

Брагина Виктория Дмитриевна, ЭМ-443105

Блог в инстаграме «Выбор одежды во время распродаж (в каком магазине, что лучше покупать)».

Я прошу 3000 рублей инвестиций, чтобы оплатить рекламного робота на месяц и закупить материал для 6-и шапок, потому что с этими деньгами я смогу реализовать цель в 10 тыс. руб.\мес на этом блоге по расчетам в финансовой модели.

Эволюция идеи

- Идея началась с канала на You-tube по той же тематике, но при первых же тестах гипотезы ценности было выяснено, что ца такой блог будет смотреть в инстаграме (тесты первых гипотез ценности в приложениях 1 и 2).
- После создания самого блога и начала его раскручивания был сделан вывод, что набор необходимого количества подписчиков (от 3 тыс.), достаточного для продажи рекламы, займет много времени и о прибыли с рекламы в это время можно забыть. Кроме того, был найден партнер для сотрудничества и взаимной рекламы-стилист Мария Степанова (переписка с партнером приложение 3).
- За тем пришла идея рекламировать в этом блоге свои же аксессуары-шапки и получать на данном этапе прибыль с продаж, а не с рекламы (продажи шапок-приложения 4 и 5).

Канvas итого

Блог в инстаграме "Выбор одежды во время распродаж (в каком магазине, что лучше покупать)"

<p>Key Partners</p> <p>1. Инстаграм; 2. Аккаунты по бьюти тематике, по моде и тд; 3. Робот для инстаграма 4. Рекламодатели; 5. Спонсоры.</p>	<p>Key Activities</p> <p>1. Выпуск контента; 2. Анализ трендов; 3. Переговоры с рекламодателями, админами других аккаунтов; 4. Продвижение блога.</p>	<p>Value Proposition</p> <p>1.Общедоступность 2.Бесплатность 3.Удовлетворение интереса аудитории 4.Свобода выбора потребляемого контента 5.Высокая степень попадания в тренды и актуальности доносимой информации</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>Девушкам предлагается контент (фото и короткие видео), тесно связанный с их интересом в шопинге. В директ девушки могут присыпать свои предложения о том, что они хотят видеть. Рекламодатели получают площадку для рекламы своих магазинов и брендов одежды в кругу лиц с высокой заинтересованностью в их продукте.</p>	<p>Customer Segments</p> <p>В широком смысле вся аудитория инстаграма. В узком смысле девушки и женщины от 13 до 45 лет.</p>
<p>Key Resources</p> <p>1. Сам аккаунт блога в инстаграм; 2. Личность ведущего; 3. Доверие аудитории; 4. Доверие спонсоров и рекламодателей; 5. Оборудование для съемки фото, и видео- контента.</p>	<p>Channels</p> <p>Инстаграм</p>			

Cost Structure

1. Расходы на рекламу;
2. Расходы на оборудование для съемки(новый телефон, если потребуется);
3. Покрытие стоимости товаров и расходов, связанных с тематикой (возможная покупка одежды и тп)
4. Расходы на материалы для шапок.



Revenue Streams

1. Средства, полученные от рекламодателей;
2. Товары или средства, полученные от спонсоров;
3. Средства полученные от продажи своих товаров(такой блог можно рассматривать, как перспективу создания своего бренда одежды или аксессуаров).



Канvas первый

Youtube-канал выбор одежды во время распродаж (в каком магазине, что лучше купить)

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
<p>1. Спонсоры</p> <p>2. Другие каналы (особенно - близкие по тематике)</p> <p>3. Администрация youtube</p> <p>4. Деятели иных интернет-ресурсов</p> <p>5. SMMщики</p> <p>6. Рекламодатели</p>	<p>1. Выпуск контента</p> <p>2. Анализ трендов</p> <p>3. Переговоры с админами и рекламодателями</p> <p>4. Продвижение себя в массы</p> <p>5. Освоение новых медиаплатформ</p>	<p>1. Общедоступность</p> <p>2. Бесплатность</p> <p>3. Удовлетворение интереса аудитории</p> <p>4. Свобода выбора потребляемого контента</p> <p>5. Высокая степень попадания в тренды и актуальности доносимой информации</p>	<p>Аудитории предлагается контент, тесно связанный с ее потребностями и фидбэком, на безвозмездной основе. Рекламодатель/спонсор получает возможность пиара в кругу лиц с потенциально высокой заинтересованностью в продукте.</p>	<p>В широком смысле - вся аудитория youtube. В узком смысле девушки и женщины от 13 до 45 лет.</p>

