

Стратегия развития

*или в каком направлении
двигаться дальше*



Исполняем Желания.рф



SWOT-анализ организации

Сильные стороны	Слабые стороны
Интересная идея	Недостаток финансирования
Широкий ассортимент продукции	Неразвитость рекламы
Ведение клиентской базы	Отсутствие ассортимента для населения с уровнем дохода ниже среднего
Индивидуальный подход к каждому клиенту	Отсутствие ассортимента для возрастных групп населения
Налаженные отношения с партнерами	Слабая узнаваемость торговой марки
Партнеры как «точки выхода в мир»	
Партнерский ресурс – подарки для розыгрышей	
Производственная мощность в виде типографического станка	
Возврат стоимости с покупки в виде баллов	
Высокая заинтересованность сотрудников в развитии бизнеса	



SWOT-анализ организации

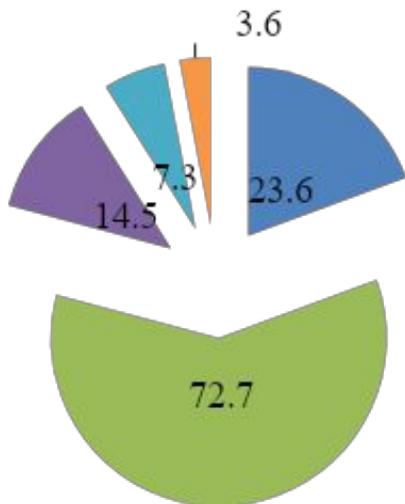
Возможности	Угрозы
Регулярность праздников	Снижение платежеспособности населения
Рост спроса со стороны населения со средним уровнем дохода и выше	Изменение предпочтений покупателей
Отсутствие конкурентов в г. Йошкар-Оле	Отсутствие партнеров, предоставляющих эксклюзивные услуги
Наличие стороннего инвестора	Ужесточение требований со стороны партнеров – нежелание продавать услугу по более низкой цене
	Наличие на рынке товаров и услуг заменителей



Исполнел Желания.рф

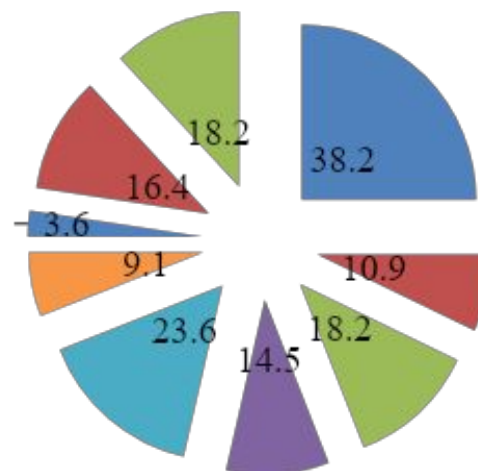
Результаты анкетирования

Место покупки подарка



- интернет
- подарочная компания
- розничная торговля
- лавка сувениров
- делаю сам
- другое

Что в качестве подарка?



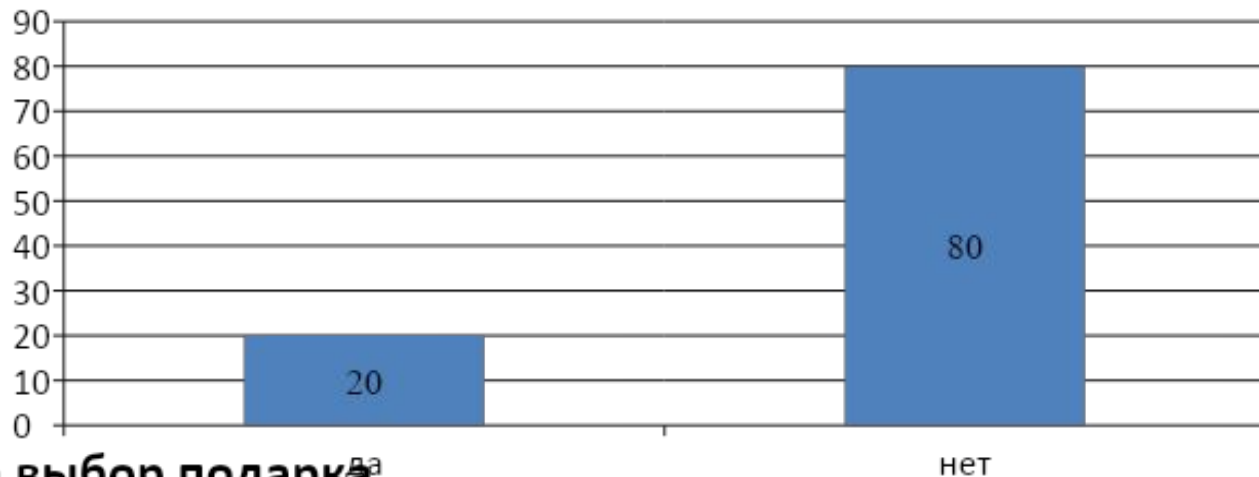
- сертификат
- одежда
- быт техника
- электроника
- сувенир
- книга
- мастер-класс
- косметика
- другое



