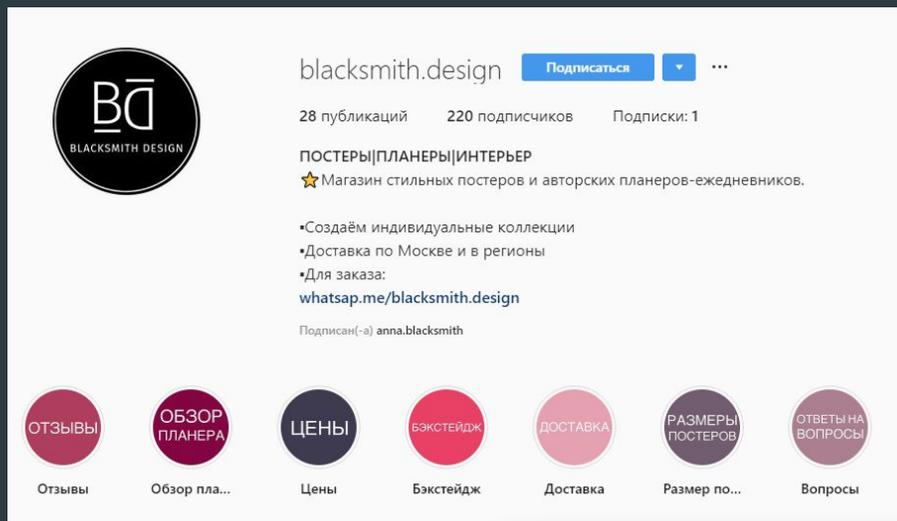
Подписаны leva.tut и my_pplanner



рецепты тревелбук отзывы Лайфхаки на кольцах на пружин... на пружин...

- + Красивое визуальное оформление профиля, единый стиль.
- + Использование анимаций и артов в сториз и в оформлении профиля.
- + Активное ведение профиля, общение с подписчиками.
- + Голосования, отзывы, похвала подписчиков, интерес к мнению аудитории.
- + Полезная лаконичная информация.
- + Отсутствие прямых призывов к покупке.
- + Бесплатные продукты (чек-листы, доп. листы к плану).
- + Наличие качественно оформленного сайта.
- + Преимущественно предметная съёмка.
- + Скидки, акции, специальные предложения, розыгрыши.
- + Лицо продукта. Личный бренд.

Худшие практики



blacksmith.design Подписаться

28 публикаций 220 подписчиков Подписки: 1

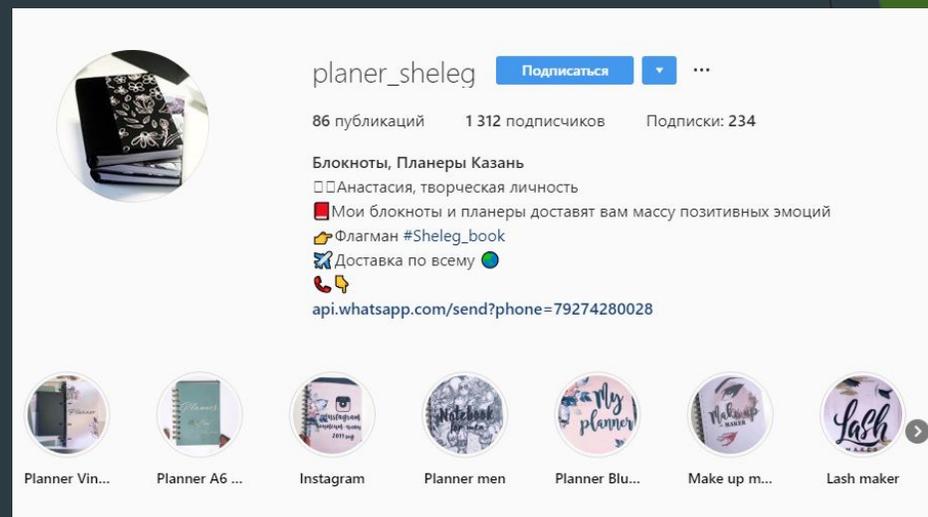
ПОСТЕРЫ|ПЛАНЕРЫ|ИНТЕРЬЕР
★ Магазин стильных постеров и авторских планеров-ежедневников.

