Magic Box

Проект подготовили: Кришевич Екатерина

Полякова Анна

Ямбулатова Кристина

Magic Box – это

Magic Box - это подарок-сюрприз в коробке. Подарки собираются индивидуально по заказу покупателя, который может как просто указать пол и возраст получателя подарка, так и указать особенности и отличительные черты человека.

Особенностями Magic Box являются: уникальность каждого подарка, который собирается по стандартизированным критериям.

Почему мы?

- Конкурентным преимуществом будет являться продуманный и индивидуальный подход к каждому заказу, коробки будут составляться на основе интересов, пожеланий и увлечений, которые укажет заказчик.
- Также возможно при желании самим собрать коробку на несколько основных сумм, либо же довериться нам и получить подарок в виде приятного сюрприза.

Для кого?

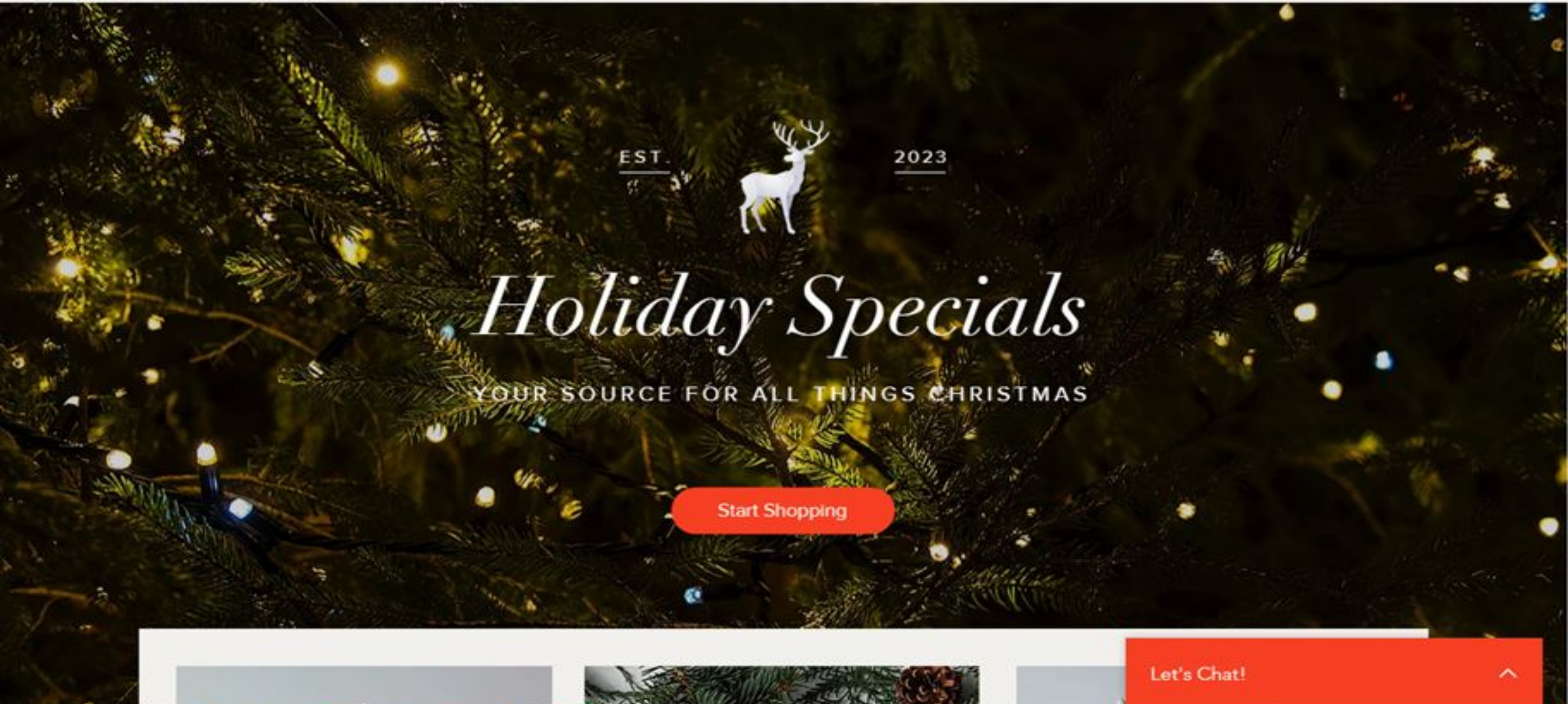
- Люди от 16 до 25, активно пользующиеся соц.сетями, которые любят дарить оригинальные подарки.
- Рационалисты, с достатком средний и выше среднего, проживающие только в крупных городах от 200 тыс.
- В основном «продвинутые» люди, которые обладают высокой степенью доверия к интернет-ресурсам.