Cost Structure	Revenue Streams
<p>1. Расходы на оборудование для съемки и монтажа</p> <p>2. Заработка плат задействованным лицам (если они есть)</p> <p>3. Расходы на продвижение</p> <p>4. Покрытие стоимости специфических товаров и расходов, связанных с тематикой</p>	<p>1. Средства, полученные от рекламодателей</p> <p>2. Средства, полученные от спонсоров</p> <p>3. Доходы, связанные с "торговлей личностью" автора</p> <p>4. Средства, привлеченные от аудитории</p> <p>5. Доходы с партнерской программы youtube</p>

Финансовая модель итого

- Обратный счет:

Цель: 5000руб+1 вещь по бартеру

Цена за рекламу **500руб** или бартер-это 11 рекламных постов за месяц.(для удобства расчетов возьмем цель 5500руб, цена исходя из цены рекламы у блогеров от 3 тыс. подписчиков до 10 тыс.; цены на рекламу в приложении 6)

Расходы на рекламу: **1000 руб** в месяц(такая цена за месяц работы работы по подписчикам rudoinsta).

Прямых издержек нет-только личное время, которое тратится на написание постов и обновление аудитории для робота: час работы оцениваю, как в мақдаке **120 руб./час.**

На написание постов трачу по 10мин в день, посты публикуются через день=**15постов*10мин=150мин(2,5 часа)** в месяц. На обновление аудитории для робота трачу **30 минут в месяц**. Всего 3 часа личного времени в месяц затрачено=**120руб*3=360руб.**

Итого:(5500+1360)/500=11.72. То есть 12 рекламных постов нужно продавать в месяц, чтобы достигнуть цели. При этом жизненная ценность рекламодателя, если он придет один раз

$$LTV=1*500-114=386 \text{ руб.}$$

$$CAC=1360/12=114\text{руб.}$$

- С шапок хотелось бы получать ещё 4500руб в месяц.

Цель:4500руб/мес. На привлечение не тратятся деньги в этом случае, потому что робот подключен именно на аккаунт блога. Одна шапка можно продается за **1000р**, себестоимость которой **200р** + временные трудозатраты **120*3=360**.

$$(4500+360)/800=6,07.$$

Для достижения цели необходимо продавать 6 шапок в месяц.

CAC=0, так как на рекламу деньги не тратятся.

$$LTV=1*800-0=800\text{руб.}$$

Итого: в месяц будет получаться 10000руб, если продавать 12 рекламных постов и 6 шапок.

□ *красным выделены подтвержденные цифры

Воронка продаж

- Так как с самого начала было понятно, что на блоге не заработать, пока не раскрутить его и не вложить в него душу (как собственно и многие другие бизнесы), то плановой воронки не было.
- После введения продажи шапок и полученных результатов на сегодня можно посчитать воронку факт.
- 5000(100%)всего подписок-->600(12%)всего подписчиков-->3(0,5%)купили шапки.
- Вывод: за месяц получилось продать 3 шапки, то есть 2400 руб. Так как для запланированной цели в 10 тыс. руб. на рекламе и шапках в месяц по расчетам нужно было продавать 6 шапок и 12 рекламных постов, но и подписчиков на блог для этого необходимо гораздо большее количество, то результат в 3 проданных шапки не такой уж и плохой для данного этапа.

Что интересного я узнала на курсе

- Самым ценным знанием для меня было MVP, как самый лучший инструмент для тестирования бизнес-идей.
- Кроме того очень понравилось направление на нестандартное мышление (ТРИЗ) и «монастыри».
- Узнала как считать ценность клиента LTV.

