

УСР по интернет-маркетингу

Подготовили ЭМ-192:

Коледа Алексей

Пужель Арсений

Данила Брытько

Рагимова Наталия

Тема: Технологическая платформа Интернет-маркетинга

1 персонаж.
Мужчины и
женщины 25-35
лет, работающие
в офисе. С
среднем
заработком

2 персонаж. Небольшие
компании от 2-8
человек 18-25 лет,
студенты. С заработком
ниже среднего.
Которые хотят провести
время вместе

3 Персонаж.
Мужчины и женщины
30-40 лет. С
заработком выше
среднего. У которых
нет времени или не
хотят готовить и
заказывают доставку

Проблемы:

- 1 У людей по вечерам нет времени готовить ужин, но они хотят есть дома свежеприготовленную еду.
- 2 Люди не хотят тратить время на походы по магазинам
- 3 У людей нет времени сходить на обед
- 4 Мало мест, где можно поесть большой компанией с минимальными затратами

Существующие альтернативы:

1. Покупка готовой еды в кулинарии или на вынос в кафе/ресторанах
2. Заказ на дом из кафе/ресторанов

Ценности: Быстрая доставка, блюда ресторанного уровня, средняя ценовая категория, экономия времени на готовку

УТП – волшебная формула отличного вечера: азиатская кухня от «Хотей» и классная компания

Решение прблемы:

- Быстрая доставка по всему городу и пригороду
- Наличие акций для компаний, которые хотят покушать с минимальными затратами
- Недорогие и сытные ланчи для доставки в офис
- Не нужно думать, что приготовить на ужин

Каналы продвижения

- Инстаграм
- Официальный сайт
- TikTok
- Бот в телеграмме
- Facebook
- Приложение для телефона

План расходов :

- закупка продуктов 10000/мес
- ЗП сотрудникам 11000/мес
- Аренда помещения 4000/мес
- коммунальные услуги 500/мес
- реклама 1000/мес

Основные потоки прибыли:

Акция дабл вторник

Хотей боксы по три ролла

Акция 1+1=3 роллы/пиццы

Супер креветка

Праздник живота

Закуси

Ланч

Метрики:

Количество скачек приложения

Количество пользователей

посетивших сайт

Отличия:

Авторские блюда от
профессиональных зарубежных
поваров

Телеграмм бот

Тема: Разработка стратегии Интернет-маркетинга

S – увеличить количество скачиваний приложения до 10 тысяч

M – каждый месяц привлекать 375 клиентов для скачивания приложения

A – в среднем каждый месяц 324 пользователя скачивают приложения

R – Увеличивает охват аудитории и число «горячих» клиентов

T – 1 год

Задачи по нескольким направлениям интернет-маркетинга

1. создание чат-бота для телеграмм канала
2. создания TikTok
3. «Оживление» страницы в Facebook для иностранцев



Будем отслеживать метрику Через статистику на Play market, Appstore, Яндекс.Метрика

Тема: Новые каналы продвижения в интернете

1 канал. TikTok

Так как титок сейчас популярен среди пользователей и алгоритм устроен на предпочтениях пользователя, то этот канал позволит увеличить охват заинтересованной аудитории. Понадобиться человек, который будет вести TikTok канал и участие персонала. Примерные затраты: 20 рублей за ролик. Результаты будут отслеживаться по просмотрам и при вставки ссылки на сайт или приложение, отслеживать через статистику.

2 канал. Бот в телеграмме

Около 2 млн человек пользуются телеграмом в Беларуси.

Для повышения узнаваемости бренда и стать «фишкой», чтобы выделяться среди конкурентов. Примерные затраты: 150 \$. По статистике в самом телеграме.

3 канал. Страница в Facebook

Facebook-ом пользуются иностранцы. После завершения пандемии появятся туристы. Facebook нужен, для привлечения иностранной аудитории, которая будет находиться в Гродно. Приблизительные затраты: ведение Facebook страницы буду входить в обязанности СММ-щика.

Тема: Маркетинговые исследования онлайн

Ключевые конкуренты:

Sushipizza

FoxPizza

SushiHome

СушиМания

Косвенные конкуренты:

Pizza Forno

Ш&Б

Большой буфет

МС-донер

Yellow street 17

Прямые:

ДоДо пицца

Domino's

Папа Джонс

Go-o pizza

Суши Wok

Punkroll

KOIfish

Характеристика внутриотраслевой конкуренции

Каждая компания, которая является нашим конкурентом, имеет схожие основные позиции в меню и примерно одинаковое ценообразование. Для поддержания первенства на целевом рынке, компании разрабатывают стратегии для привлечения и удержания клиентов. Запускают рекламу, где сидит их целевая аудитория и проводят ряд акций, которые могут заинтересовать потребителя.

Сравнительный анализ условий ценообразования и ценовых стратегий на примере конкурента МС Doner

- МС Doner: Цена одного Дурума 7,90 (в среду при покупке одного такого Дурума, второй на выбор в подарок). Выгодная пара для студентов 3,80 (в неё входят гамбургер, чизбургер или чикенбургер + кофе при предъявлении студенческого билета). Мега Чикен Донер (еще больше мяса) 9,50 и двойной Хелл Бургер 7,50. Комбо для студентов Кола 0,5 + Бургер 5,90 (при предъявлении студенческого билета).
- Хотей: Как привило сюда входят различные суши сеты (Хотей боксы) цены на которые варьируются от 24 рублей до 35. Праздник живота стоимостью 79,50 (туда входят запеченные роллы с креветками, и пицца) все это весом в 4100 грамм. Сет из закусок ценой в 29,90 куда входят все имеющиеся закуски весом в 890 грамм.