Наш сайт

- Magicboxmsk.ru

- ✔ Интернет-магазин с возможностью оплаты банковскими картами, возможность регистрации личных кабинетов, интеграция со службами доставки.
- ✔ Покупатели могут видеть историю своих заказов и текущий статус заказов.
- ✔ Покупатели могут подписываться на рассылку.
- ✔ Временная корзина для гостей и постоянная корзина для постоянных покупателей.
- ✔ Быстрый поиск и расширенный поиск.
- ✔ Отзывы о товарах для обмена опытом покупателей.

THE CHRISTMAS BOUTIQUE



Let's Chat!

THE CHRISTMAS BOUTIQUE

Christmas Trees

Shop Collection

Unique Ornaments

Shop Collection

Holiday Lights

Shop Collection

Let's Chat!

Gift box						
Все подарки (при наведении мышки раскрывается список)	Не знаешь, с чего начать? (открывается страница с анкетой)	Собери подарок сам (открывается страница с блоками)	О нас (Открывается страница)	Контакты (открывается страница)		
День Рождения	Выбери цену (3-4 варианта)	Основной подарок (выбирать среди вариантов при наведении мышки на желаемый вариант – появляется кнопка «добавить в подарок», цена под элементами)	На странице написана идея магазина, как он открылся, чем мы отличаемся и т.д.)	Адрес, телефон, карта, ссылки на соц.сети		
Новый Год	Пол (м/ж)	Сладости (аналогично)				
Мужские подарки	Возраст	Дополнительные подарки				
Женские подарки	Хобби	Наполнитель				
Подарки друзьям	Профессия	Коробка				
Смотреть все	Любимое время года	Декоративные элементы (ленты, оберточная бумага и т.д.)				
	Сладкоежка?	Кнопка: «Собрать»				
	Кнопка: «Сгенерировать»					

