



Basic Case Skills



 Konstantin Kolot

 Tyana Matyagina

Mar  Mta Kabardina

Vladimir  Vomov

Anastasia Pr  Ana

Благодаря нашим инициативам по розыгрышу специальных призов для кибер-болельщиков, разработке бальной системы для обывателей и открытым мероприятиям для болельщиков, мы передаем атмосферу футбола в массы, повышая лояльность данной ЦА.

Целевая аудитория



Обыватели

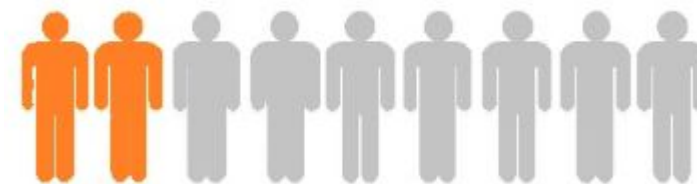


Фанаты



Кибер-болельщики

Привлеченная аудитория



9,985

Финансовые результаты

NPV=791 млн. руб. PI= 2,4

PP= 3.9 месяца

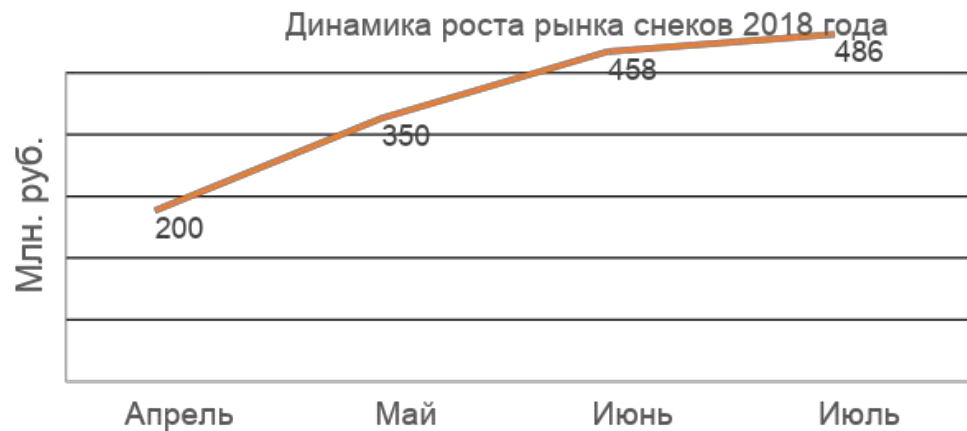
Система накопления баллов для получения призов в футбольной тематике (игрушку, футболку и т.д.)

Открытые мероприятия для болельщиков (батуты и бампербол).

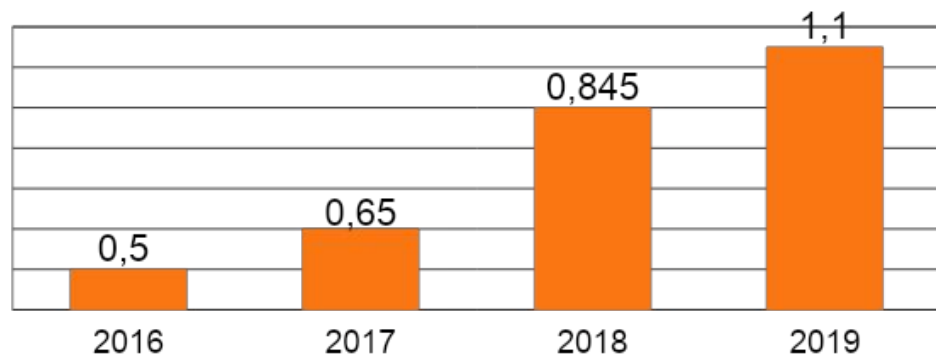
Розыгрыш специальных призов (джойстиков, приставок и т.д.) для кибер-болельщиков.

Проведенный анализ рынков показывает повышение интереса покупателей к снекам в 2,5 раза, что связано с приближающимся ЧМ-2018

1 В преддверии ЧМ-2018 на рынке снеков наблюдается стабильный рост



3 Объем рынка игровых консолей стремительно растёт последние 4 года и к 2019 г. достигнет 1,1 млн консолей

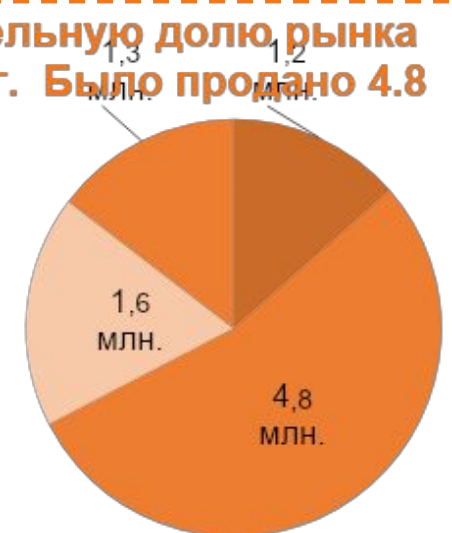


2 Анализ конкурентов на рынке закусок

	Nestle	Lays	TUC	Kraft foods	M&M'S
Открытые мероприятия					
Цена					
Акции/промоакции					
Качество					

