



# КАСТОМИЗАЦИЯ

Работу выполнили: Пешкова Татьяна, Фоминых Анна, Юрченко Анастасия, Лаптева  
Анна, Сурикова Кристина  
МН-16-16

- **Мы делаем проект** кастомизации одежды и обуви,
- **который создаёт** совершенно новый, уникальный продукт,
- **помогающий** творческим, медийным личностям с высоким достатком и следящими за модой людям
- **решать** проблему самовыражения с помощью модной, уникальной одежды и обуви
- **при помощи** реставрации и декора старых вещей или кастомизации новых



# Целевая аудитория

- Это молодые люди (10-35 лет), которые следят за модой, хотят выделяться, имеют творческое хобби и высокий заработок, которые хотят проявлять свою индивидуальность. Часто, это медийные, творческие личности.



Елена Темникова-  
певица.



Кристина- блоггер,  
танцор.



Маша- модель.



Максим- следит за  
модой, играет в  
баскетбол.

# MVP решение

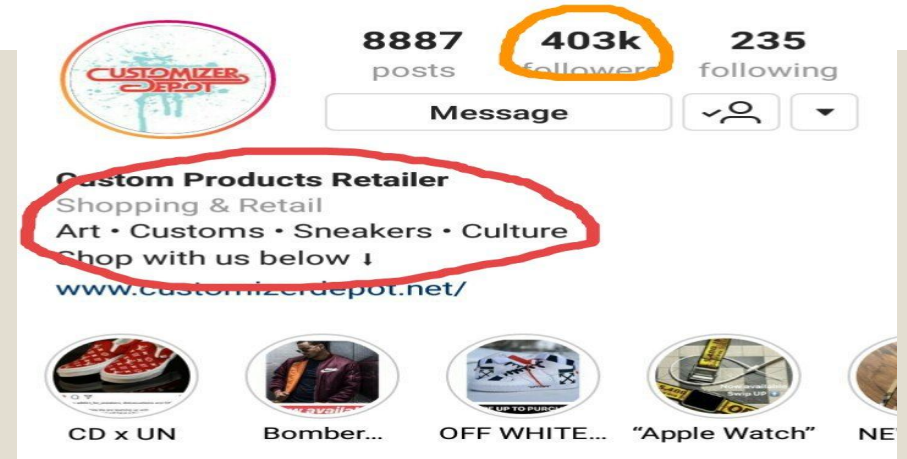
- ❖ Мы предлагаем услуги кастомизации одежды и обуви.
- ❖ Индивидуальный подход к каждому клиенту.
- ❖ Мы сделаем ваши вещи эксклюзивными и уникальными. Вы можете выбрать способ декорирования вещи или предложить собственный дизайн.
- ❖ Также у нас имеется современный конструктор, где вы можете собрать кастом своей вещи на онлайн платформе.
- ❖ Мы доставим ваш заказ в любую точку мира (вы можете доверять нам сохранность своей вещи).





# Instagram

## Каналы сбыта



Если ЦА это молодые и творческие люди, то самая подходящая платформа для взаимодействия с ними будет Instagram+ собственный сайт. —> Мы создадим страничку в этой социальной сети и сайт, на котором будет размещаться конструктор.

- **2. Посетители:** сделаем таргетинг профиля и будем усиленно привлекать нашу ЦА различными способами.
- **3. Покупатели:** чтобы наша ЦА совершила покупку услуги, нужно регулярно выкладывать посты с примерами работ, интересной информацией о трендах в моде, о наших ценах и решении проблем нашей ЦА. Проконсультировать клиентов смогут опытные специалисты по телефону, в директе, а также на сайте, задав вопрос консультанту.
- **4. Постоянные покупатели:** чтобы клиенты стали нашими постоянными покупателями, нужно полностью удовлетворить их потребность и решить их проблему. Критерии: высокое качество кастомизации (отличное качество сырья и материалов, которые долго держатся на вещи; аккуратность работы), вежливость консультантов, доставка срок в срок и сохранность вещи.



Прогноз охвата аудитории – количество показов рекламного объявления по выбранным ключевым словам.

Эффективные показы – сколько раз потенциальные клиенты увидели ваше объявление.

Переходы на сайт – сколько посетителей перешло на сайт, кликнув по рекламным объявлениям.