Юзабилити

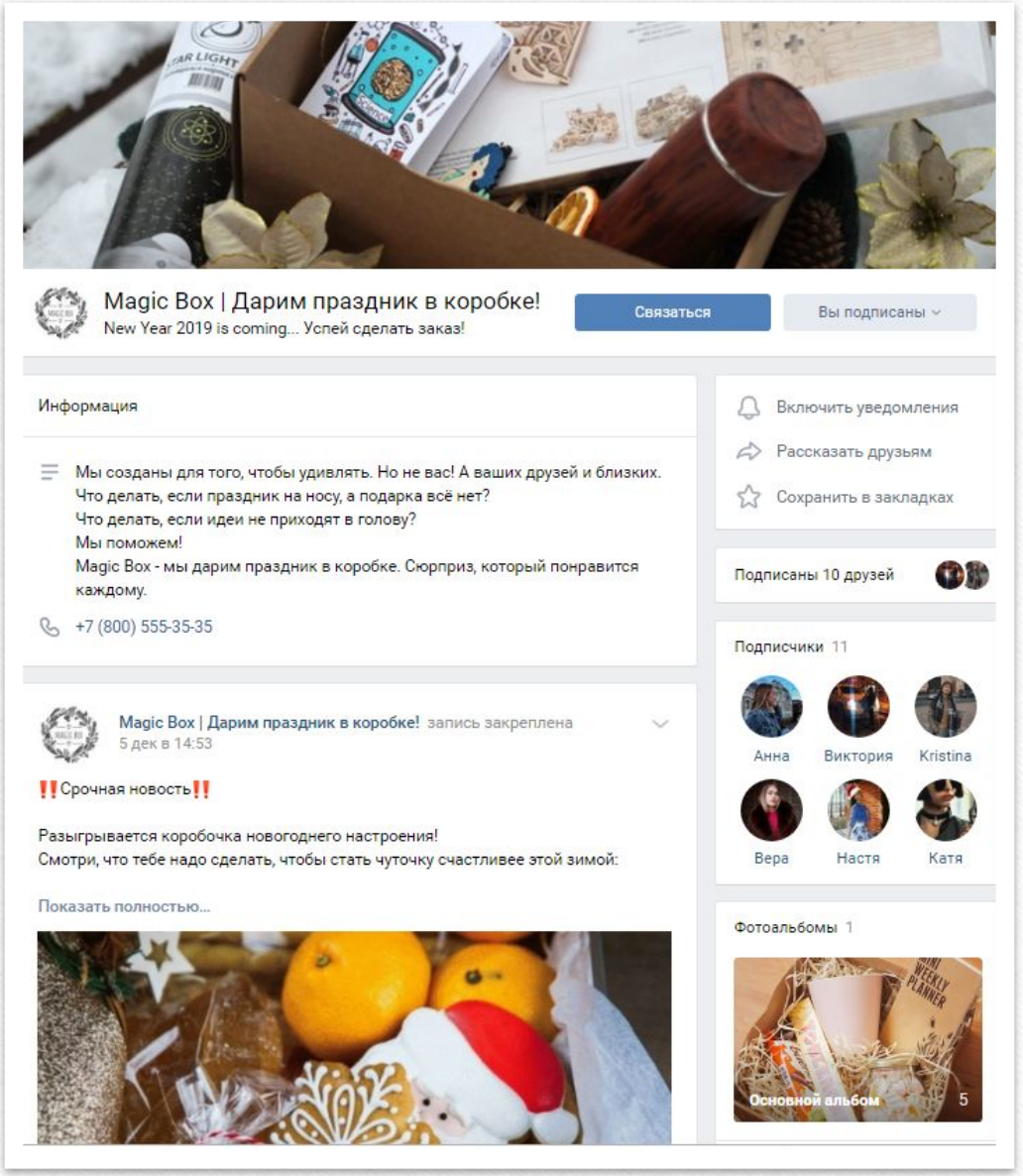
- Исключить неграмотность в тексте, не использовать дополнительные средства пунктуации («)))» и пр.), чтобы не отвлекать потенциального покупателя.
- Необходимо сделать поиск на главной странице, а также путь к документу или товару должен быть выделен.
- Использовать не более трёх цветов.
- Использовать изображения, которые соответствуют текстовому наполнению, изображения не должны вылезать за «рамки», излишняя анимация мешает.
- Характеристики товаров в описании должны присутствовать (хотя бы во вкладке «подробно» или «характеристики»). Поле «отзывы» не должно быть пустым, теряется доверие.
- Размещать баннеры с актуальным контентом (напр., новогодний ассортимент и пр), дизайн может меняться к подходящим праздникам (напр., практически незаметный слой «снега» на категориях).
- Присутствие кнопки кнопкой «Заказать обратный звонок».
- Корзина должна быть заметна и понятна, кнопка должна присутствовать на каждой странице