Чему я научилась

- Создавать MVP и тестировать гипотезы.
- Рассчитывать простенькую финансовую модель обратным счетом.
- Попробовала тестировать рекламу на разных аудиториях (до этого знала только теорию, наконец смогла попробовать это на практике).
- Главным было понять как заработать на блоге уже на этапе с малым количеством подписчиков.

Приложение 1(переписка с лидером мнений вьюти сфере Екатеринбурга)

The image displays three side-by-side screenshots of a messaging application interface, likely WhatsApp, showing a conversation between two users: evdokiimova and another user.

Screenshot 1 (Left):

- Sender: evdokiimova
- Text: Привет, Настя! Очень нравятся твои посты о моде! Я хотела бы сделать блог на ютубе о том, где какую одежду лучше покупать во время распродаж. Была бы очень благодарна тебе, если бы ты сделала опрос в сторис, интересно бы это было бы твоим подписчикам? А второй опрос: где бы они смотрели блог- инста или ютуб? Заранее огромное спасибо!!!
- Text: Ещё хотела узнать, как ты пришла к такому количеству подписчиков и приносит ли это тебе прибыль?
- Text: Приветствую, Viki! Я очень рада, что Вам нравятся мои посты и Вы вдохновляетесь ими на создание чего-то

Screenshot 2 (Middle):

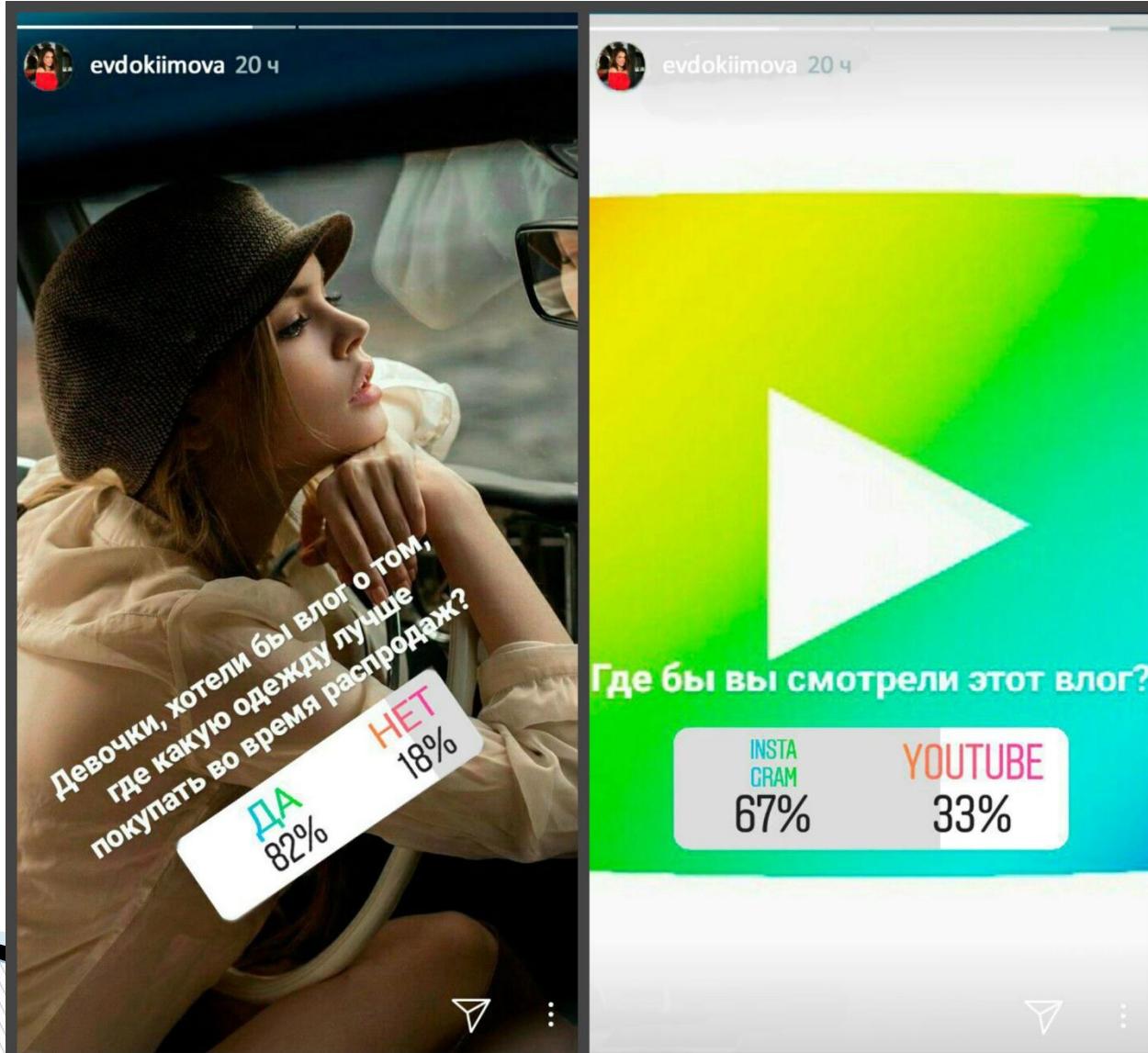
- Sender: evdokiimova
- Text: Приветствую, Viki! Я очень рада, что Вам нравятся мои посты и Вы вдохновляетесь ими на создание чего-то своего) С опросом я помогу с радостью! Только на счёт прибыли
- Text: Тсс
- Text: Оставлю в секрете)
- Text: Начала этим заниматься просто так, в качестве хобби. Около 2х лет прошло с совсем малого количества подписчиков. Продвигала аккаунт свой через знакомых моделей и все как-то само получилось 😊
- Text: Спасибо огромное тебе! А сама как ты думаешь, где вести такой блог лучше?