- Создаём индивидуальные коллекции
- Доставка по Москве и в регионы
- Для заказа:
whatsapp.me/blacksmith.design

Подписан(-а) [anna.blacksmith](#)

ОТЗЫВЫ | ОБЗОР ПЛАНЕРА | ЦЕНЫ | БЭКСТЕЙДЖ | ДОСТАВКА | РАЗМЕРЫ ПОСТЕРОВ | ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

Отзывы | Обзор пла... | Цены | Бэкстейдж | Доставка | Размер по... | Вопросы

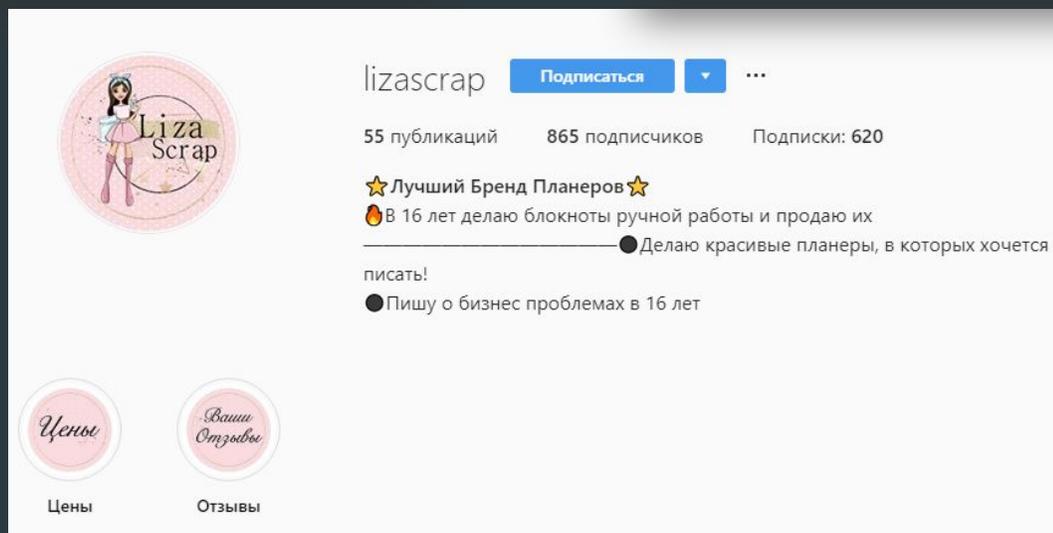


planer_sheleg Подписаться

86 публикаций 1 312 подписчиков Подписки: 234

Блокноты, Планеры Казань
☐☐ Анастасия, творческая личность
📖 Мои блокноты и планеры доставят вам массу позитивных эмоций
🏠 Флагман #Sheleg_book
📦 Доставка по всему 🌍
☎️👉 api.whatsapp.com/send?phone=79274280028

Planner Vin... | Planner A6 ... | Instagram | Planner men | Planner Blu... | Make up m... | Lash maker



lizascrap Подписаться

55 публикаций 865 подписчиков Подписки: 620

★ Лучший Бренд Планеров ★
🔥 В 16 лет делаю блокноты ручной работы и продаю их
—————● Делаю красивые планеры, в которых хочется писать!
● Пишу о бизнес проблемах в 16 лет

Цены | Ваши Отзывы

Цены | Отзывы

- Некачественные фотографии в профиле, отсутствие единого стиля.
- Навязчивые призывы к покупке товара.
- Минимум полезной информации.
- Использование черных и темных оттенков в оформлении профиля.
- Отсутствие сайта. Продажи через Whatsapp не вызывают доверия.
- Некрасивые и неэффективные шапки профиля.
- Отсутствие отзывов или подозрительные отзывы.
- Отсутствие личного бренда.
- Плагиат.
- Ограниченная доставка по городам.
- Завышенные цены.
- Не активный профиль. Нет общения с покупателями.
- Отсутствие бесплатных продуктов/подарков.