Продвижение в соцсетях

https://vk.com/magicinthebox

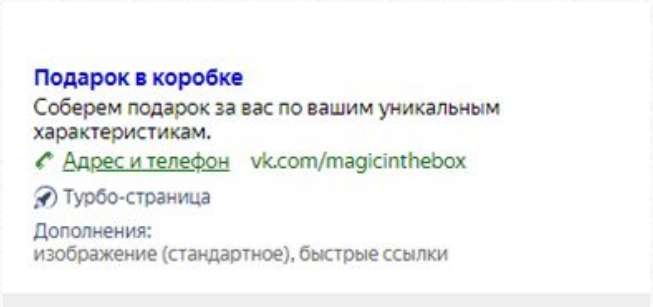
Наш контент:

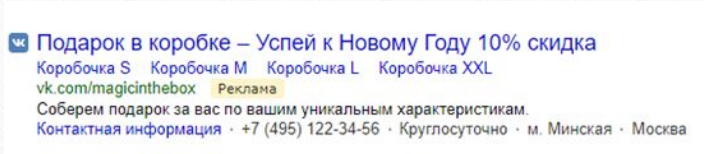
- ✔ Информационные посты
- ✔ Рекламные посты
- ✔ Развлекательные посты
- ✔ Конкурсы, розыгрыши, опросы и др.
- ✔ Вкладка «Товар» для оформления заказов



Продвижение через поисковую рекламу

«Сюрприз бокс» (4780), «Оригинальный подарок» (2865), «Необычный подарок» (2351), "Подарок на день рождения" (4960), "Подарок на новый год" (10882), «Подарок мужчина» (2899), «Купить подарок» (1259), «Подарок в коробке» (309), «Гифт боксы» (324), «Коробка сюрприз» (229)





Бюджет и прибыль

- Прогноз кликов: **22 736**
- Трафик*Конверсия1 = 22 736 * 0,1 = **2 273,6 руб. – звонки/обращения**
- Звонки/Обращения * Конверсия2 = 2 273,6 * 0,05 = **113,68 – заказы**
