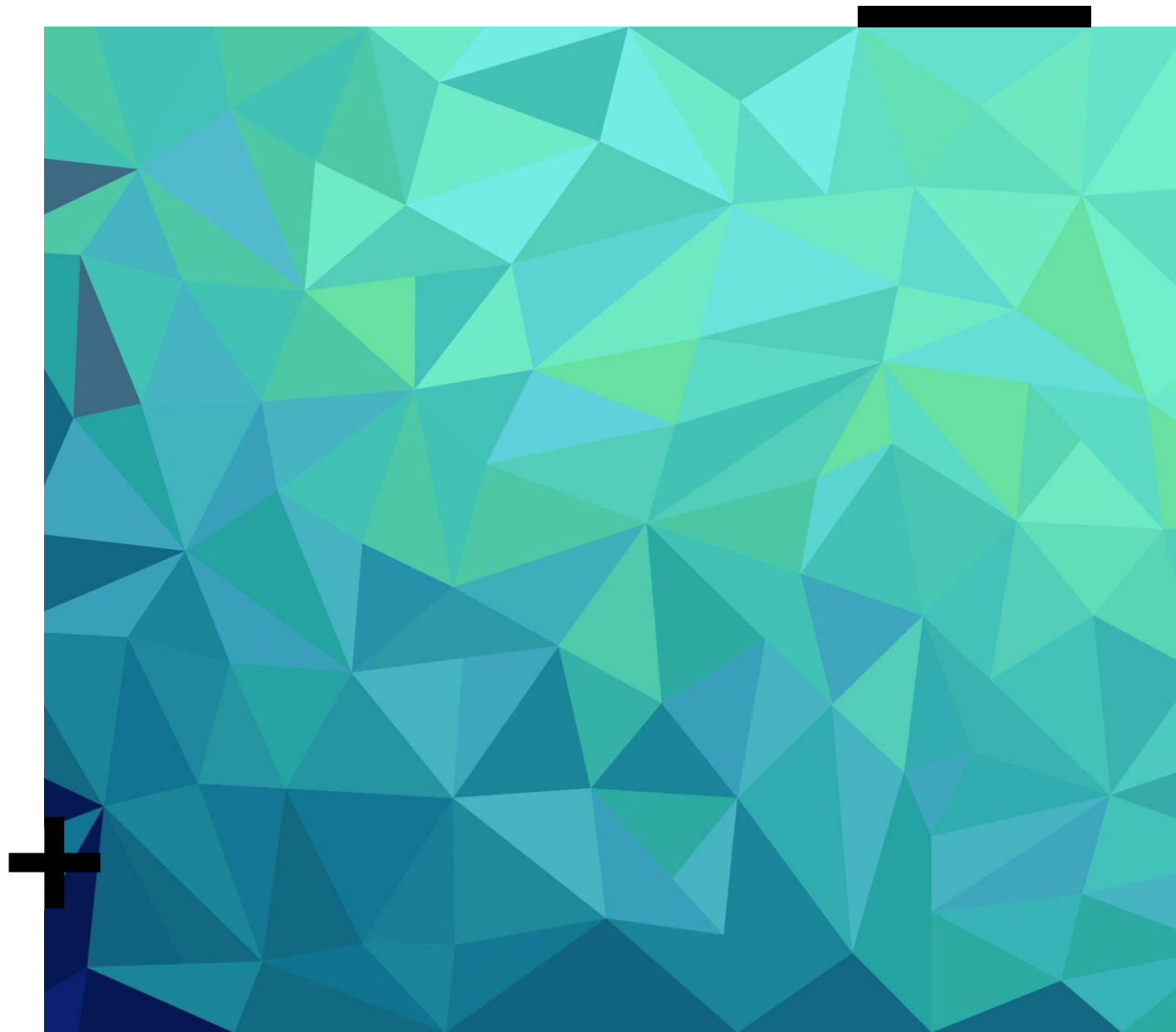


# Защита индивидуальног о проекта

Тихонов Михаил

Семинарская группа №5



# Проблема

- В повседневной жизни людям часто не хватает времени и сил на своевременное приобретение множества необходимых средств личной гигиены.