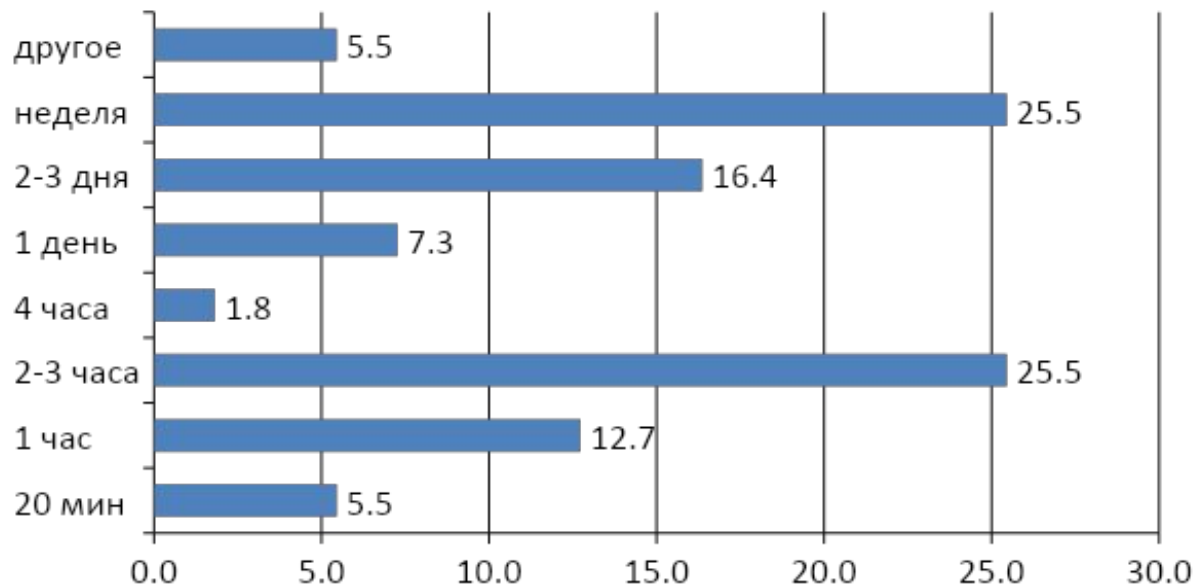
продолжение

Исполнение Желаний.рф

Известность о магазине "Исполнение желаний" в г. Йошкар-Оле



Время на выбор подарка

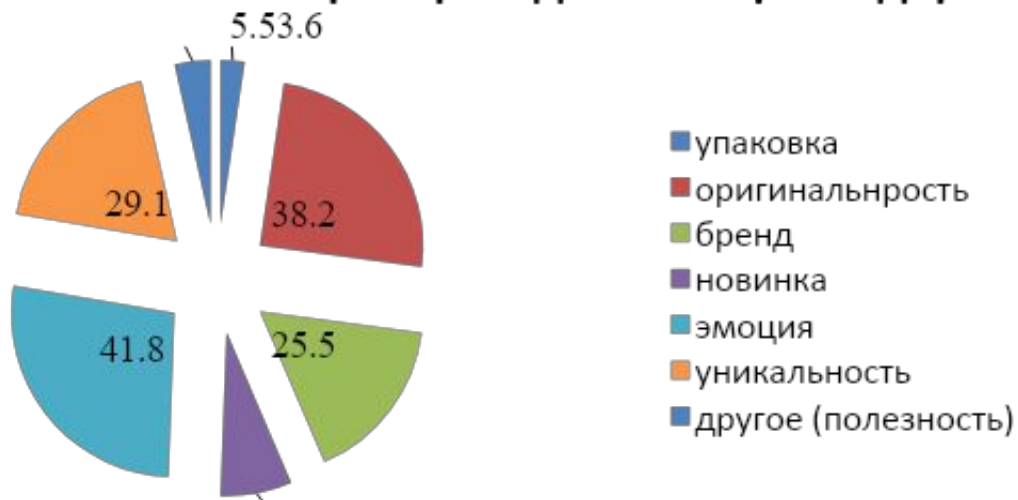




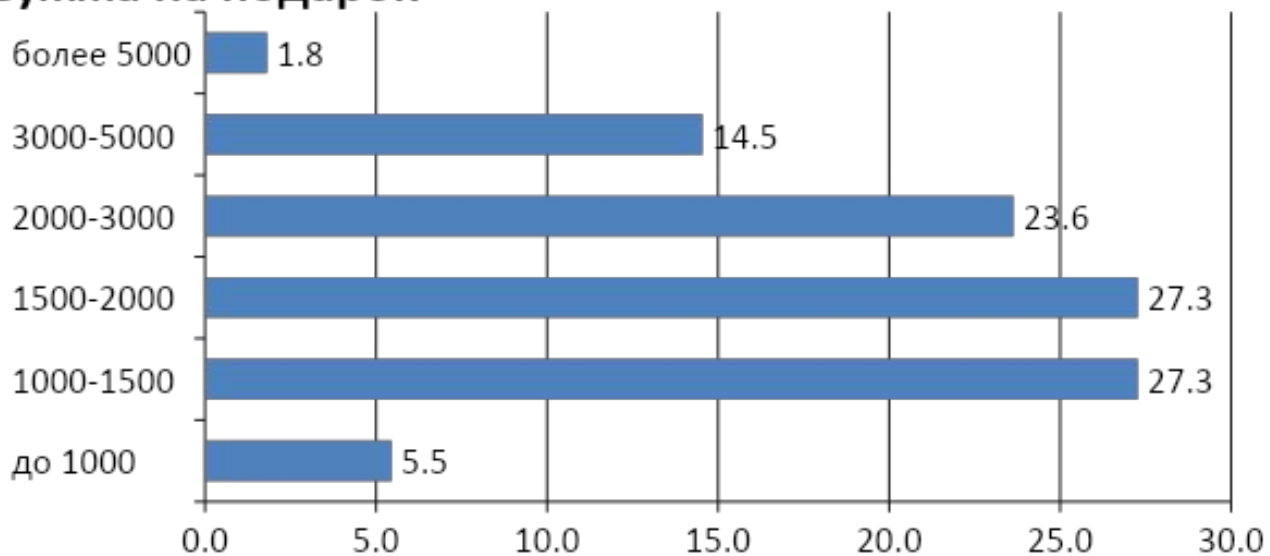
продолжение

Исполняем Желания.рф

Критерий для выбора подарка



Сумма на подарок





Сегментация товарного

рынка

Сегментация целевой аудитории — стратегический процесс разделения покупателей на группы, у которых имеются общие требования к товару и однотипные покупательские предпочтения.





Испания Желания.рф

Сегментация товарного

рынка

1-й сегмент — «экономный»

Уровень дохода - низкий

Возраст 18 - 22 лет

Студенты

Упаковка - нестандартный стиль

При выборе подарка обращают внимание на цену

Ищут подарки в интернете

Средняя цена подарка – 500 – 1 000 руб.

3-й сегмент — «требовательный»

Уровень дохода - выше среднего.

Возраст от 33 до 40 лет

Занимают руководящие посты,

предприниматели, служащие

Упаковка - свободный и классический стиль.

Предъявляют повышенные требования к ассортименту, качеству услуг и сервису, считая, что любой подарок необходимо совершенствовать и нет такого подарка, который бы их полностью удовлетворял.

Не тратят много времени на поиск подарка.

Средняя цена подарка – 2 500 - 5 000 руб.

2-й сегмент — «лояльный»

Уровень дохода – средний

Возраст от 23 до 32 лет

Занимаются различными видами деятельности

Упаковка - свободный, необычный (экстравагантный) стиль

Требования к широкому ассортименту товара

Ищут подарки в интернете и розничных магазинах.

Средняя цена подарка – 1 000 – 2 000 руб.

4-й сегмент — «элитный»

Уровень дохода – высокий

Возраст 40-45 лет

Занимают руководящие посты.