- Заказы * средний чек = 113,68 * 2000 = **227 360 руб. – доход**
- Прогноз бюджета: **191 717,2 руб.**
- Доход – переменные издержки = 227 360 – 191 717,2 = **35 642,8 руб. – валовая прибыль**
- Валовая прибыль – постоянные издержки = 35 642,8 – 20 000 = **15 642,8 руб. – чистая прибыль в месяц.**

Лидогенерация

В качестве ЛИДа для привлечения потенциальных клиентов мы выбрали возможность бесплатной доставки первого приобретенного заказа в компании Magic Box.

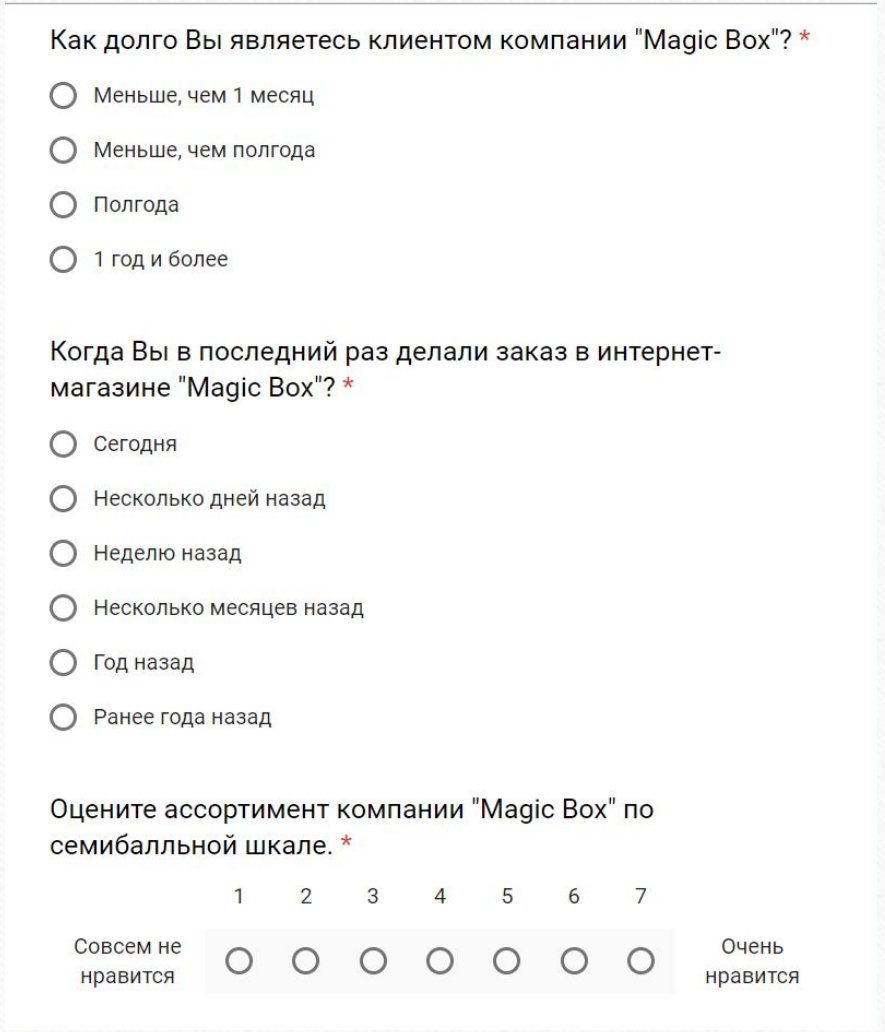
Так как наша компания на этапе запуска проекта будет находиться только в Москве, доставкой может заниматься кто-то из состава сотрудников компании в течение рабочего дня, либо можно привлекать студентов за минимальную плату доставки.

