



БЕРЕЗА МАРКЕТ

ПЕРВЫЙ В РОССИИ МАРКЕТПЛЕЙС ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОДЕЖДЫ ИЗ ИНСТАГРАМ

КОМАНДА ПОДБЕРЕЗОВИКИ

Анна Иванова

Физфак, 3
курс

Эксперт в моде

Полина Кащеева

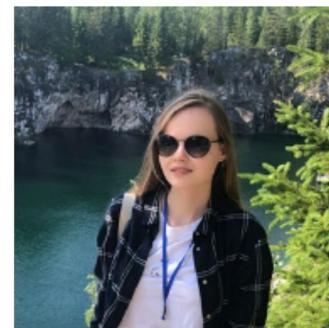
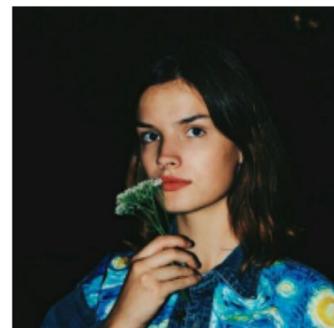
Химфак, 3
курс

Нашла и подключила 3
магазина

Ксения Андреева

Химфак, 6
курс

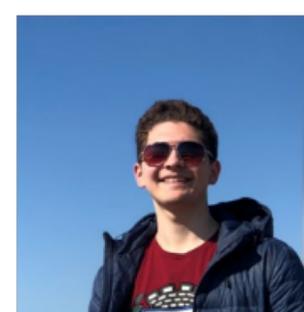
Драйвер команды и
основной генератор
идей



Ирина Ларина

ФФМ, 5
курс

Исследователь
целевой
аудитории



Камилла Ямилева

ФФМ, 5
курс

Слайдмейкер и спикер

Михаил Муляр

ВМК, 3
курс

SEO и главный мотиватор
команды

Анвар

Валиев
Физфак, 3
курс

Капитан команды, СТО

МЫ ОПРЕДЕЛИЛИ ПРОБЛЕМАТИКУ

ПОКУПАТЕЛИ НЕ МОГУТ НАЙТИ КЛАССНЫЕ ВЕЩИ, А ПРОДАВЦЫ НЕ НАХОДЯТ СВОИХ КЛИЕНТОВ

Клиент



- 1) Процесс поиска занимает слишком много времени и не дает эффективного результата
- 2) Клиент не доверяет условиям покупки: перевод карту / условия возврата и обмена

Магазин



- 1) Магазины теряют до 30% прибыли из-за недоверия клиентов к бренду (если бренд принимает оплату через онлайн-переводы)
- 2) Затраты на продвижение и повышение узнаваемости бренда не соответствуют ожидаемому результату

И ПОДТВЕРДИЛИ ГИПОТЕЗЫ

ИССЛЕДОВАНИЕ КОМАНДЫ ПОКАЗАЛО (N=30 ПОКУПАТЕЛЕЙ И N=28 ПРОДАВЦОВ):