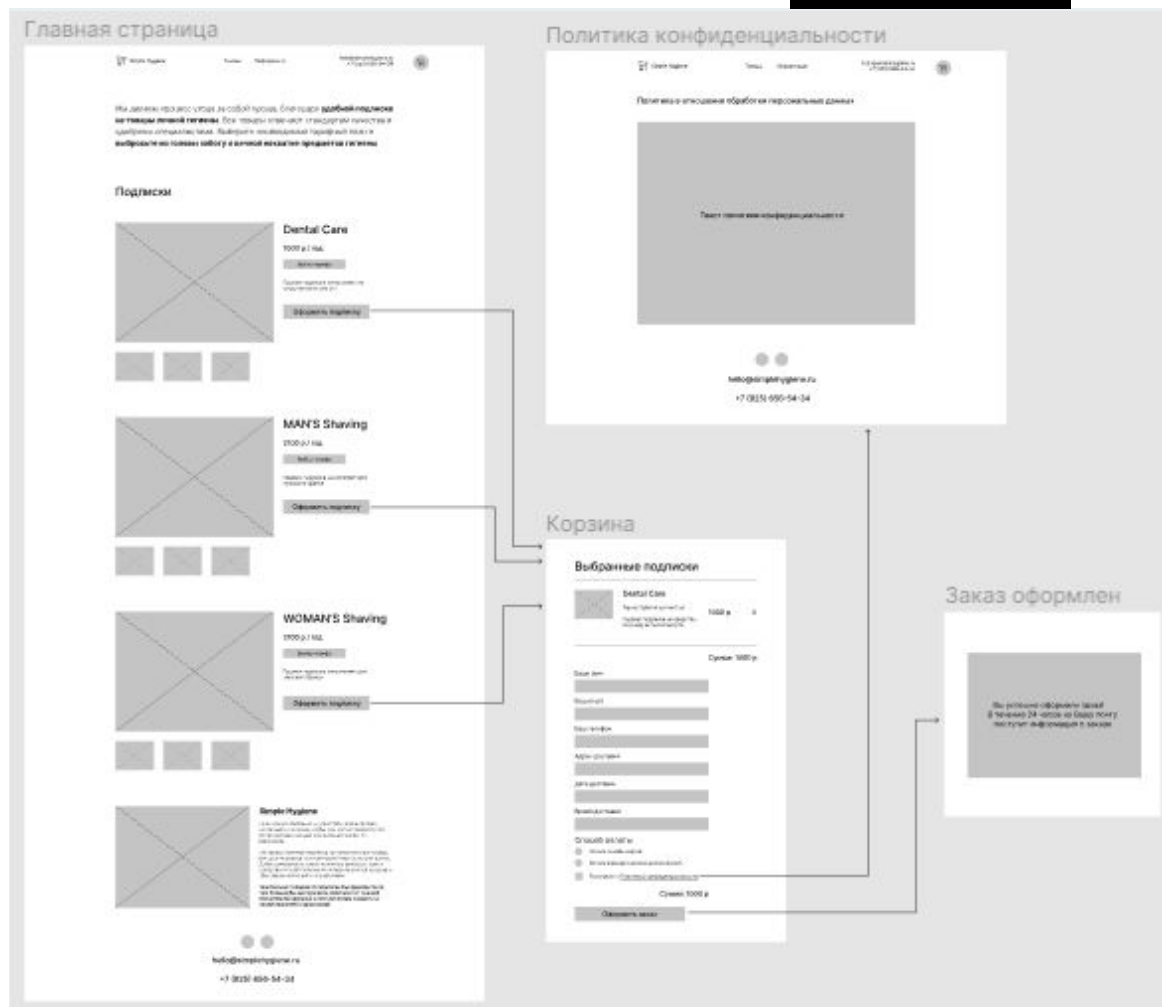
# Гипотеза

- Возможность оформления подписки на получение средств личной гигиены позволит клиентам тратить меньше времени на регулярные покупки товаров в онлайн и офлайн магазинах

