

Маркетинг план

Онлайн-школы английского языка

@oge_voronkova_ov

[Taplink.cc/oge_voronkova_ov](https://taplink.cc/oge_voronkova_ov)

План

1. Анализ рынка и конкурентов
2. Анализ продукта
3. Анализ ЦА
4. Маркетинговая воронка
5. Декомпозиция трафика

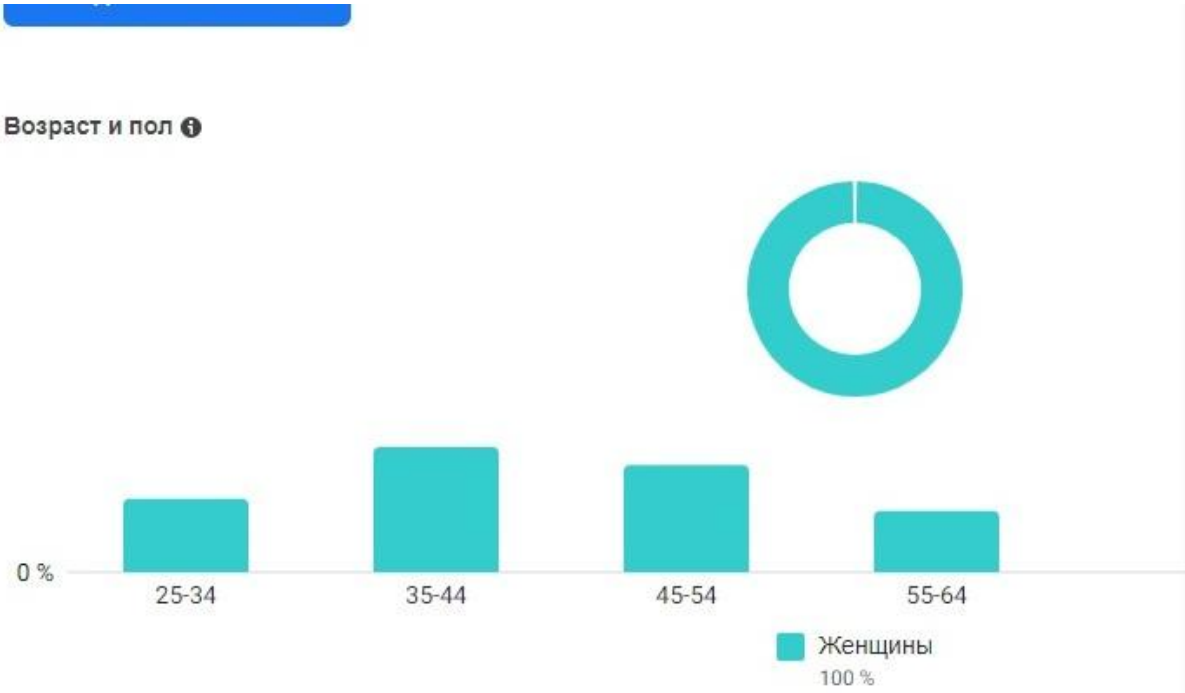
Анализ рынка и конкурентов

- EST анализ рынка – определение вектора развития
- Анализ Яндекс.Вордстат и Google.Планировщик
- Анализ деловых изданий с целью опред объема рынка
- Анализ digital-показателей: Similar Web, SpyWords, KeySo, Megaindex.

Анализ деловых изданий с целью определения объема рынка

- По данным тех-то и того-то
- Рынок растущий. Все больше людей ищут школы английского в погоне за уникальностью и качеством. А значит все больше мастеров находят своих клиентов.
- Рынок зависит от общего благосостояния общества.
- Сейчас рынок оценивается в 3 млрд долларов.

Анализ Facebook Audience Insights



Возраст
25 — 64

Пол
Женщины

Интересы
Бисероплетение

Язык
Добавьте язык

Посмотрите ваши аудитории в Ads Manager

[Создать аудиторию](#)

[Сбросить фильтры](#)

Анализ продукта.

1. Смысловой

- Соответствует ли продукт ожиданиям аудитории?
- Оффер
- Лид-магнит
- Триггер доверия
- Понятное позиционирование компании и ее места на рынке
- Есть ли конечная ценность до/после

Анализ продукта

2. Визуальный

- Продукт в первые 3 сек
- Привлекательность упаковки
- Удобство упаковки при использовании
- Желание делиться упаковкой
- Фирменный почерк

Анализ продукта

3. Технический

- Техническая инфраструктура работает корректно.
- Инфраструктурой кто-нибудь кроме программиста пользуется?
- Сайт удобный и интуитивно понятный.
- Корректно ли отображается наш продукт на всех носителях.
- Сайт адаптивен. Хорошо смотрится и на компьютере, а на телефоне. Сайт кроссбраузерный. Корректно открывается на разных браузерах.
- Соответствует ли он техническим стандартам 21 века.

Анализ продукта

4. Ценообразование продукта

- . Выбор тарифа.
- Клиенту предлагается на выбор тарифы на разные период времени (3, 6 и 12 месяцев) Разным сопровождением (с проверкой и без). Наиболее выгодным (средним) предложением является покупка курса на 12 месяцев без проверки.
-
- 2. Разница между 1 и 2 тарифом в кол-ве д.б.колоссальной, а в цене небольшой. Между 2 и 3 наоборот.
- 1. Курс без проверки на 3 мес — 7990р.
- 2. Курс без проверки на 12 мес. - 8990р.
- 3. Курс с потоком (с проверкой) — 17990р.
- Разница между 2 и 3 предложениями только в наличии проверки педагогом.
- 3. все удобные способы оплаты.
- Да, оплата любая.
- 4. рассрочка или кредит.
- Есть возможность рассрочки. Всегда можно поговорить с менеджером и решить вопрос с оплатой.
- 5. Удобная система скидок..
- На сайте не указана никакая система скидок. Но в комментариях упоминается телеграмм-канал, где бывают выгодные предложения.