Screenshot 3 (Right):

- Sender: evdokiimova
- Text: Тсс
- Text: Оставлю в секрете)
- Text: Начала этим заниматься просто так, в качестве хобби. Около 2х лет прошло с совсем малого количества подписчиков. Продвигала аккаунт свой через знакомых моделей и все как-то само получилось 😊
- Text: Спасибо огромное тебе! А сама как ты думаешь, где вести такой блог лучше?
- Text: Пожалуйста 😊 я думаю, что лучше в инсте, хотя может потому что сама только с инстаграмом имею дело

Each screenshot shows a standard messaging interface with a camera icon, message input field, and photo/video/heart sharing icons at the bottom.

Приложение 2 (тест гипотезы ценности-опрос у лидера мнений в инсте)



Приложение 3 (переписка с партнером)

The screenshot shows a messaging interface with two messages exchanged between users. The top bar indicates the device is connected to 4G, the time is 13:16, and there are notifications for messages and calls.

User 1 (Left):

- Message 1: Здравствуйте Мария! Это Виктория Брагина из группы ЭМ-443105, я с Вами разговаривала на майнере по поводу сотрудничества. Пишу Вам с того аккаунта, о котором мы говорили.
- Message 2: Здравствуй. Да, я посмотрела аккаунт, идея хорошая, как я и говорила. Думаю, что получится посотрудничать.
- Message 3: Я могла бы предлагать несложные образы, а Вы бы находили магазины, где лучше покупать одежду для составления этого образа. Так же, для подписчиков Ваших можно будет сделать скидку символическую на мои услуги по подбору имиджа, но это будет возможно только после того, как Вы наберете больше 200 подписчиков. А образы и рекламу Вашего аккаунта без проблем можно будет делать. Уж очень понравилась Ваша идея! Пишите, я поговорю с Вами по поводу образов в своё свободное время.

User 2 (Right):

- Message 1: Спасибо Вам огромное! Надеюсь, что в последствии действительно получиться хорошая взаимореклама)

At the bottom of each screen, there are message input fields with a camera icon, photo and heart icons, and placeholder text "Напишите сообщение...".

Приложение 4 (первая покупка и интерес в продаже шапок)

Сегодня 12:27 AM

Здравствуйте, сколько стоит шапка голубая?

Добрый вечер, шапочки все по 1000 рублей)

Напишите сообщение...   