B2C



63% совершали покупку в Инстаграм хотя бы 1 раз

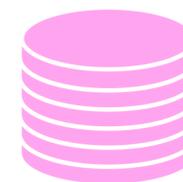


84% респондентов уставали искать нужный товар в Инстаграме



76% респондентов предпочитают онлайн-шоппинг, особенно в период пандемии

B2B



52% магазинов просили внести предоплату на карту посредством онлайн-перевода



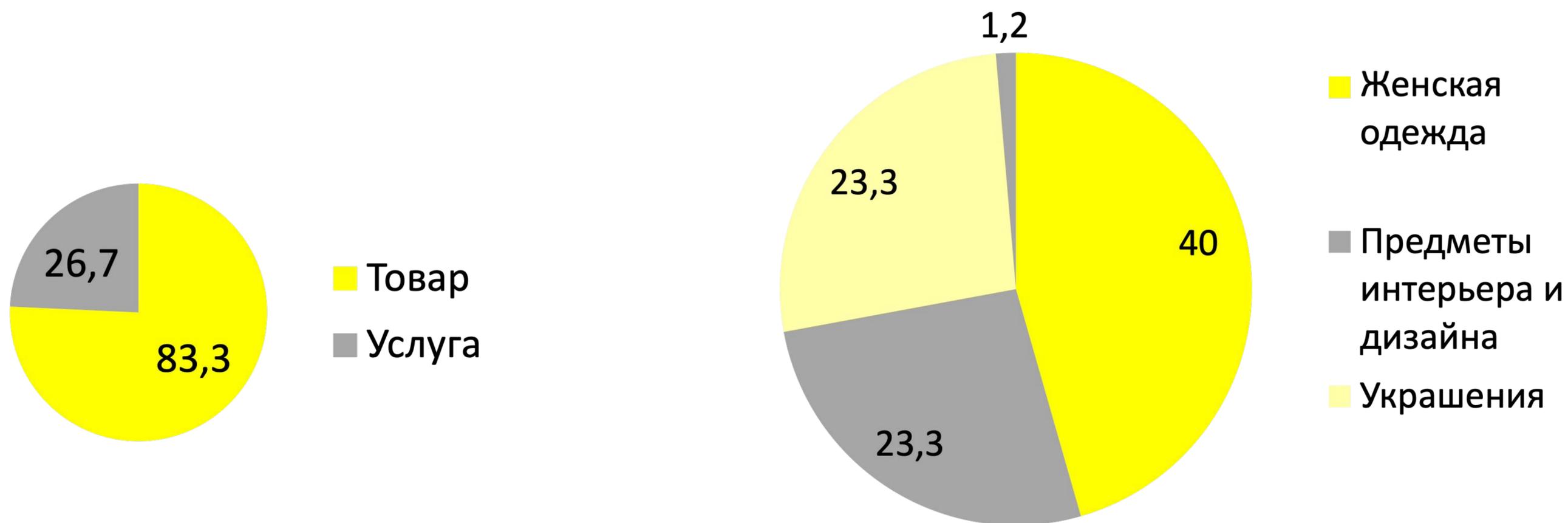
71% магазинов ответили, что таргетированная реклама принесла менее 20% Лидов



50% аккаунтов не имеют свой сайт

ВЫБРАЛИ СЕГМЕНТ

ОПРОС СРЕДИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНСТАГРАМ (N=60) :



35% опрошенных купили вещи из категории "Женская одежда", 25% — "Украшения"

