

Воронки продаж и система взаимоотношений с клиентами

РАБОТУ ВЫПОЛНИЛИ:
СТЕПАНОВА ДАРЬЯ
КОЗЛОВ АРТЕМ
АРИСТОВ ПАВЕЛ
ПОНОСОВА ПОЛИНА
ХМЫЛОВА АННА
АЛЕКСАНДРА СОЛАРЕВА
КАКУЛИЯ САЛОМЕ

Ценностное предложение

- Мы делаем проект производства сувенирной атрибутики из сериалов,
- Который создает идеально подобранные для вас вещи/комплекты из сериалов с гарантией высокого качества и быстрой доставки в любую точку России.
- Мы помогаем нашей ЦА самовыражаться и находить свой стиль через призму стиля их любимого героя сериала.

Представитель целевого сегмента

- Сталкивается с необходимостью покупки качественной и уникальной сувенирной продукции, которую мы продаем.
- Узнает о нас через различную рекламу в соц. сетях и через наш официальный сайт.
- Связаться с нами может через группу в ВК и сайт.

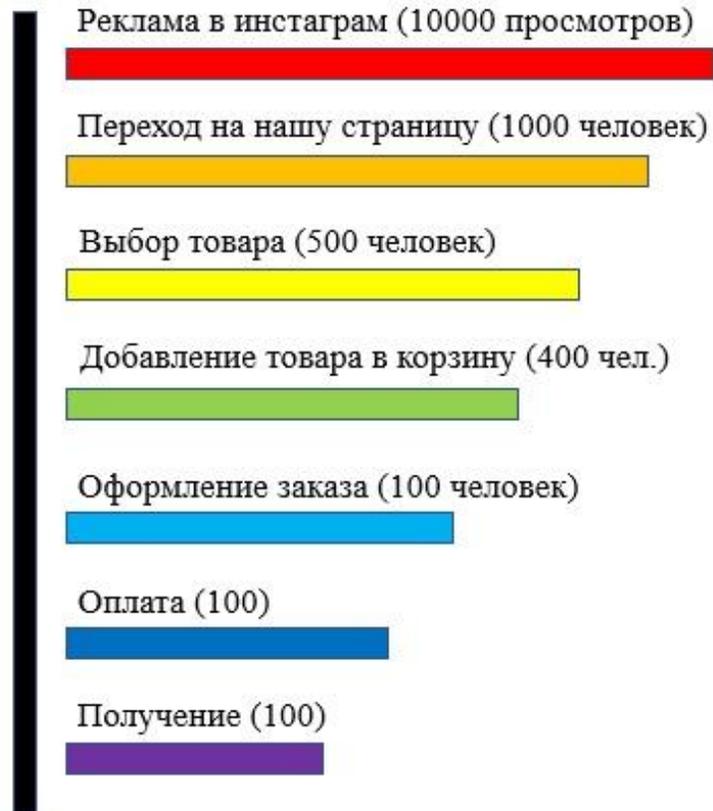
Взаимоотношения с клиентом

- Доверие
- Высокая частота общения с клиентом (рассылки, встречи, звонки, семинары)
- Лояльность клиентов
- Долгосрочность
- Обратная связь

Потоки поступления доходов

- Доход от разовых сделок
- Регулярный доход от периодических платежей, получаемых от клиентов за ценностные предложения или постпродажное обслуживание
- Реклама
- Плата за использование (доставка включается в стоимость)

Воронка продаж через рекламу в инстаграме



1 этап:

Запуск таргетированную рекламу в инстаграмм распространяя его на определенный сегмент – региональный уровень, возраст 13-40 лет. М и Ж.

Описываем наше УТП – у нас вы найдете самую качественную сувенирную продукцию по мотивам ваших любимых фильмов и сериалов, это будет отличным подарком для вас или ваших близких.

Сделайте заказ сегодня до 18:00 и получите скидку в 20%

2 этап:

Контролируем количество переходов по нашей рекламе.

Выкладываем на страницу весь ассортимент, чтобы заинтересовать клиента. Для увеличения конверсии используем:

- Предложения по бесплатной доставке
- Также при подписке , отправляем рассылку от нашего менеджера.
- Описание цен сразу в постах
- Онлайн консультирование

3 этап:

Анализ результатов

Воронка продаж на нашем сайте



Воронка продаж через группу в «VK»



1. Если увидели объявление, но не перешли, то меняем текст или картинку, так как не цепляет аудиторию
2. Перешли, но не подписались, догоняем таргетированной рекламой, не более 3 раз
3. Вступили в группу, но не нашли нужного товара, не имели активности, то отправляем рассылку.
4. Узнали стоимость, задали вопросы, но не совершили покупку, напоминаем о себе через уточняющие вопросы. «Что-то надумали?» «Актуален ли заказ?» и т. д.
5. После совершения покупки, дарим скидку на следующую покупку.

