

государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Самарской области «Самарский торгово-экономический колледж»

# **БИЗНЕС – ПЛАН Модуль 2**

## **Целевая аудитория**

# **Эвент агентство «Счастливые моменты»**

Авторы проекта: Холматова Бону Ёрматовна  
Щербатова Нина Владимировна.

Руководитель: Сазанова Илона Евгеньевна

## Сегментация рынка «Счастливые моменты

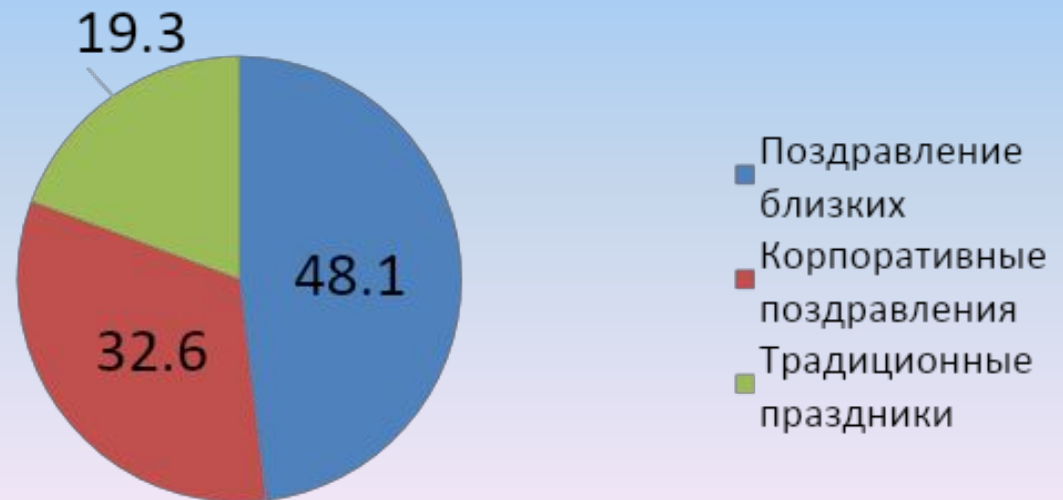
B2C	B2B
Основная целевая аудитория родители детей от 3 до 18 лет. Женщины и мужчины в возрасте от 21 до 60 лет	Рестораны, кафе, детские площадки, парки, развлекательные центры

## Возрастная структура населения города Самары:

<b>Годы</b>	<b>Все население</b>	<b>Моложе трудоспособного</b>	<b>Трудо - способное</b>	<b>Старше трудоспособного</b>
<b>2018</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>	<b>61,2%</b>	<b>21,8%</b>
<b>2019</b>	<b>100%</b>	<b>16,6%</b>	<b>62%</b>	<b>21,4%</b>
<b>2020</b>	<b>100%</b>	<b>16,4%</b>	<b>62,4%</b>	<b>21,2%</b>

# Сегментация целевой аудитории по потребностям

Потребители	Характеристика целевой аудитории	Доля рынка, %
«Поздравление близких»	Поздравление родственников, которые находятся далеко, или нет возможности поздравить	48,1
«Корпоративные поздравления»	Предпочитают стихи на заказ, поздравительная атрибутика	32,6
«Традиционные праздники»	Заказывают чек лист на проведение праздника, сопровождение праздников	19,3



## Сегментация целевого рынка по методике 5 W

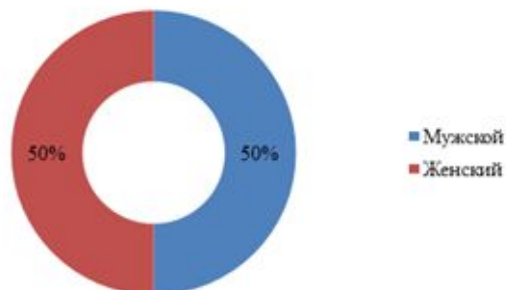
Вопрос	Способ сегментации	
	B2C	B2B
What?/ Что?	Услуга поздравление, чек лист	Стихи на заказ, поздравительная атрибутика, видео поздравление
Who?/ Кто?	Мужчины и женины всех возрастов	Юридические лица, которым требуется event услуга
Why?/ Почему?	Желание разнообразить порадовать своих близких, уделить им внимание	Желание разнообразить комплекс услуг
When?/ Когда?	Круглогодичный бизнес, Круглосуточно на сайте и в соц.сетях	Часы работы ООО с 9.00 до 21 .00
Where?/ Где?	онлайн – сайт «Счастливые моменты» <a href="https://www.instagram.com/schastlivymomentymoscow/">https://www.instagram.com/schastlivymomentymoscow/</a> Счастливые моменты, группы в соц.сетях.	

