

БИЗНЕС – ПЛАН

Модуль 3 Маркетинг

«Конверсия»

Авторы проекта:

Собенин Степан Илясов Владислав

Руководитель: Сазанова Илона Евгеньевна

Развитие организационной структуры «Конверсия»



Задачи проекта

Краткосрочные	Среднесрочные	Долгосрочные
<p>Открыть ООО «Конверсия»</p> <p>получить грант на развитие бизнеса 250 000</p> <p>Запустить бизнес</p> <p>Получать выручку 180 000 руб. в мес.</p> <p>Настройка рекламы на свой сайт и группы.</p>	<p>Увеличение штата профессиональных сотрудников</p> <p>автоматизация процесса приема заявок.</p> <p>Ежемесячный рост выручки, охват большей доли рынка</p>	<p>продажа франшизы, продажа онлайн обучения, продажа записанных вебинаров</p>

Рекламная модель DIBABA

D = выявить потребности и желание ЦА - получение онлайн компьютерной помощи, ремонт диагностика компьютера, запуск бизнеса

I = показать потребности в рекламе – данный продукт еще отсутствует на рынке услуг, поэтому необходимо рассказать о нем потребителям создаём: группы в соц. сетях подогревает интерес целевой аудитории. Наш заголовок « Конверсия - Ваш проводник в мире технологий», он подогревает интерес наше УТП компьютерная помощь онлайн с «Конверсия» наши клиенты хотят знать, как они могут быстро решить проблемы с компьютером, а также продвижение бизнеса

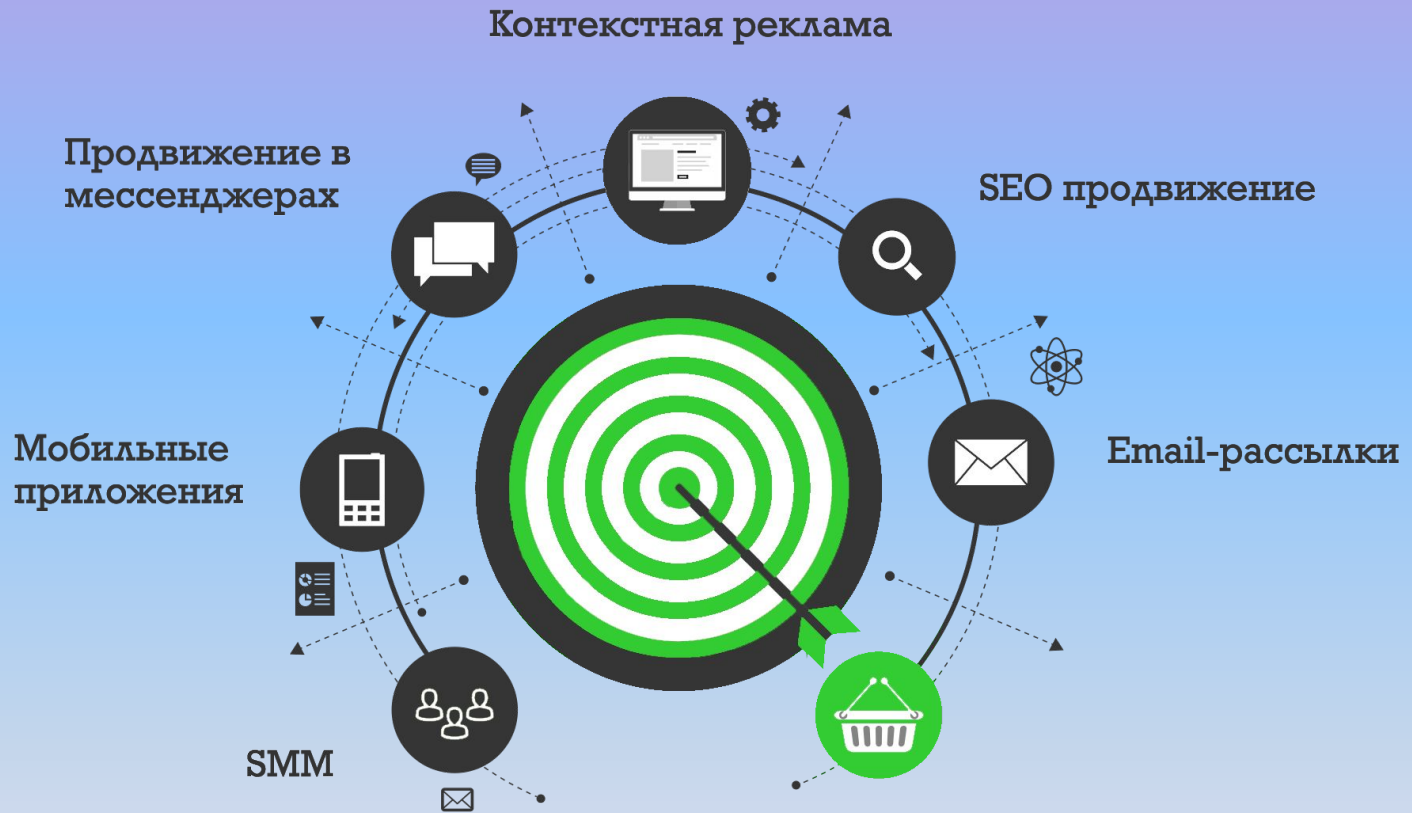
B= подтолкнуть клиента к определенным выводам – «Конверсия» - увеличит конверсию заявок на вашем сайте