Критерий	Гипотеза
Наличие измеримого факта	1
Определение области	1
Проверяемость опытным путём, сопоставимость с данными наблюдения или эксперимента	1
Наличие аудитории	1
Возможность монетизации	1
Необходимость технической составляющей решения проблемы	1

# Техническое решение

- Разработка интернет-магазина на **Tilda**, состоящего из главной страницы, корзины и страницы с Политикой конфиденциальности

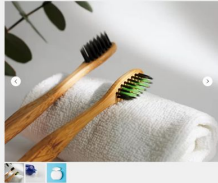


Прототип



Мы делаем процесс ухода за собой проще, благодаря **удобной подписке на товары личной гигиены**. Все товары отвечают стандартам качества и одобрены специалистами. Выберите необходимый тарифный план и **выбросьте из головы заботу о походах по магазинам ради предметов гигиены**.

### Подписки



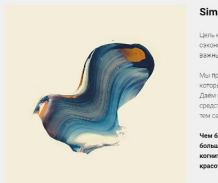
**Dental Care**  
Подписка на комплект по уходу за полостью рта  
**1 000 р.**  
Тариф: Зубные щетки (5 шт.)  
Годовая подписка на комплект по уходу за полостью рта



**MAN'S Shaving**  
Годовая подписка на комплект для бритья бритья  
**2 500 р.**  
Тариф: Стрижка и 12 бритв + гель для бритья (2 шт.)  
Годовая подписка на комплект для бритья бритья



**WOMAN'S Shaving**  
Подписка на комплект для депиляции  
**2 100 р.**  
Тариф: Стрижка и 12 бритв  
Годовая подписка на комплект для депиляции



**Simple Hygiene**  
Цель нашей компании — упростить жизнь людям, сэкономить их время, чтобы они могли посвятить его более важным вещам, чем обычные хлопоты по магазинам.  
Мы предоставляем подписку на качественные товары, которые являются неотъемлемой частью нашей жизни. Даем возможность сэкономить время и деньги, покупая средства личной гигиены на дому и не выходя из дома и тем самым сэкономить время.  
Чем больше товаров по подписке Вы приобретаете, тем больше Вы экономите свой мозг от лишней когнитивной нагрузки и тем легче вам следить за своей красотой и здоровьем!

Для отмены подписки и по другим вопросам пишите на [hello@simplehygiene.ru](mailto:hello@simplehygiene.ru) или звоните +7 (992) 206-85-83

## Выбранные подписки:

Вы успешно оформили заказ!  
Наш менеджер свяжется с вами в ближайшее время, чтобы уточнить детали



## Выбранные подписки:



**Dental Care**  
Тариф: Зубные щетки (5 шт.)  
Годовая подписка на комплект по уходу за полостью рта  
**1 000 р.**

Сумма: 1 000 р.

Ваше имя

Ваш Email

Ваш телефон

Адрес доставки

Доставка только по Москве и Московской области

Дата доставки

Время доставки

# Демонстрация работы сайта

Simple Hygiene

подписка инфо

hello@simplehygiene.ru  
+7 (992) 206-85-83

Мы делаем процесс ухода за собой проще, благодаря **удобной подписке на товары личной гигиены**. Все товары отвечают стандартам качества и одобрены специалистами. Выберите необходимый тарифный план и **выбросьте из головы заботу о походах по магазинам ради предметов гигиены**.

## Подписки

**Dental Care**  
Годовая подписка на комплект по уходу за полостью рта

**1 000 р.**

Тариф



# Анализ конкурентов

## – Итог:

Преимущество интернет-магазина Simple Hygiene в широком ассортименте товаров, гибком выборе тарифов и относительно низкой цене подписки

### 1. Интернет-магазин одежды и аксессуаров ANITCHA

Годовая подписка на зубные щетки

Преимущества:

- Качественный товар
- Относительно низкая цена (1000р в год)

Недостатки:

- Отсутствие выбора тарифов (один вариант подписки)
- Ограниченный ассортимент (только зубные щетки)