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

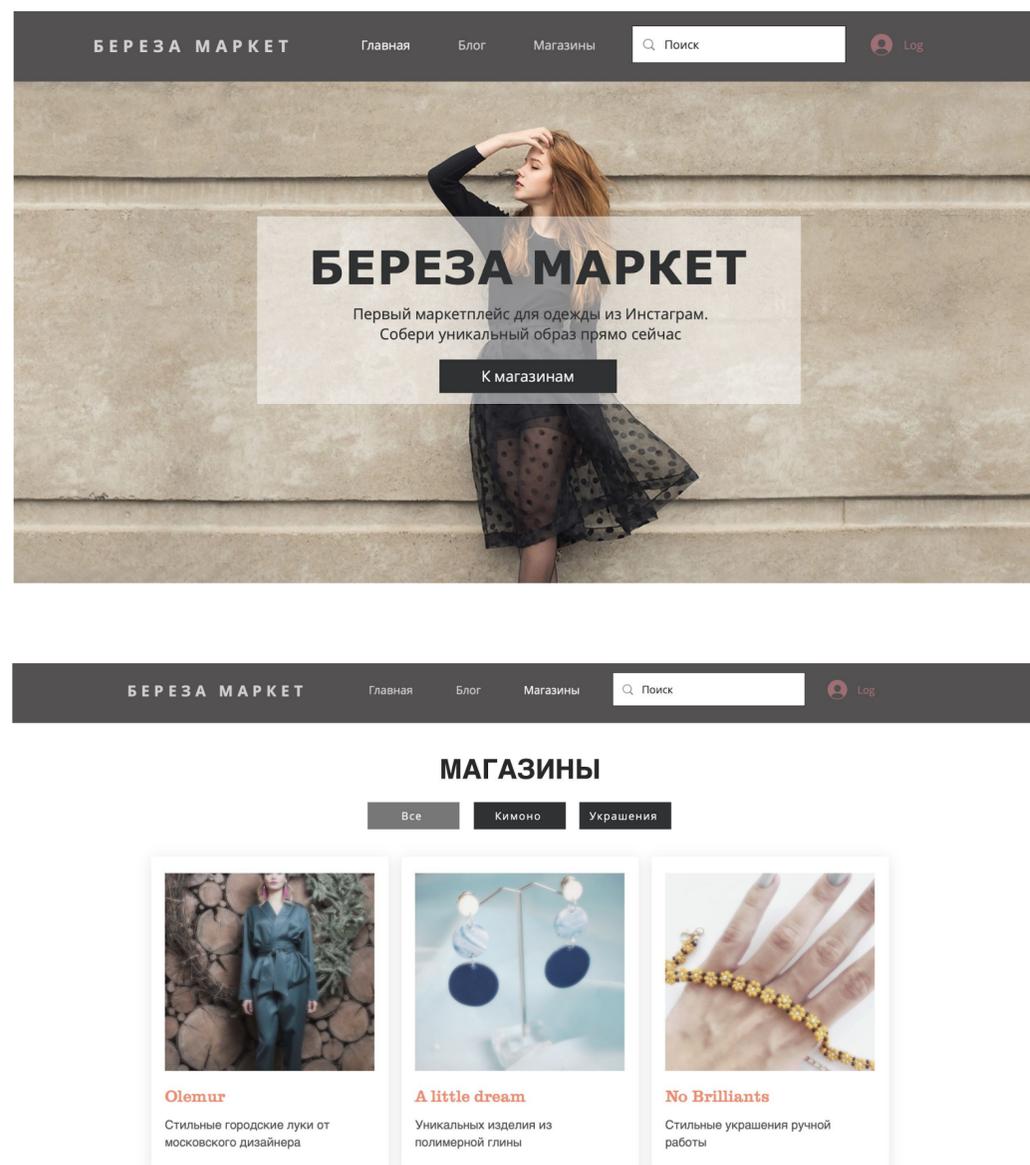


- **Девушка, не замужем, 28 лет**
- **Зарабатывает в среднем 60000-120000 руб**
- **Совершает покупки в Instagram 1-2 раза в месяц**
- **Предпочитает совершать покупки онлайн**
- **Основывается на мнении друзей**
- **Не любит писать в Direct, чтобы узнать подробности о товаре**



- **Меньше 100k подписчиков**
- **Нет своего сайта**
- **Оплата переводом на карту**
- **От 5000 до 100000 рублей за вещь**
- **Нет подробного описания товара**
- **Нет отзывов**

ПРЕДЛОЖИЛИ РЕШЕНИЕ



<https://www.berezamarket.ru>

ОПРЕДЕЛИЛИ КОНКУРЕНТОВ

- Только для продавцов, зарегистрированных как ИП или юр. лицо
- Минимальное число товаров – 50
- Высокие требования к качеству фотографий



- Широкий ассортимент товаров
- Защита качества



- Нет подтверждения безопасного продавца
- Нет системы обратной связи, ОТЗЫВОВ
- Широкий ассортимент одежды российских дизайнеров
- Регулярные статьи о трендах

- Наличие зарегистрированной торговой марки, ИП
- Обязательное подключение к системе ЭДО
- Жесткая система штрафов



- Лидер среди российских маркетплейсов
- Развитая сеть доставки

ПОСТРОИЛИ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Название проекта: Береза маркет

Проблемы и альтернативы

1. Неудобный поиск
2. Отсутствие гарантий от магазина и недоверие пользователей
3. Малая информативность Instagram страниц

Решение

1. Удобный поиск и каталог товаров по Instagram
2. Подробное описание товаров и услуг, предлагаемых Instagram аккаунтами

Ключевые метрики

- Количество:
1. Проданных товаров
 2. Подключенных магазинов
 3. Активных пользователей
 4. Переходов на Instagram-аккаунты

Уникальная ценность

Первый настоящий маркетплейс для Instagram с удобным поиском.