A = спрогнозировать реакцию аудитории – обращение, заказ

B = вызвать желание купить услугу- Мы решение ваших проблем в мире технологий

A = создать условия для покупки – «Кликни сюда и мы перезвоним тебе в удобное время», оставь заявку на сайте, заполни форму в «Айклайнклиентс»

Продвижение Рекламных компании



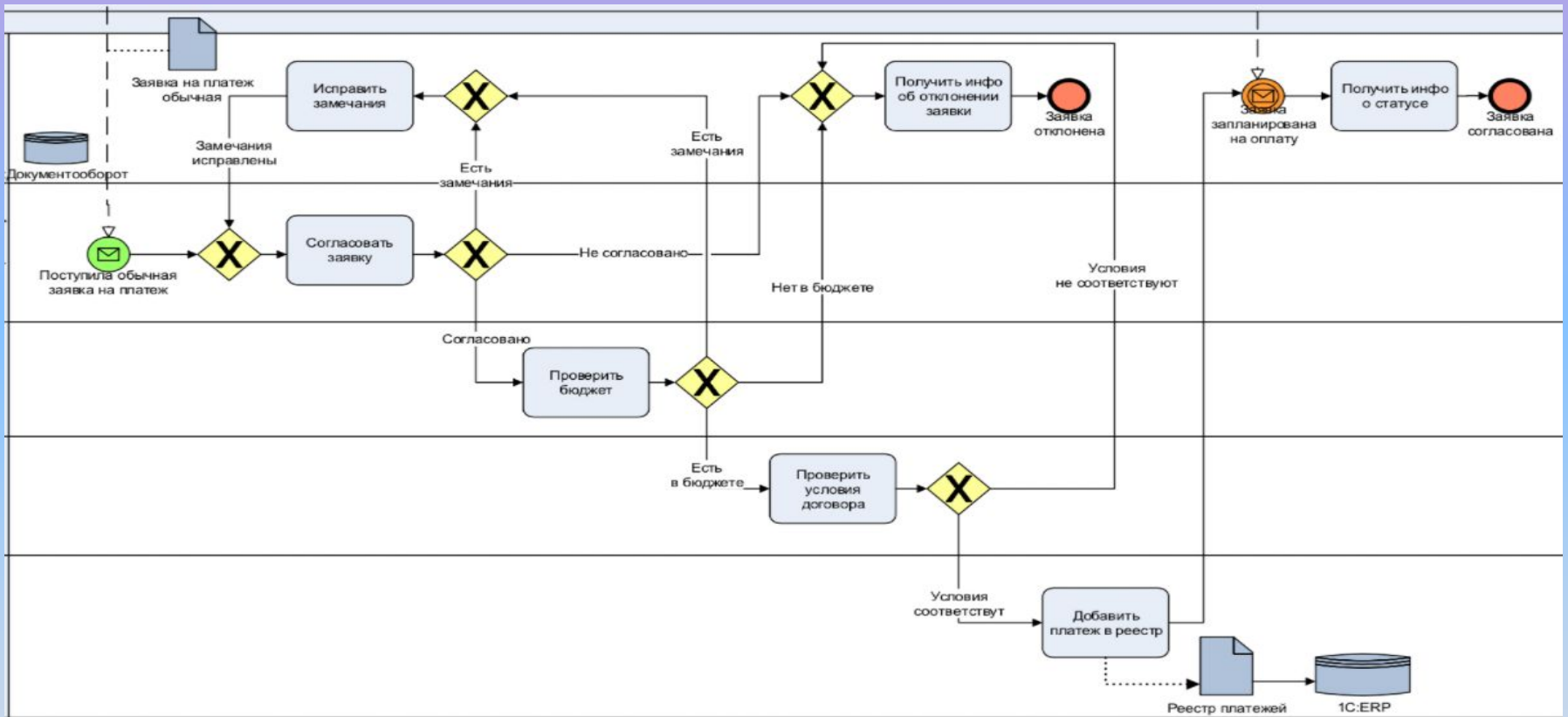
Стратегия маркетинга

Товар/рынок	Старый товар	Новый товар
Старый рынок	Проникновение на рынок	Развитие товара
Новый рынок	Развитие рынка	Диверсификация



Каналы сбыта

ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ



Прием заявки на запуск таргетинга

Устойчивое развитие

1. Постоянно совершенствовать маркетинговые стратегии
2. Нарабатывать большую базу клиентов, за счет не дорого услуги
3. Постоянное повышение навыков сотрудников за счет их обучения
4. Добавлять новые более дорогостоящие услуги, продавать их потенциальным клиентам и тем клиентам, которые уже пользовались услугами нашей компании.
5. Расширять штат сотрудников для более качественной проработки каждой услуги
6. Партнерство с компаниями, у которых Целевая аудитория схожа с нашей, при каких то условиях обмен базами клиентов.
B2B

Модель Остервальдера

<p>ПАРТНЕРЫ Программное обеспечение Microsoft Office 2019 Home and Student x32/x64 esd , AnyDesk для Windows / Canva. Корпоративная связь (Мегафон) Интернет провайдер (Дом. Ру.) Коммунальные поставщики (Самараэнерго, гор водоканал, Самрагаз), Типография (печать визиток, флаеров)/ Агентство недвижимости «Квартирник, Аренда квартир»</p>	<p>ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Деятельность по ОКВЭД: 95.1 — ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования Компьютерная помощь, продвижение бизнеса, консультация и ремонт компьютерной техники онлайн</p> <p>РЕСУРСЫ: Помещение, столы, стулья, шкафы, компьютеры, принтер. Персонал (директор, менеджеры, аниматоры, водители, видео операторы), Финансы кредит в банке ПАО Сбербанк России под 15% годовых 248510 рублей.</p>	<p>УСЛУГИ Настройка, запуск, переустановка программ на компьютере удаленно, консультация, создание и продвижение сайта, создание и продвижение социальных сетей, реклама</p>	<p>ЦЕННОСТИ: честность, адресная помощь, скорость, сопровождение.</p> <p>КАНАЛЫ СВЯЗИ Интернет, телефон, социальные группы (Vk, Instagram Fb), сайт «конверсия», мессенджеры WhatsApp, Viber. Электронная почта.</p>	<p>СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ B2C мужчины и женщины, от 18 до 60 у которых сломался компьютер, и они нуждаются в консультации , ремонте, удалении вирусов, установке программ B2B руководители мелкого и среднего бизнеса, которым необходимо настроить рекламу в социальных сетях, разработать сайт и запустить рекламу.</p>
<p>РАСХОДЫ: Оборудование + офис, Регистрация компании, Оформление аккаунта групп в соц сетях, реклама, Обучение оформление соц. Групп 2 человек, Кей коллектор Операционные расходы, Домен, Заработная плата сотрудников постоянная, Налоги с официальной, Заработная плата сдельная, Флекс би, Коммунальные платежи (свет, интернет), Офисные расходы (аренда), ЦРМ, Рекламный бюджет</p>			<p>ДОХОДЫ: Выручка Создание Яндекс директ консультация и установка программ Таргет реклама Премиум Сайт Визитка "стандарт" Сайт визитка "Премиум" Сайт Qviz</p>	

Доклад окончен, спасибо за внимание!!!!