### 2. Интернет-магазин Quip

Годовая подписка на зубную щетку, насадки к ней, зубную пасту и зубную нить

Преимущества:

- Качественный товар
- Широкий выбор тарифов

Недостатки:

- Высокая цена (подписка на насадки для зубной щетки и новую нить действует только при покупке их собственной зубной щетки и диспенсера для зубной нити)
- Ограниченный ассортимент (специализация только на средствах по уходу за полостью рта)

### 3. Интернет-магазин "Просто клуб бритв"

Годовая подписка на зубную щетку, насадки к ней, зубную пасту и зубную нить

Преимущества:

- Качественный товар
- Широкий выбор тарифов
- Возможность настроить тариф под себя

Недостатки:

- Высокая цена
- Ограниченный ассортимент (специализация только на бритвах)



# Lean

PRODUCT

MARKET

<p><b>1. Проблема</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Люди недостаточно ответственно относятся к обновлению средств личной гигиены (зубные щётки, лезвия для бритв и тд.), что может повлечь за собой неудобства и даже проблемы со здоровьем.</li> <li>В рутине людям часто не хватает времени и сил на своевременное приобретение множества необходимых средств личной гигиены.</li> </ul> <p>Альтернатива: покупать в онлайн или офлайн магазине</p> <p>Конкуренты: ANITCHA, Quip, Просто клуб бритв</p>	<p><b>4. Решение</b></p> <p>Возможность оформления подписки на получение средств личной гигиены позволит клиентам тратить меньше времени на регулярные покупки товаров в онлайн и офлайн магазинах.</p>	<p><b>3. УПТ</b></p> <p>Оформление подписки на частоиспользуемые и необходимые средства личной гигиены, позволяющей сэкономить время и силы</p>	<p><b>9. Скрытое преимущество</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Чем больше товаров выберет покупатель, тем выгоднее для него (из-за экономии на доставке)</li> <li>Возможность выбора различных тарифов</li> <li>Компания специализируется на различных видах продукции</li> </ul>	<p><b>2. Сегменты клиентов</b></p> <p>Люди, следящие за своим здоровьем и желающие оптимизировать рутинные процессы в своей жизни, тем самым освободив время для более важных вещей</p> <p>Сегменты клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Люди, заботящиеся о своём здоровье</li> <li>Люди, которые не любят тратить время на регулярные покупки в магазинах</li> </ul>
<p><b>7. Структура издержек</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Закупка товаров оптом у поставщиков</li> <li>Оплата работы курьерской службы</li> <li>Оплата аренды склада</li> </ul>		<p><b>8. Поток прибыли</b></p> <p>Модель получения дохода - продажа годовых подписок на товары личной гигиены</p>		