Опрос

- Целью нашего опроса являлась разработка товарного ассортимента нашей компании
- В первую очередь, нам необходимо было выяснить, устраивает ли текущий ассортиментный ряд уже существующую аудиторию нашего магазина.

Вывод. 1

Исходя из результатов могли быть сделаны выводы об общей удовлетворенности клиентами ассортиментом компании. Так, если компания изменяла ассортиментный ряд после последней покупки клиента, и ассортимент оценен негативно, возможно, следует более распространить информацию о принятых изменениях.



Как долго Вы являетесь клиентом компании "Magic Box"? *

- Меньше, чем 1 месяц
- Меньше, чем полгода
- Полгода
- 1 год и более

Когда Вы в последний раз делали заказ в интернет-магазине "Magic Box"? *

- Сегодня
- Несколько дней назад
- Неделю назад
- Несколько месяцев назад
- Год назад
- Ранее года назад

Оцените ассортимент компании "Magic Box" по семибалльной шкале. *

	1	2	3	4	5	6	7	
Совсем не нравится	○	○	○	○	○	○	○	Очень нравится

Опрос

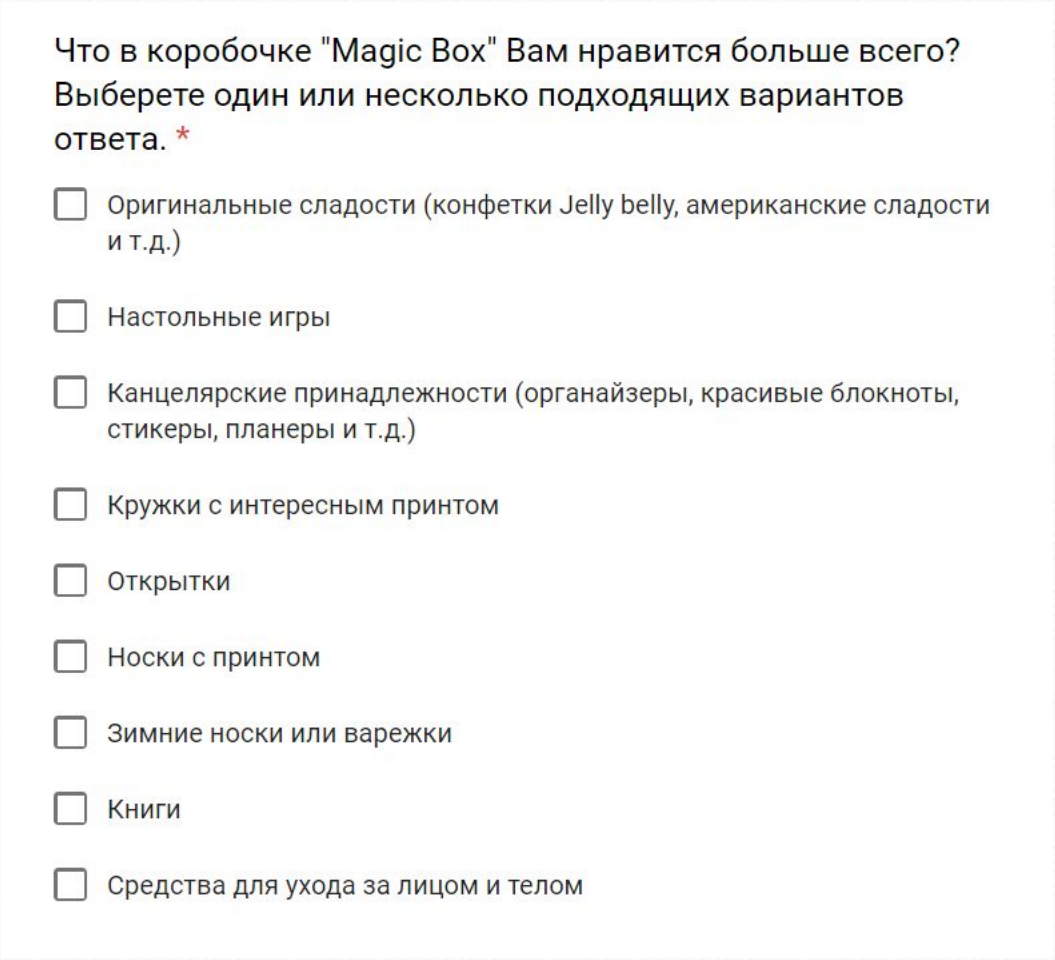
- Далее, для того, чтобы понять, какой ассортимент является наиболее предпочтительным для клиентов компании, а также от каких закупок в ближайшее время можно отказаться, чтобы сконцентрировать средства на иных товарах, были сформированы вопросы об оценке важности наличия того или иного товара в коробочке.

Вывод. 2

Исходя из данных опроса, можно сделать вывод о наиболее и наименее предпочтительных товаров в наполнении.

В нашем опросе лидирующими стали следующие варианты:

- Сладости (в 80% случаев)
- Носки (в 80% случаев)
- Книги (в 60% случаев)
- Книги (в 50% случаев)