Анализ продукта

5. Маркетинговая воронка

- Подготовлен продающий сайт вот ссылка (наименование ссылки)
- Реклама в Яндексe.
- Да, в Яндекс выходит на первой строчке.
- На сайте предлагают бесплатный набор уроков.
- При оставлении заявки не попадаю в чат-бот. Только предоставляю контакты.
- Отдел продаж не связался.
- После попытки купить курс и ухода со страницы, пришло смс с номером заказа, ссылкой на курсы по этого раздела и бесплатным телефоном.
- Предложил бесплатный расчет – нет.
- Все расчеты на сайте. Нет необходимости.
- Подготовили расчет – нет. Нет необходимости.
- Убеждают на покупку – нет.
- Мягко напоминают с помощью смс.
- Вывод: маркетинговой воронки нет. Только хорошее привлечение на сайт. Лид-магнит. Выбор тарифа. Привлекательный продукт. Понятная маркетинговая воронка и воронка продаж.

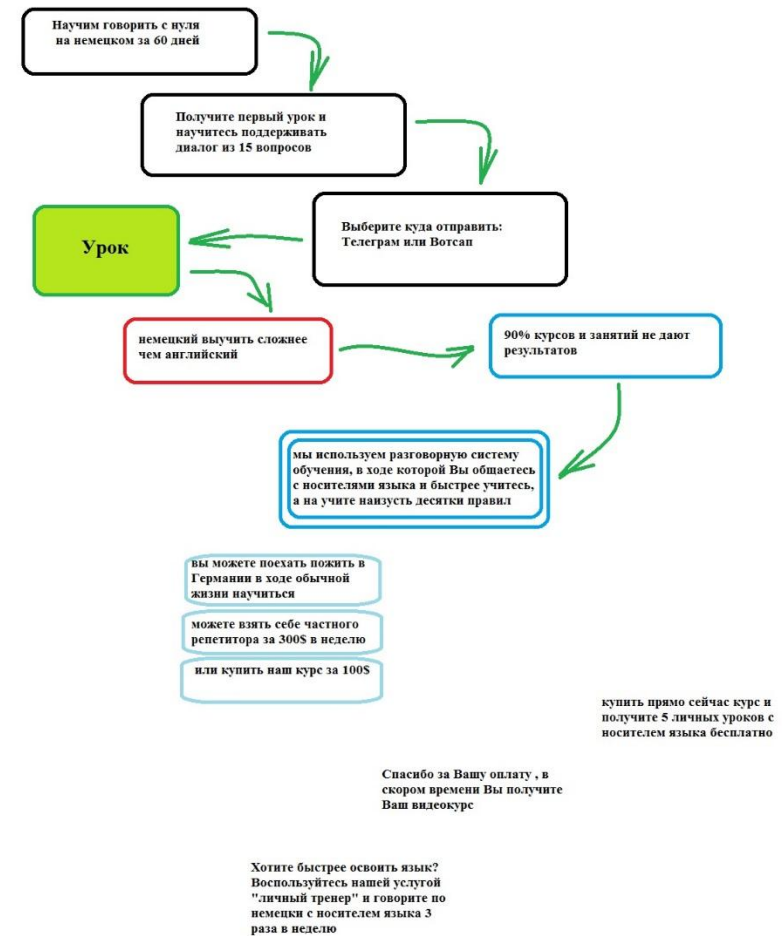
Анализ ЦА (целевой аудитории) по технологии 5W

| | Сегмент 1 | Сегмент 2 | Сегмент 3 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| What? (Что?) | | | |
| Who? (Кто?) | | | |
| Why? (Почему?) | | | |
| When? (Когда?) | | | |
| Where? (Где?) | | | |

- Формат спроса продукта
- 3-5 триггеров
- Психотипы ЦА

Маркетинговая воронка

- Оффер
- Лид-магнит
- Прогрев
- Продажа
- Core product
- Кросс-продажа
- Рекуррентная продажа
- Работа с теплой базой



Декомпозиция трафика

- Стоимость клика
- Декомпозиция трафика

| Показатели | Школа Английского языка |
|--|-------------------------|
| Средний чек, руб. | 13700 |
| маржинальность, %/100 | 0,337 |
| конверсия сайта | 0,07 |
| конверсия отд.продаж | 0,3 |
| Бюджет на маркетинг, от прибыли | 0,23 |
| Цель компании (в чистой прибыли), руб. | 1000000 |
| | |
| Чистая прибыль 1 продажи, руб | 4616,9 |
| Посетителей сайта | 10343 |
| | |
| кол-во продаж | 217 |
| Цена продажи, руб. | 1060 |
| Кол-во лидов | 722 |
| Цена лида, руб. | 319 |
| Кол-во кликов | 10343 |
| Цена клика, руб. | 22 |
| Бюджет на рекламу, руб. | 230000 |
| Окупаемость инвестиций, ROI, % | 535 |