## Покупатели и потребители услуг «Счастливые моменты»

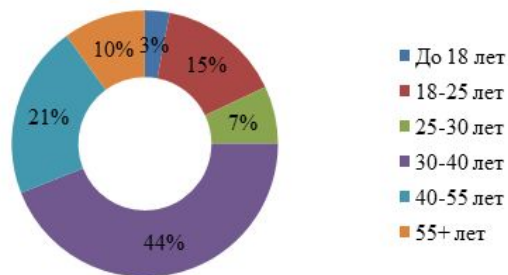
	Покупатели услуги	Потребители услуги
B2C	Мужчины и женщины в возрасте от 21 до 60 лет – Родители детей в возрасте от 3 до 18 лет	Пожилые женщины, мужчины, дети, желающее получить внимание
B2B	Владельцы, администраторы Кафе, рестораны, развлекательные центры	Посетители ресторанов, кафе, детских площадок – желающие разнообразить спектр услуг

# ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК

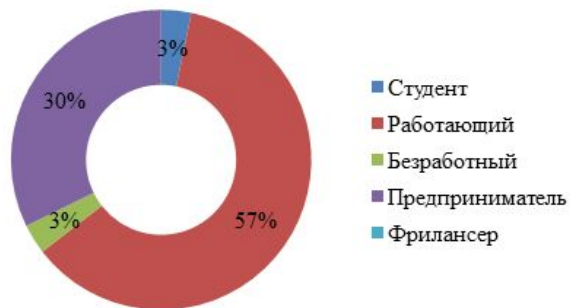
## Пол



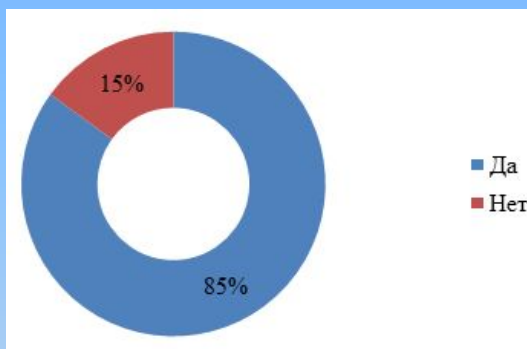
## Возраст



## Род деятельности



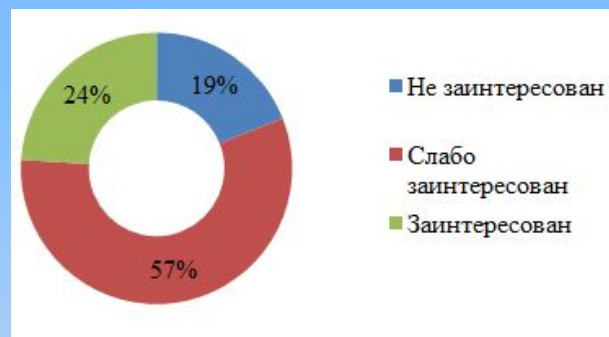
## Знакомы ли вы с деятельностью праздничных агентств?



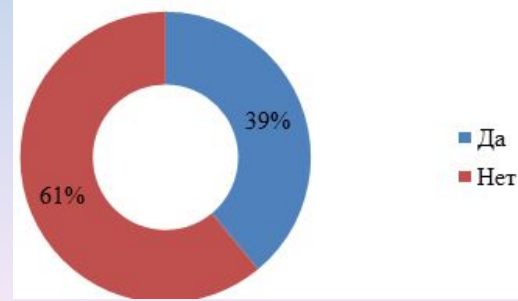
## Какую услугу вы бы предпочли?



## Заинтересованы ли вы в изготовлении индивидуальной праздничной атрибутики?



## Приходилось ли вам пользоваться услугами эвент агентств?



## Портрет потребителя для рынка B2C

Показатель	Значение
<b>Географический</b>	
Место проживания	г.о. Самара
<b>Социально-демографический</b>	
Возраст/пол	Дети от 3 до 18 лет, м и ж от 18 до 65+
Гендерный признак	Мужчины и женщины
Уровень дохода	Уровень дохода родителей выше 20000,00
<b>Психографический</b>	
Образ жизни	активный
Тип личности	Увлекающаяся натура
<b>Поведенческий</b>	
Повод для использования услуги	Получить внимание
Интересы	творчество
Принцип выбора услуги	Любовь к близким
Типичные проблемы, которые может решить товар	Уделить внимание родным

## Портрет потребителя для рынка B2B

Признак сегментирования	Значение
<b>Географический</b>	
География бизнеса	Самарская обл., г.о. Самара
География деятельности	Локальный рынок
<b>Демографический</b>	
Тип рынка	коммерческий
Размер бизнеса	Малый, средний
<b>Микросегментация</b>	
Вид деятельности	сфера услуг
Назначение покупки	потребности бизнеса, расширить спектр услуг, досуг
Структура покупки	централизованная
Решение о покупке	Желание разнообразить досуг и развлечение