Хорошие канал продаж для магазинов и продвижение бренда.

Скрытое преимущество

Работа как с физическими лицами, так и с юридическими

Каналы продвижения

- Реклама в сети Instagram:
1. Магазины-партнеры
 2. Таргетированная реклама

Сегменты потребителей и ранние последователи

1. Покупатели из типичного портрета ЦА
2. Магазины с недооцененными брендами

Структура издержек: затраты на продвижение

Потоки прибыли: размещение магазина на сайте, продвижение (тарификация), дополнительные услуги

СОЗДАЛИ МЕДИА-ПЛА

Бюджет: 350 000 руб

Таргетированная реклама: 7 000
руб/мес

Ежемесячная реклама у
микроинфлюенсеров: 30 000
руб/мес



РАЗРАБОТАЛИ МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ

Базовый тариф

Бесплатно

- Размещение Вашего магазина в нашем каталоге
- 7 позиций для Ваших товаров с полным описанием

Премиум тариф

1000 руб/мес

- Размещение Вашего магазина в нашем каталоге
- 50 позиций для Ваших товаров с полным описанием
- Описание и история Вашего бренда, подготовленная нашим редактором совместно с Вами
- Появление в рекомендациях для пользователей 1 раз в месяц

Бизнес тариф

5000 руб/мес

- То же, что и в Премиум, но с неограниченным количеством товаров
- Ежемесячный пост в нашем блоге, с товарами только Вашего бренда
- Развернутый отзыв эксперта на Ваш магазин по согласованию с Вами

Внешние источники

Размещение **баннерной рекламы** на сайте

Дополнительные услуги продавцам

Наш **фотограф** для Ваших товаров — 5000 руб/ 50 позиций, размещение **поста в блоге** — 1000 руб, **докупка позиций** — 1000 руб/ 50 позиций

И ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ

MVP НА ПЛАТФОРМЕ WIX ОКУПИТСЯ ЧЕРЕЗ 2 МЕСЯЦА

	в мес	
Доход	15000	руб
Себестоимость	0	руб
Постоянные расходы	13500	руб
Реклама	7000	руб
Налог на прибыль	3000	руб
Модерация работы	3000	
Резерв	500	руб
Денежный поток	1500	руб
Вложения	1800	руб
Домен	800	руб
Премиум тариф викс	1000	руб
Продвижение	5000	
Окупаемость	2	мес
Зарабатываем на всех	1500	руб

	В 1 месяц	В 3 месяц	В 6 месяц	В 9 месяц	В 12 месяц	На конец 1 года
Количество посещений	30	150	300	450	600	750
	1 посетителя в день	5 посетителей в день	10 посетителей в день	15 посетителей в день	20 посетителей в день	25 посетителей в день
Затраты на продвижение	5 000	10 000	10 000	7 000	7 000	7 000
CAC	167	67	33	16	12	9
LT	1-2 чека/мес с клиента (берем LT 1 год)					
LTV	3 750					
Средний чек	2 500					
Денежный поток	1 688	8 438	16 875	25 313	33 750	42 188
Конверсия посетителя в клиента	0,015					

ВЫВОДЫ

- 1) Мы изучили особенности онлайн магазинов и маркетплейсов
- 2) Разобрались в основах цифровой экономики
- 3) Научились определять ЦА
- 4) Научились строить различные модели
- 5) Стали отличной командой