

The background features abstract, overlapping green geometric shapes in various shades, creating a modern and dynamic visual effect. The shapes are primarily triangles and polygons, some semi-transparent, layered on a white background.

# DREAMTOY

«Целевая группа»

## **Итого результат подходов:**

*1 подход* - Мы хотим заработать за 1 год существования проекта 200 000 рублей, средняя стоимость продукта 1000 рублей, следовательно, 200 клиентов нужно найти за год.

**Покупатели: 200 человек;**

*2 подход* - Численность детей по Смоленской области на 2018 года в возрасте от 6-10 лет составляет 64 981 человек. Семьи, имеющие средний доход и выше составляют 8%.  
 $64981 * 0,08 = 5198$  чел.

С учетом средней конверсии 5% - это  $64981 * 0,05 = 260$  потенциальных покупателей  
 $260 / 12 * 10 = 217$  человек.

**Покупатели: 217 человек;**

*3 подход* - Число посетителей сайта по запросу игрушки в Смоленске купить 353 показов в месяц (по данным <https://wordstat.yandex.ru>)

С учетом конверсии  $353 * 0,05 = 17,65$  клиента в месяц

За год  $17,65 * 10 = 177$  человека

**Покупатели: 177 человек;**

С учетом всех подходов, среднее число клиентов за 1 год работы составит  $(200 + 217 + 177) / 3 = 198$  человек

	1 сегмент	2 сегмент	3 сегмент
<b>Демографические факторы</b>			
<b>Пол</b>	Ж	Ж	М, Ж
<b>Возраст</b>	18-30	25-40	20-45
<b>Социально-экономические факторы</b>			
<b>Семейное положение</b>	Не замужняя	Замужем	Любое
<b>Дети</b>	Нет	Есть	есть / нет
<b>Уровень дохода</b>	от 25 000 руб.	20 000 руб. и выше	от 25 000 руб.
<b>Социально-культурные факторы</b>			
<b>Хобби, интересы, увлечения</b>	Красота, здоровье	Дом, семья, интерьер, рукоделие	Общение, красота
<b>Узкие рынки</b>			
<b>Тип потребностей</b>	Для себя	Для дома и семьи	Для других (подарок)
<b>Тип ситуации</b>	Самовыражение	Покупка как жизненный опыт	
<b>Цель покупки</b>	Доставить себе удовольствие	Для создания уюта, для всей семьи	Приносить другим радость
<b>Частота покупок</b>	Специальная	Регулярная	Специальная
<b>Искомые выгоды</b>	Качество товара, престиж	Престиж, экономия	Престиж
<b>Интенсивность потребления</b>	Умеренный потребитель	Умеренный потребитель	Активный потребитель
<b>ТИПЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</b>	Инноваторы – энтузиасты - желание получить новый продукт раньше всех	Ранние последователи - визионеры – использование открывшихся возможностей (новинку)	Визионер-энтузиаст – желает как можно быстрее использовать открывшиеся возможности (новинку)

<p>Имя</p> <p><b>Маргарита</b></p>			
<p><b>Должность или род деятельности</b></p>	<p>Менеджер по туризму</p>		
<p><b>Возраст</b></p>	<p>23 года</p>		
<p><b>Образование</b></p>	<p>Высшее</p>		
<p><b>Отношение к инновациям</b></p>	<p>Инноватор</p>		<p>Раннее большинство</p>
<p><b>Потребительский стаж</b></p>	<p>Новичок</p>	<p>Продвинутый</p>	<p>Эксперт</p>
<p><b>Тип</b></p>	<p>Покупатель</p>		<p>Пользователь</p>
<p><b>Роль в семье</b></p>	<p>Любимая дочь</p>		

<p>Имя</p> <p><b>Светлана</b></p>			
<p><b>Должность или род деятельности</b></p>	<p>Технолог пищевой промышленности</p>		
<p><b>Возраст</b></p>	<p>30 лет</p>		
<p><b>Образование</b></p>	<p>Высшее</p>		
<p><b>Отношение к инновациям</b></p>	<p>Инноватор</p>		<p>Раннее большинство</p>
<p><b>Потребительский стаж</b></p>	<p>Новичок</p>	<p>Продвинутый</p>	<p>Эксперт</p>
<p><b>Тип</b></p>	<p>Покупатель</p>		<p>Пользователь</p>
<p><b>Роль в семье</b></p>	<p>Жена, мать</p>		

Имя	<p style="text-align: center;"><b>Дмитрий</b></p> 		
Должность или род деятельности	Предприниматель		
Возраст	27 лет		
Образование	Высшее		
Отношение к инновациям	Инноватор		Визионер-энтузиаст
Потребительский стаж	Новичок	Продвинутый	Эксперт
Тип	Покупатель		Пользователь
Роль в семье	Молодожен, отец		

Конкурент/ фактор конкурентоспособности	Наша фирма	Магазин подарков	Магазины игрушек	Швейные ателье
Цены на альтернативные товары, рублей	200 - 1300	500-1500	200-1500 и выше	1000-3000
Доход клиента	Средний и выше среднего	Средний и выше среднего	Средний и выше среднего	Выше среднего
Подход к клиенту	Индивидуальный подход	Отсутствие индивидуального подхода	Отсутствие индивидуального подхода	Индивидуальный подход
Местоположение / удаленность от клиента	Связь через социальные сети, телефон, выезд к клиенту	Наличие магазина в каждом районе города, выезд за отдельную плату	Наличие магазина в каждом районе города, выезд за отдельную плату	Наличие ателье в каждом районе города
Реклама	Социальные сети	Наружная реклама, местное телевидение, радио	Телевидение, радио, интернет	Обычно отсутствует или в виде наружной
Соответствие запросам	Полное	Частичное	Частичное	Полное

**Спасибо за внимание!**