# Customer Journey

СJM	1. Поиск информации	2. Оценка вариантов	3. Решение о выборе	3. Реакция
<b>Этапы воронки продаж</b>	Неосведомленность	Осведомленность, интерес	Желание	Покупка
<b>Мотивация клиента</b>	Понимание того, что походы в магазины для покупок множества средств личной гигиены - это лишняя трата времени	Необходимость выбрать лучший интернет-магазин с возможностью оформления подписки на средства по уходу за собой	Сбор и анализ информации о существующих подписках на товары личной гигиены	Подписка по выбранному тарифу, получение товаров от курьера, использование товаров
<b>Цели клиента</b>	Выбрать лучший способ сэкономить время и силы на покупке средств по уходу за собой	Сравнить разные интернет магазины на предмет удобства оформления подписки, качества товаров, цены и внушаемого доверия	Выбрать наиболее подходящий для него вариант подписки и тариф	Рассказать о своём опыте другим людям, узнать больше о других подписках и тарифах на сайте
<b>Цели компании</b>	Привлечь внимание клиента к нашему сайт. Предоставить клиенту всю необходимую информацию о подписках и преимуществах данного способа	Предоставить клиенту лучший вариант на рынке, заставить его оформить подписку на нашем сайте	Дать клиенту исчерпывающую информацию об услугах компании, предоставить отлаженную систему доставки товаров, получить оплату подписки	Завоевать доверие клиента, сделать его постоянным клиентом
<b>Мысли и эмоции клиента</b>	"Как можно получить все нужные мне средства гигиены без частых походов в магазин и заказов в интернете? Кто может взять эту роль на себя?"	"В каком интернет-магазине будет лучше всего оформить подписку? Где соотношение цены и качества будет максимальным?"	Будет ли товар качественным? Смогу ли я воспользоваться обратной связью? Быстро ли доставят товар? Возникнут ли какие-нибудь проблемы?"	"Наконец-то я нашёл способ сэкономить время на утомительных покупках в магазинах! Быть может я могу ещё больше облегчить себе жизнь с помощью этой компании?"
<b>Действия клиента</b>	Поиск интернет-магазинов с возможностью оплатить длительную подписку на нужные товары в поисковике и соц сетях	Посещение сайта, чтение советов и отзывов людей в интернете	Выбор подходящей подписки, оформление заказа, обратная связь, оплата подписки	Поделиться своим впечатлением в соц сетях и в реальной жизни. Изучить условия других подписок и тарифов на нашем сайте
<b>Точки контакта</b>	Поисковая выдача в Яндекс и Google, реклама у блогеров, таргетированная реклама в соц сетях	Сайт компании, сайты с отзывами, статьи блогеров	Сайт компании, email, социальные сети, общение с курьером	Репосты и отметки в соц сетях, отзывы о компании на других площадках, email-рассылка компании
<b>Барьеры</b>	Малое количество информации о подписках на средства личной гигиены	Недостаточно привлекательный UI, недостаточное количество информации об условиях подписки	Количество товаров по подписке оказалась неподходящим для клиента, опоздание курьера, долгая обратная связь от компании	Недовольство оказанными услугами, недостаточная польза от подписки, недостаточный имидж компании
<b>Решения</b>	Реклама у блогеров и таргетированная реклама для большей освещенности концепции подписок на средства личной гигиены	Разработка уникального фирменного стиля, который внушает доверие и приятен глазу. Более подробные описания условий подписок	Тщательная проработка различных вариантов тарифов, квалифицированная тех поддержка, выбор наилучшей курьерской службы	Развитие сервиса, помощь с выбором подходящей подписки, улучшение имиджа и репутации компании





# 3P (Product, Price, Promotion)

3P	Цель	Факт	Оценка	Корректирующие меры	Срок
Product	Лидерство в качестве, лидерство в удобстве оформления подписки, лидерство в ассортименте, лидерство в гибкости тарифов	№3 в качестве, №2 в удобстве оформления подписки, №1 в ассортименте и гибкости	3/5	Поиск поставщиков более качественных товаров, работа над UX и UI сайта	1 месяц
Price	Одинаковая стоимость с конкурентом №1, на 20% дешевле конкурента №2, на 5% дешевле конкурента №3. Воспринимаемая ценность на 10% выше реальной	Одинаковая стоимость с конкурентом №1, на 30% дешевле конкурента №2, на 10% дешевле конкурента №3. Воспринимаемая ценность на 10% выше реальной	4/5	Разработка и добавление более дорогих подписок	1,5 месяца
Promotion	Share of voice №2 в сегменте подписок на средства личной гигиены, № 2 по продажам, № 2 по знанию, №1 по лояльности. Реклама у блогеров	Share of voice = 0 в сегменте подписок на средства личной гигиены, аутсайдер по продажам, аутсайдер по знанию, аутсайдер по лояльности. Нет рекламы	0/5	Запуск SEO-оптимизации сайта, группы в VK, поисковой рекламы (Яндекс и Google), таргетированной рекламы в VK, а также рекламных интеграций у блогеров	5 месяцев

# Планы развития

- Добавление подписок на новые категории товаров
- Добавление полугодовой подписки
- Улучшение UX/UI
- Возможно переход на новую платформу
- Запуск сообщества и рекламы в VK, а также SEO, и поисковой рекламы

## Чем был полезен проект?

Данный проект позволил пройти основные этапы разработки интернет-магазина и изучить их на практике. А также получить опыт презентации проектов такого рода



Спасибо за  
внимание