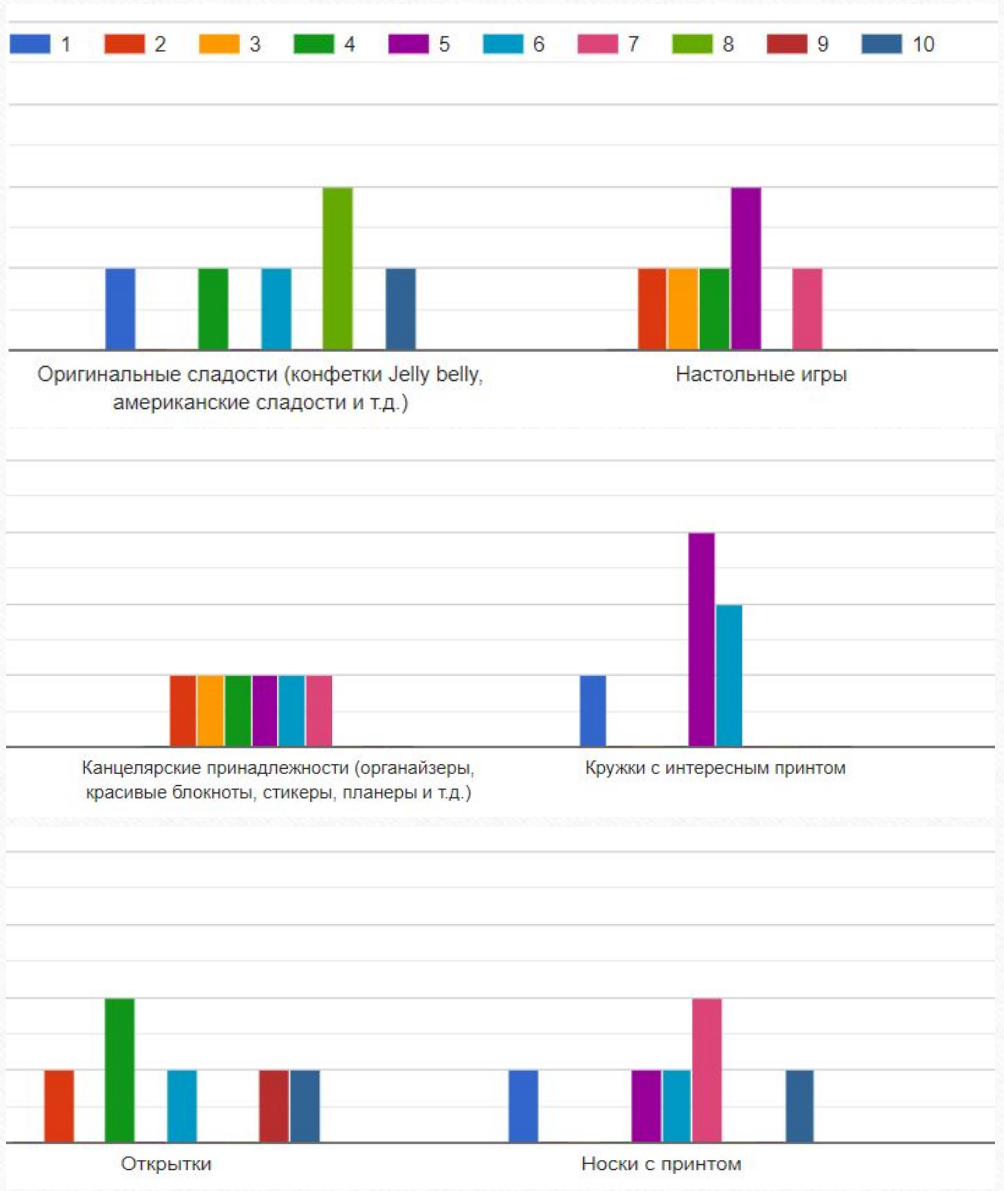


Что в коробочке "Magic Box" Вам нравится больше всего? Выберете один или несколько подходящих вариантов ответа. *

- [ ] Оригинальные сладости (конфетки Jelly belly, американские сладости и т.д.)
- [ ] Настольные игры
- [ ] Канцелярские принадлежности (органайзеры, красивые блокноты, стикеры, планеры и т.д.)
- [ ] Кружки с интересным принтом
- [ ] Открытки
- [ ] Носки с принтом
- [ ] Зимние носки или варежки
- [ ] Книги
- [ ] Средства для ухода за лицом и телом