Целевая аудитория

Первый сегмент:

- 15-20 лет.
- Свободные, в отношениях.
- Получающиеся образование на данный момент - школьницы, студентки. Или недавно начавшие работать выпускницы.
- Ценности: Красивая упаковка. Красивый вид, чтобы выглядело «по-инстаграмному». Качество, отзывы. Желание выделиться.
- Активные пользователи социальных сетей, в основном - инстаграма.
- Мотивация: Организация повседневных дел, удовлетворение потребности по получению нового и полезного товара, удовлетворение внутренней потребности к движению и саморазвитию.

Целевая аудитория

Второй сегмент:

- 21-35 лет.
- Семейное положение имеет мало значения. Свободные, в отношениях, замужние.
- Образование: Высшее, средне-специальное, получающие второе образование, магистратуру или посещающие различные курсы для собственного развития люди.
- Ценности: Красивый вид товара, красивая упаковка. Качество, наличие отзывов. Уникальность.
- Отношение к интернету: активные пользователи социальных сетей.
- Мотивация: Организация повседневных и рабочих дел, удовлетворение потребности по получению нового и практичного товара, экономия времени, улучшение продуктивности жизни.

Что она ДУМАЕТ И ЧУВСТВУЕТ?

Давно знает о существовании планера или подобных продуктов.

Эмоционально положительно относится к продукту.

Думает, что продукт сможет повлиять на неё и её жизнь.

Её трогают ласковые слова, одобрение и похвала.

Любит подарки и внимание к себе.

Её зацепляют модные зарубежные слова и сленг.

Большую часть времени она находится в безэмоциональном настроении, скуке. Или же, наоборот, она во взвинченном стрессовом настроении.



Что она ГОВОРИТ И ДЕЛАЕТ?

Оставляет публичные отзывы о продукте.

Советует или отговаривает знакомых лично.

Ищет информацию о продукте в видео и фото отзывах.

Подсознательная или осознанная заинтересованность в людях, уже купивших этот продукт.

Публично делится процессом использования продукта.

Что она ВИДИТ?

Живёт в обычной среде. Учится или работает.

Видит и/или видится с коллегами/однокурсниками.

Видит, что её сверстники пользуются или интересуются продуктом.

Видит отзывы о продукте от незнакомых людей в интернете.

Видит продукт у блогеров.

Видит отсутствие или маленький выбор продукта в магазинах своего города.

Видит высокие цены на продукт в магазинах.

Видит рекламу планеров конкурентов в соц. сетях.

Что она СЛЫШИТ?

Мнение сверстников имеет значение.

Важно общественное одобрение, даже от незнакомых людей.

На неё влияют социальные сети и блогеры.

Известные блогеры или медийные личности являются для неё авторитетом.

Часто она слышит, что людям вокруг неё не хватает времени на что-то, что они что-то не успевают.

Часто слышит, что людей вокруг не устраивает их жизнь и что они хотели бы или пытаются что-то в ней поменять.

Успехи и стремления (Gain)

Стремление к динамичной интересной жизни.

Успех в карьере и учебе.

Стремление к материальному благополучию.

Критерии успеха - Оценки на учебе, похвала. Премии, благодарность, похвала от начальства. Желательно прилюдно.

Пользуется различными методами, идя к цели. Занимается самоконтролем, осознанно ищет мотивацию, ставит свою цель в приоритете.

Благодаря продукту может увидеть собственную мотивацию и усилить самоконтроль, а также правильно и чётко сформулировать свои желания и путь к ним.

Болевые точки (Pain)

Разочаровывалась качеством продукта.

Сожалела от неоправданно высокой цены товара.

Разочаровывалась бесполезностью продукта.

Есть страх обмана от заказа по интернету.

Есть страх получить товар, испорченный при перевозке почтой России.

Страх от того, что продукт в реальности будет отличаться от картинки.

Идет на риск ради товара, что продавец может обмануть.

Страх, что в случае брака не вернут деньги.