4 FIFA занимает значительную долю рынка киберспорта. На 2017 г. Было продано 4.8 млн. игр

- DOTA 2
- FIFA
- Counter Strike
- Call of duty



Для дальнейшей проработки инициатив, на основе анализа рынка, мы выделили 3 сегмента покупателей, которых можно привлечь маркетинговыми компаниями.

1

Обывател



К футболу относятся нейтрально, но планируют следить за ходом ЧМ-2018. Будут смотреть матчи по ТВ.

Кол-во: 55,8 млн.
чел.

Возраст: от 15 до 50 лет
Восприимчивость к рекламе: высокая
Покупательская способность: высокая
Отношение к ЧМ-2018: положительное

2

Фанат



Настоящие болельщики, которые будут непосредственно посещать сами матчи на стадионах либо приходить в фан-зоны.

Кол-во: 9 млн.
чел.

Возраст: от 15 до 50
Восприимчивость к рекламе: высокая
Покупательская способность: высокая
Отношение к ЧМ-2018: максимально

3

Фифер



Увлекаются как реальным так и виртуальным футболом. Обычно играют в компании друзей.
Кол-во:

Кол-во: 4,8 млн.
чел.

Возраст: от 15 до 30 лет
Восприимчивость к рекламе:
Покупательская способность:
Отношение к ЧМ-2018:

Для дальнейшей проработки инициатив, мы выделили 3 основных канала привлечения, которые охватывают аудиторию в 69 млн. чел. , и обеспечат приток новых покупателей в количестве 9,895 млн. чел.

Вконтакте



- Охват: 20,1 млн. чел.
- Конверсия: 5% (1,005 млн.)
- Лояльность: ★★★★★
Создание группы, размещение рекламы с событиями в event среде



Интернет

- Охват: 1,5 млн. чел.
- Конверсия: 13% (0,2 млн.)
- Лояльность: ★★★★★
Реклама продукта в видеороликах киберспортсменов

You Tube



Event-managment



- Охват: 2 млн. чел.
- Конверсия: 5% (0,1 млн.)
- Лояльность: ★★★★★
Введение рекламы с информацией о новых акциях и событиях.

ТВ



- Охват: 58 млн.
- Конверсия: 15% (8,7 млн.)
- Лояльность: ★★★★★
Использование мероприятий с батутами и бамперболом для привлечения обывателей.



Друзья



Еда



Play



Веселье



Station

e

Bumber Balls



Открытые мероприятия



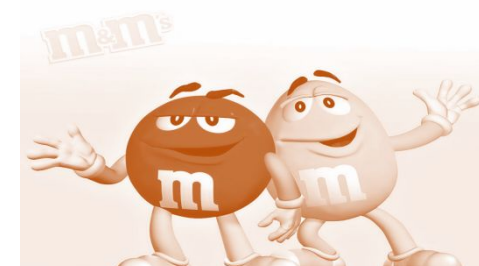
Целевая аудитория



Приложение смартфон



Копим монетки



По окончании ЧМ-2018 M&M получит NPV 791 млн. руб., +9,895 млн. к покупателям продукции M&M.

Количество покупателей

9,895 млн. чел.

Доход

1,195,000, 000 руб.

NPV=791 млн. руб. PI= 2,4

Матрица рисков

Размер ущерба	2	1	3
	4		

Вероятность наступления

Риски

1. . Неэффективная реклама
2. . Невосприимчивость лояльных клиентов к нововведениям
3. . Небезопасность открытых мероприятий
4. . Судебные риски

Способы снижения рисков

- Активная работа с отделом маркетинга
- Найм большего количества охранников
- Тщательная проработка рекламных компаний (условия использования символики, сотрудничества и т.д.)

THE TEAM



✓ **Татьяна Матягина**
+7(902)123-93-37
tiggerkot@yandex.ru
ИОМ Экономика
энергетики



✓ **Маргарита Кабардина**
+7(985)753-12-82
margarita.kabardina@yandex.ru
ИОМ Экономика энергетики



✓ **Владимир Сёмов**
+7(905)540-58-21
vladimir.semov.2017@mail.ru
ИУБСиБК социология и
психология управления

THE TEAM



✓ **Анастасия Проткина**
+7(915)699-34-48
protkina.n@bk.ru
ИМ Реклама и связи с
общественностью



✓ **Константин Колот**
+7(915)447-95-90
kolot240501@gmail.com
ИЭФ Общий профиль
экономика