Упаковка - классический и элегантный стили

Подчеркивание статуса и имиджа покупателя

Высокие требования к качеству и уникальности товара

Предпочитают приобретать подарки напрямую у производителя, учитывают мнение друзей и коллег.

Не обращают внимание на цену

Средняя цена подарка – от 6 000 руб.



Испокон веку Желания.рф

Подарки пожилым людям

1. Здоровье: сертификат на посещение оздоровительных процедур.



2. Хобби: курсы по вязанию, живописи, рукоделию.





продолжение

Испания желаний.рф

3. Для активных людей:

абонемент в бассейн;



поездка по местам,

где они жили, учились.



4. Для души: семейная фотография
именинный торт.





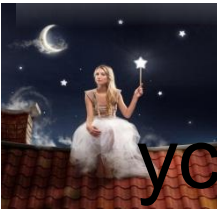




Исполнение Желаний.рф

БЕЗБЮДЖЕТНЫЙ МАРКЕТИНГ

Продвижение услуг через Интернет:

-   Усовершенствование страницы в Инстаграм [#tvoe_zhelanie12](#)
-  Репосты розыгрышей в социальных сетях (ВКонтакте);
-  Создание вирусного ролика и его распространение на YouTube;
-  Создание сайта организации и усовершенствование поисковой системы.

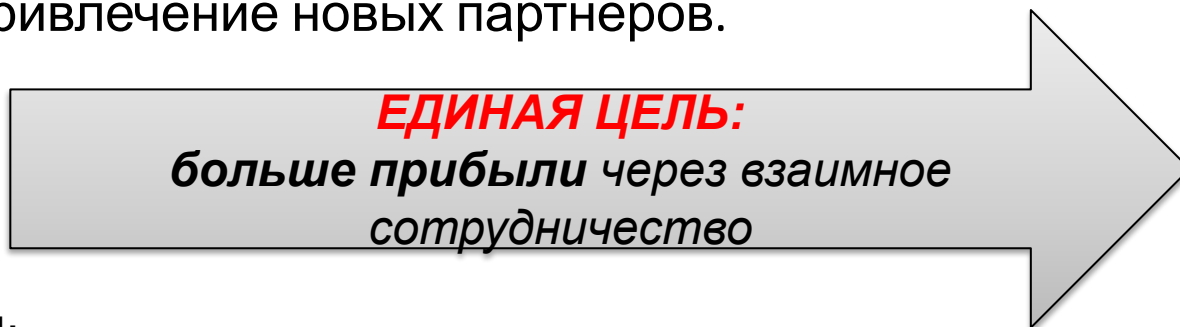


Испоконьям Желания.рф

Как работать с партнерами?

Два направления:

- ➔ Развитие отношений с действующими партнерами.
- ➔ Привлечение новых партнеров.



ПУТИ:

1. Размещение информация о Партнере (логотип, ссылка) на сайте Компании:

- Размещение информации на возмездной основе (ежемесячно):



А) взаимное размещение информации о Компании на сайте / рекламно-информационном материале Партнера

Б) предоставление дополнительной скидки Компании при продаже услуги Партнера

В) предоставление сертификата на услугу Партнера

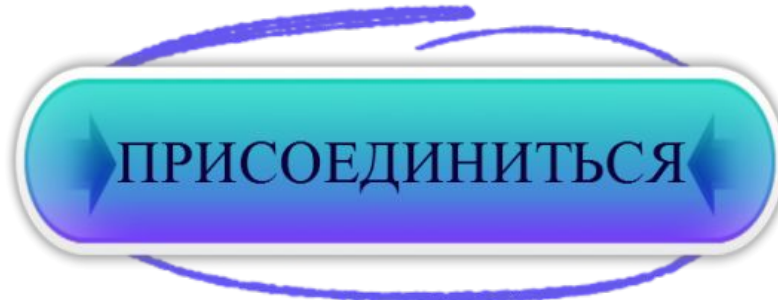


продолжение

Исполняем Желания.рф

- Система бонусов: Нет претензий от получателей услуг Партнера 3 - 6 мес. - информация о Партнере размещается на сайте Компании **1-2 месяца** безвозмездно!!!

2. С целью привлечения новых партнеров на сайте Компании предусмотреть такие вкладки как:



*ил
и*



Выполнил пункт № 2 – добро пожаловать

Спасибо за внимание!



Исполняем Желания.рф