Customer development

Гипотезы:

- ▶ Мы предполагаем, что планировать свой день удобнее в одном месте - структурированно в блокноте, а не в множестве листков-пометок, разбросанных по дому и не в многочисленных заметках на телефоне, про которые легко забыть.
- ▶ Мы предполагаем, что планирование и правильный тайм-менеджмент улучшит качество жизни наших клиентов.
- ▶ Мы предполагаем, что планер будет подталкивать клиентов к борьбе со своей ленью и будет помогать не откладывать дела на потом

Проблемное интервью:

Первый сегмент (15 - 20)

Как часто вы планируете свой день?

- ▶ Каждый день: 10
- ▶ 2-3 раза в неделю: 6
- ▶ Редко: 4

Как часто вы забываете сделать что-нибудь из запланированного?

- ▶ Часто: 16
- ▶ Не часто: 4

Фиксируете ли вы свои планы?

- ▶ Да: 11
- ▶ Нет: 9

Проблемное интервью:

Второй сегмент (21 - 35)

Как часто вы планируете свой день?

- ▶ Каждый день: 14
- ▶ 2-3 раза в неделю: 3
- ▶ Редко: 3

Как часто вы забываете сделать что-нибудь из запланированного?

- ▶ Часто: 11
- ▶ Не часто: 9

Фиксируете ли вы свои планы?

- ▶ Да: 12
- ▶ Нет: 8

Итоги по результатам опроса:

- ▶ 1-ая гипотеза - подтвердилась
- ▶ 2-ая гипотеза - подтвердилась
- ▶ 3-ья гипотеза - подтвердилась

Ценностное предложение:

- ▶ PLANOTE
- ▶ Онлайн-сервис по продаже планеров.
- ▶ Помогающий людям с множеством повседневных или рабочих обязанностей
- ▶ Решить проблему нехватки времени и неэффективной организации своих планов
- ▶ При помощи планеров.

Каналы сбыта и система взаимоотношений с клиентами

Жизненные ситуации, при которых человек сталкивается с проблемой нехватки времени

Распределение своего времени - одна из важнейших проблем 21го века, а от грамотного тайм менеджмента зависит очень многое.

В наши дни человек, не имея возможности держать все свои задачи в голове, должен записывать свои планы.

Именно для этого и создан наш товар, мы предлагаем планер, в котором удобно было бы организовывать свой день и не запутаться в своих же делах.

История из жизни клиента

Наш потенциальный клиент - перспективная студентка ПНИПУ Иванова Юлия.

Активистка и отличница, помимо учебы успевает уделять время спорту, победительница многих олимпиад и организатор различных университетских мероприятий.

Поступив в университет она столкнулась с проблемой нехватки времени на все свои занятия. Юлия понимала, что успеть сделать все дела - реально, но для этого необходимо отлично организовывать себя и ориентироваться во времени.

Юлия вспоминает как недавно видела рекламу об удобном и стильном планере в Инстаграме. Девушку в нем привлекло удобство в применении. Ее интересовала пара нюансов о товаре, которые она задала там же, в Инстаграме. Юлия заинтересована и желает приобрести планер. Она решила заказать товар к себе на дом.



О нас можно узнать

- Через соц. сеть Instagram (профиль в Instagram; таргетированная реклама);
- Через соц. сеть Вконтакте (группа);
- Через рекламу в поисковиках (Яндекс, Google);
- Через заказную рекламу у инстаграм-блоггеров;

Взаимодействие

Наши покупатели подписаны на наш Instagram. В профиле мы ежедневно общаемся с пользователями. Активно отвечаем на интересующие их вопросы. Благодаря чему они остаются с нами.

Этапы воронки продаж

1. Потенциальный покупатель заметил рекламу нашего продукта.
2. Перешел на наш сайт.
3. Остановил свой выбор на товаре.
4. Принял решение о покупке.
5. Оплатил товар.
6. Забрал продукт с точки выдачи.
7. Начал использовать товар.
8. Стал регулярно приобретать наш продукт.