Сравнительный анализ дистрибуции и распределения продукта

Доставка и оплата

- **Наличными курьеру**

Можно оплатить заказ курьеру в рублях непосредственно в момент доставки.

- **Банковская карта**

Оплата банковской картой Visa или MasterCard.

Сравнительный анализ дистрибуции и распределения продукта

Служба доставки по Гродно

- Кафе Хотей по адресу Ожешко 1 закрыто на ремонт и работает только в режиме доставки.

Заказы на доставку принимаются по следующему графику:

пн-чт: 10:30-22:30

пт-сб: 10:30-00:30

вс: 10:30-23:30

Дополнительно оплачивается услуга курьера. Доставка по городу - 2,50 рублей, заказ от 25 рублей доставим бесплатно.

Стоимость доставки в пригород, а также микрорайоны Барановичи, Зарица, Лососно, Погораны, Кошевники, Грандичи - уточняйте в call-центре Хотей по номеру 7393.

- Папа Джонс: Доставка производится по телефону 7779

Ресторан работает в дневное и ночное время с 10:00 до 2:00. Сумма заказа с 10:00 до 23:00 должна составлять от 15 рублей, с 23:00 до 2:00 должна составлять от 20 рублей. При этом доставка осуществляется совершенно бесплатно. С 2:00 до 10:00 менеджеры не принимают заказы по причине технического перерыва.

Сравнительный анализ дистрибуции и распределения продукта

Условия оплаты

- Перечислить средства можно с банковской карты. Мы работаем с платежными системами «Белкарт», Visa, MasterCard.

Также можно рассчитаться с курьером наличными. К оплате принимается национальная валюта — белорусские рубли.

-

Анализ используемых технологий, качества персонала и прочих ресурсов

- Ресторан Хотей использует современные технологии в готовке, обслуживании и доставке своей продукции конечному потребителю. Для обеспечения функционирования кухни, используется новейшее фритюрное оборудование, инструменты для приготовления суши, печи для пицц и фризера помещения для хранения продукции в замороженном либо холодном состоянии. Имеется кассовое оборудование для расчета посетителей по карте или в наличном виде, техническое оснащение помещения ресторана работает в штатном режиме.
- К персоналу относятся люди, которые работают на производстве (кухне) и люди которые обслуживают посетителей на зале (официанты), а также доставщики.

SWOT-анализ конкурентов Доминос пицца

Доминос пицца

- Сильные стороны: хорошая кухня, атмосфера, дружелюбный персонал, веб-сайт адаптирован под мобильную систему.
- Слабые стороны: длительное время ожидание заказов, огромное меню, недешевая продукция.
- Возможности: создание оригинальных предложений, организация праздников, организация благотворительных мероприятий.
- Угрозы: конкуренты предлагают бесплатную доставку, конкуренты имеют специальные предложения (завтраки, ланчи).

SWOT-анализ конкурентов Ш&Б

Ш&Б

- Сильные стороны: хорошая кухня, удобные места для сидения, имеются настольные игры, красивый интерьер.
- Слабые стороны: небольшое меню, плохой веб-сайт, долгое ожидание заказов.
- Возможности: внедрение выгодных пар в систему меню, внедрение стимулирования продаж и купонов, налаживание доставки и обратной связи с потребителем.
- Угрозы: конкуренты имеют выгодные предложения, невыгодное расположение рядом с конкурентами.

SWOT-анализ конкурентов Хотей

Хотей

- **Сильные стороны:** хорошая кухня, приятная атмосфера как внутри, так и снаружи ресторана, приятная музыка, дружелюбный персонал, хороший веб-сайт.
- **Слабые стороны:** доставка, время ожидания заказов длительное, однообразие выгодного предложения.
- **Возможности:** разнообразить выгодные предложения, наладить доставку, ускориться в обслуживании.
- **Угрозы:** конкуренты пользуются большим спросом на доставку, снижение качества изготовленной продукции, рост затрат на внедрение новых выгодных предложений.

Тема: Академические ресурсы по исследованиям аудитории Интернет



- **Краткое:** Мужчины и женщины 25-35 лет, работающие в офисе. С средним заработком.
- **Полное:** Мужчины и женщины 25-35 лет, живущие в городе или пригороде. Работают в офисе либо на дому. Любят азиатскую и американскую кухню. Большую часть времени проводят за телефоном или компьютером. В свободное время сидят в социальных сетях. Хотят вкусно и недорого перекусить.



- **Краткое:** Мужчины и женщины 30-40 лет. С заработком выше среднего. У которых нет времени или не хотят готовить и заказывают доставку
- **Полное:** Мужчины и женщины 30-40 лет, живущие в городе или пригороде. Много работают и у них не хватает времени или нет желания готовить, то они заказывают доставку. Любят азиатскую кухню. В свободное время «серфят» в инстаграме. Хотят попробовать ресторанные блюда дома.

Емкость рынка

В день в среднем 107 заказов. В год $107 * 365 = 39\ 055$ заказов. На доставку 27 рублей за заказ. В год $27 * 39\ 055 = 1\ 054\ 485$ рублей.

Характеристика сегментов

Самым оптимальным вариантом для поиска, будет Инстаграм.