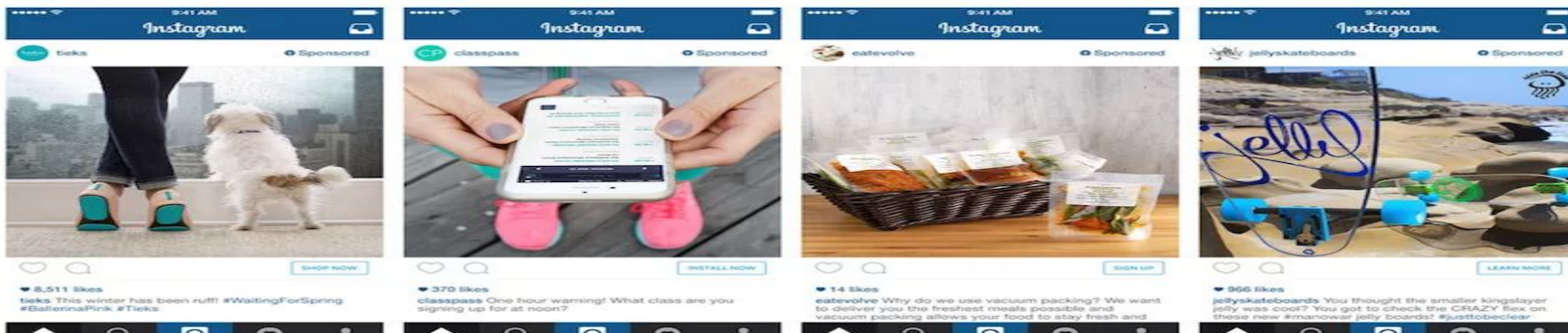
Целевые переходы – сколько посетителей перешло на сайт и совершило целевые действия.

Звонки/заявки – сколько посетителей из тех, кто пришли по рекламным объявлениям, обратилось к вам.

Сделка – сколько посетителей купило ваш товар/услуги.

# Взаимоотношения с клиентами

Awareness – точками входа является сарафанное радио, пиар нашей продукции и услуг через рекламные посты знакомых и друзей, реклама в инстаграм, настройка пикселей для перехода на наш сайт, создание как можно больше страниц на хорошо индексируемых ресурсах с целью рекламы, размещение рекламных банеров на досках объявлений вузов, кафе, ресторанов, клубов, а так же других мест, где могут быть наши потенциальные клиенты. А так же можно использовать вирусный маркетинг, сотрудничать с блоггерами и медийными личностями, реклама в журналах, участие в тематических небольших выставках, ярмарках.



# Взаимоотношения с клиентами

- Interest - нужно регулярно писать интересный контент (выкладывать посты примерами наших работ, интересной информацией о трендах в моде), проводить конкурсы, акции и делать скидки на услуги, если у потребители часто задают одни и те же вопросы, то необходимо публиковать посты с ответами на эти вопросы.





# Взаимоотношения с клиентами

Desire- этап презентации товара потребителю, презентовать наш товар мы будем с помощью выставления в социальных сетях профессиональных фотографий, снятия видео с историей создания продукции и в процессе носки наших вещей. А так же наш товар можно презентовать на HAND MADE выставках и ярмарках.



# Взаимоотношения с клиентами

- Action – в шапке профиля инстаграм будет указан наш сайт, при переходе на который можно будет увидеть технологию создания товара, ассортимент оказываемых услуг, создать свой дизайн на конструкторе, и главное – оформить заказ, либо заказать обратную связь. Так же оформить заказ можно будет в директе интаграм, отправив нам информацию о заказе и дизайн вещь, наши менеджеры свяжутся с покупателем сориентируют его по всем возникающим вопросам.



# Взаимоотношения с клиентами

## ◦ Loyalty :

1. **Доброжелательное отношение;** Клиент получает приятные эмоции от хорошего обслуживания, радуется скидкам, бонусам, подаркам.
2. **Быстрая реакция на вопросы, просьбы, жалобы**
3. **Забота о посетителе**
4. **Дизайн.** От уникальности дизайна, спокойных тонов человека появляется эстетическое наслаждение, повышен лояльности.
5. **Хороший, качественный продукт**
6. **Программа скидков, бонусов.**
7. **Проведение акций и конкурсов .**



# Это Макс и его история.



**LOOK AT THIS**



# История из жизни нашего клиента:

- **в какой жизненной ситуации этот человек сталкивается с проблемой, которую мы решаем;**

(Наскучил свой повседневный гардероб, хочется чего-то нового, улучшить старую вещь. Наступает сезон весна/лето => хочется носить яркие вещи. Для решения данной проблемы наш клиент пытался самостоятельно кастомизировать свои кроссовки, с помощью ленточек и маркеров, но вышло не так, как хотелось).

- **как он/она узнает, выбирает и покупает ваш продукт для решения своей проблемы;**

(Я разрисовывала свои кеды и поделилась результатом в соц. сети. После этого **Максим** обратился ко мне за помощью.)

- **каким образом он взаимодействует с вами, используя ваш продукт и сервис.**

(Т.к. я занимаюсь фотографией, Макс просил меня пофотографировать его в кастомизированной обуви, так же мы с ним обмениваемся постами в соц. сетях на тему кастома (крутые идеи, тренды и т.д.))



**DONE!**

**а тут еще не доделаны)**