Сколько стоит шапочка с мандаринками на фото?

Добрый вечер, все шапочки по 1000р.)

Можно купить ее?
Я могу приехать завтра в час-два

И где я могу ее затратить?

Да, конечно! Завтра в это время буду в центре- Ленина 54а. Удобно будет там встретиться?

Да, договорились

Коснитесь дважды, чтобы поставить

Буду ждать Вас!

Напишите сообщение...   



Приложение 5 (2 новых заказа на этой неделе)

Сообщение от mayfyf

Сегодня 12:23 AM

Открыто

Здравствуйте, а можно заказать такую шапку?

Коснитесь дважды, чтобы поставить

Добрый вечер! Конечно можно, цена на такую шапочку 1000 руб, срок изготовления-неделя)

Отлично, а когда деньги переводить?

Оплата при получении. Я Вам напишу, как только шапка будет готова: где и когда её можно будет забрать.

Спасибо, буду ждать

Напишите сообщение...  

Сообщение от lerikagram88

Привет. Как можно заказать шапку? И сколько она стоит?

Здравствуйте! Шапки стоят 1000 рублей, пришлите мне пример шапки, которую хотели бы заказать и в течение недели она будет готова.



Напишите сообщение...  

Сообщение от lerikagram88



Ответить

Вы напишите, когда она будет готова и где её можно забрать? Я оставлю свой телефон, лучше звоните 89126473895.

Хорошо, я позвоню Вам, когда шапка будет готова. Оплата при получении.

Ок

Коснитесь дважды, чтобы поставить

Напишите сообщение...  

Приложение 6 (подтверждение цен на рекламу для финансовой модели)

21:35

← marusya_pet

Сегодня 7:55 PM

Приветствую! Сколько будет стоить у Вас реклама магазина аксессуаров?

здравствуйте , сотрудничаю по бартеру , с вас товар - с меня реклама)

либо с вас фотография и я ее вкладываю , стоимость 500₽ просмотры и сохранения большие)

Хорошо,спасибо за информацию!

Напишите сообщение...  

22:28

← lena_teplyashina

Сегодня 8:01 PM

Приветствую! Сколько у Вас будет стоить реклама магазина аксессуаров?

Добрый вечер) 1500р. сториз, 2000р. пост.)

Напишите сообщение...  

22:55

← olgachocolate

Сегодня 7:56 PM

Приветствую! Сколько у Вас будет стоить реклама магазина аксессуаров?

Добрый. Пост 10000₽; сториз 4000₽

Благодарю за информацию

Напишите сообщение...  

Приложение 7 (аккаунт блога на данный момент)

ССЫЛКА:

https://www.instagram.com/dresswithout_stress/

The screenshot shows an Instagram profile page. At the top, there's a header with icons for camera, signal strength, 4G, battery level, and the time (0:23). Below the header, the account name 'dresswithout_stress' is displayed with a dropdown arrow, followed by a person icon with a red notification badge containing the number '2', and three vertical dots for more options.

The profile picture is a circular image with the text 'DRESS WITHOUT STRESS' overlaid. To the right of the profile picture are three numerical values: 15, 655, and 5013, representing posts, followers, and following respectively. Below these numbers are links labeled 'публикац...', 'подписчи...', and 'подписки'.

A large rectangular button below the profile picture says 'Edit Profile'.

The bio section is titled 'Dress Without Stress' and contains four bullet points, each preceded by a pink dress icon:

- Опять нечего надеть? 🐶
- Мало денег на одежду? 💰
- Не хватает времени на шопинг? 🕒
- Тогда тебе сюда: гайд по всем магазинам одежды Екатеринбурга!

Below the bio are five navigation icons: a grid, a list, a user profile, and a bookmark.

The main content area displays six small square images arranged in two rows of three. The top row shows: two hats (light blue and pink), a pair of dark blue jeans, and a pair of pink sneakers. The bottom row shows: a dark blue dress, a pair of dark blue leather boots standing on fallen leaves, and a black dress with white polka dots.

At the very bottom are five standard Instagram navigation icons: home, search, create post (+), like (heart), and direct message (envelope).