Воронка продаж

Количество потенциальных покупателей, которые увидели нашу рекламу и перешли на наш профиль

Количество потенциальных покупателей, подписавшихся на наш профиль

Количество людей, проявивших желание приобрести товар

Количество людей, оплативших товар

Кол-во людей,
оставивших
ОТЗЫВ

ОТЗЫВ

Качественные показатели

- ▶ Оригинальность продукции
- ▶ Удобство профиля
- ▶ Простое оформление заказа
- ▶ Качество общения с продавцом (обслуживание)
- ▶ Сроки доставки
- ▶ Положительные отзывы

Бизнес модель

Потребительские сегменты

Целевая аудитория 1:
Школьницы, студентки.



Целевая аудитория 2:
Женщины



Ценностные предложения

- ▶ PLANOTE
- ▶ Онлайн-сервис по продаже планеров
- ▶ Помогающий людям с множеством повседневных или рабочих обязанностей
- ▶ Решить проблему нехватки времени и неэффективной организации своих планов
- ▶ При помощи планеров.

Каналы сбыта

- ▶ **Потенциальные покупатели:** наша целевая аудитория-это школьницы, студентки и женщины (15-35). Идеальными площадками для взаимодействия с ними будет служить социальные сети Instagram и Вконтакте. А также магазины розничной торговли канцтоваров («Карандаш», «Чердак») и букинистические магазины.
- ▶ **Посетители:** Необходимо проводить он-лайн опросы и таргетинг для выявления заинтересованных в нашем товаре.
- ▶ **Покупатели:** Для того, чтобы клиент совершал покупки регулярно, устраивать розыгрыши и акции.
- ▶ **Постоянные клиенты:** Необходимо удовлетворять потребности потребителя для того, чтобы он приходил совершать покупку снова и снова. Например: Высокое качество, доступная цена, систематические обновления ассортимента.

Взаимоотношения с клиентами

- ▶ Обратная связь. Прислушиваемся к комментариям в социальных сетях. Вводим систему отзывов на сайте и в Инстаграме.
- ▶ Устраиваем регулярные он-лайн опросы.
- ▶ Система лояльности постоянным клиентам, скидки для тех кто покупает не в первый раз.



-10%

Потоки поступления доходов

- ▶ Арендная плата за использование рекламных блоков на нашем сайте.
- ▶ Контекстная реклама в социальных сетях.
- ▶ Возможна реклама на самом продукте. Коллаборация с другими компаниями.
- ▶ Прямой доход от продаж нашего продукта.



Ключевые ресурсы

- ▶ Материальные: аппаратура для управления сайтом и дизайна планеров, аренда офиса.
- ▶ Интеллектуальные: бренд, имидж, патент
- ▶ Человеческие: менеджеры, дизайнеры, персонал для обслуживания сайта, управляющий персонал.
- ▶ Финансовые: денежные средства на аренду домена, з/п сотрудников.

Ключевые виды деятельности

- ▶ Продажа товара через официальный сайт и социальные сети.
- ▶ Поддержание работоспособности и ведение сайта и групп в социальных сетях. Учёт критики и отзывов клиентов.
- ▶ Разработка дизайна планеров.



Ключевые партнеры

- ▶ Типография
- ▶ Сеть магазинов «Карандаш», «Чердак» и букинистические магазины.
- ▶ Инстаграм-блогеры.



Структура издержек

1. Финансовые издержки

- ▶ Зарплата сотрудникам
- ▶ Производство товара (типография)
- ▶ Создание сайта
- ▶ Обеспечение интернетом

2. Налоги на прибыль организации

3. Маркетинг и продажи

План продаж

	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ИТОГ
Себестоимость, руб./шт.	250	250	250	250	250	250	
Цена для потребителя, руб./шт.	1100	1100	1100	1000	1000	1100	Средняя цена - 1050 руб.
План продаж, шт.	100	130	130	160	200	210	930
Выручка, руб.	85 000	110 500	110 500	120 000	150 000	178 500	754 500

Планирование выручки за счёт сезонности: ближе к учебному году и в начале учебного года спрос на товар будет возрастать = увеличение продаж.

Спасибо за внимание!