Ключевые ресурсы:

- Официальный сайт
- Профиль в инстаграме
- Группа в ВК

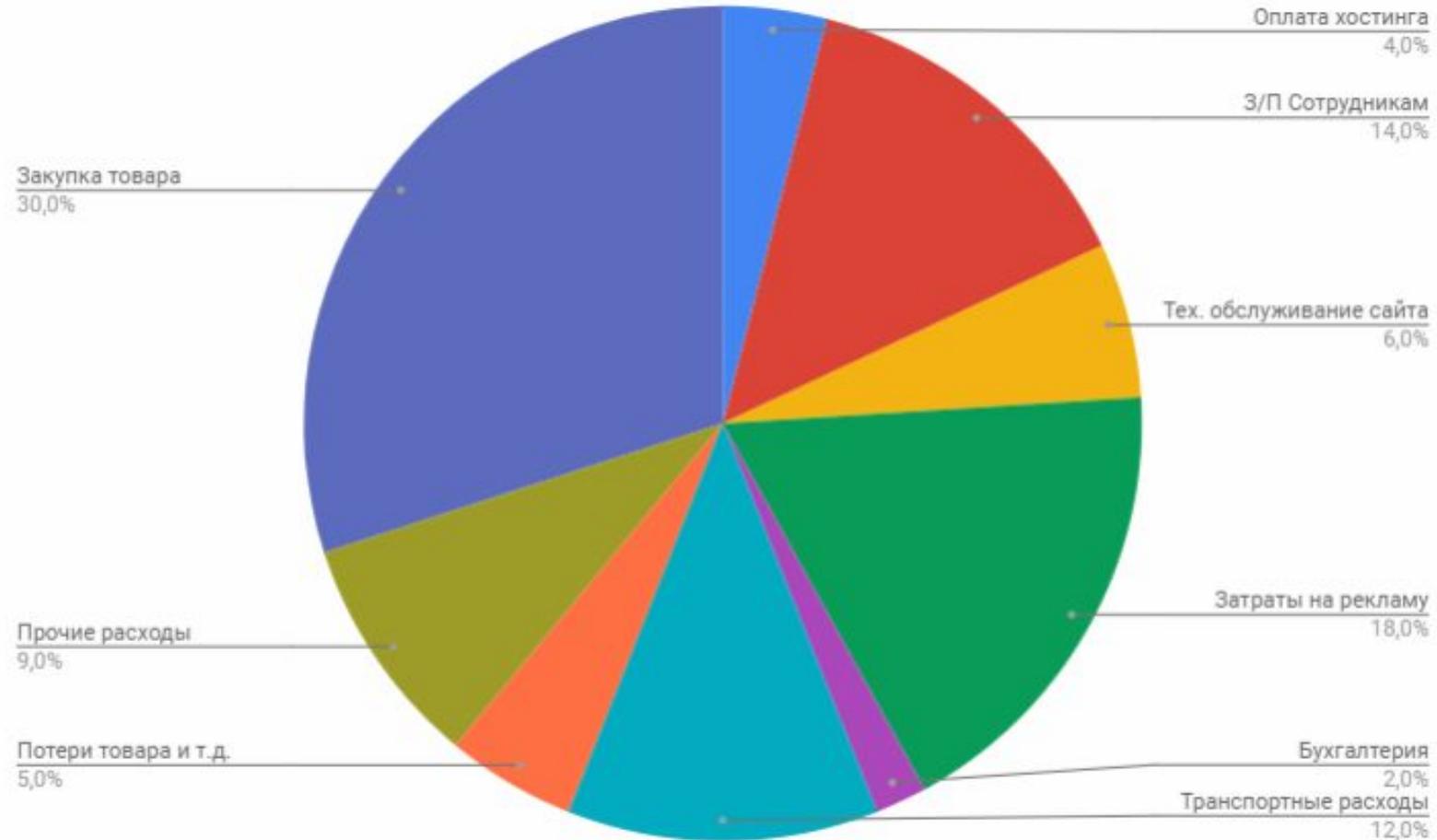
Ключевой вид деятельности:

Комбинирование товаров для приобретения максимально приближенного образа героя

Наши партнеры:

- Производители атрибутики
- Кинотеатры
- Студии проката
- Биллинговые системы

Структура издержек



Шаблон бизнес модели

<p>Ключевые партнеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производители атрибутики; - кинотеатры; - студии проката; - биллинговые системы. 	<p>Ключевые виды деятельности:</p> <p>Комбинирование товаров для приобретения максимально приближенного образа героя</p>	<p>Ценностные предложения:</p> <p>проект производства сувенирной атрибутики из сериалов, который создает идеально подобранные для вас вещи/комплекты из сериалов с гарантией высокого качества и быстрой доставки в любую точку России.</p>	<p>Взаимоотношения с клиентом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Доверие; - Высокая частота общения с клиентом (рассылки, встречи, звонки, семинары); - Лояльность клиентов; - Долгосрочность; - Обратная связь. 	<p>Потребительские сегменты:</p> <p>Фанаты сериалов и фильмов В возрасте 14 -45 лет</p>
<p>Структура издержек:</p> <ul style="list-style-type: none"> - закупка товара; - оплата хостинга; - з/п сотрудникам; - тех. Обслуживание сайта; - реклама; - бухгалтерия; - транспортные расходы; - потери товара и т.д.; - прочие расходы. 		<p>Потоки поступления доходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Доход от разовых сделок; - Регулярный доход от периодических платежей, получаемых от клиентов за ценностные предложения; - Реклама; - Плата за использование (доставка включается в стоимость). 		