Вывод. 3

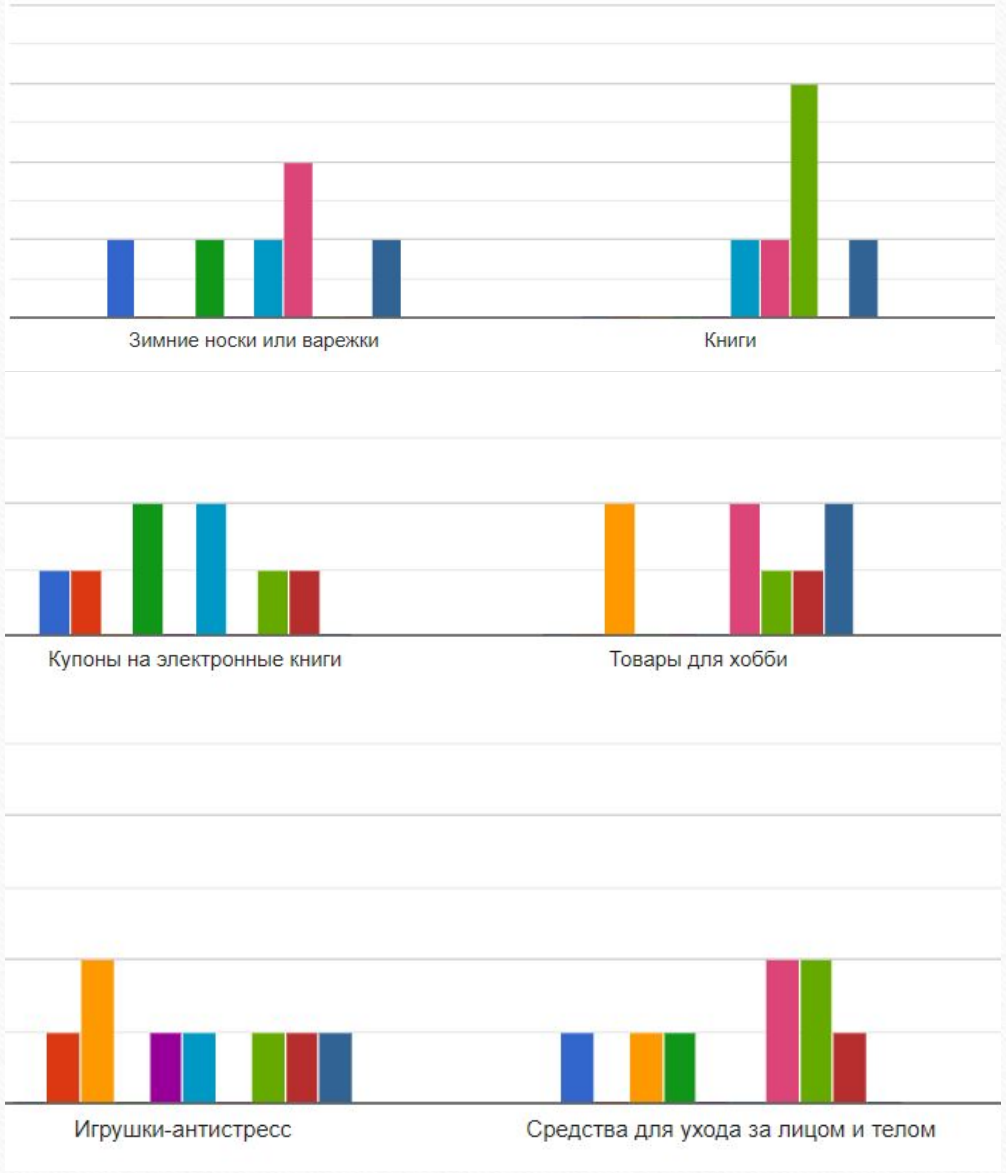
Самый непопулярный вариант ответа – средства для ухода за лицом и телом – в основном не интересует клиентов как нечто оригинальное. В следующем вопросе о важности наличия товара в наполнении коробочки однако ответы распределились неоднозначно – для части потребителей данный товар является действительно важным.



Вывод. 4

Перекрестный анализ показал, что самым популярным и значимым товаром являются:

- Оригинальные сладости
- Носки с принтом
- Книги



Вывод. 5

Наименее значимыми и значимыми товарами являются:

- Кружки
- Открытки
- Средства для ухода за лицом и телом

- Несмотря на то, что в данную категорию попали целых 3 вида товаров, все они имеют несколько самых высоких оценок. Следовательно, исключать их из ассортимента нецелесообразно, ведь мы потеряем целую группу потребителей. Однако снизить закупки мы, разумеется, в состоянии.

Спасибо за внимание!