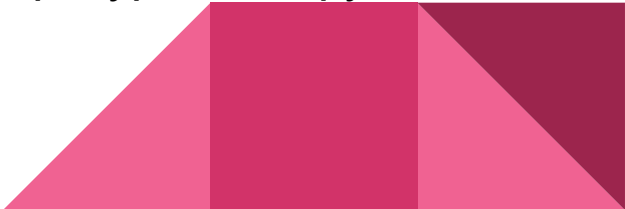


Команда “Success”

Реклама в МГУ



Команда

1. Бесхмельный Валерий Олегович, факультет космических исследований, магистратура, 1 курс (Robotics & AI)
 2. Зайцева Анна Романовна, юридический факультет, 2 курс, 206 группа
 3. Цомаева Кристина Рамазановна, ВШГА, 1 курс, магистратура, группа 102 ФР
 4. Овасафян Евгения Авриковна, факультет журналистики, магистратура, 1 курс, 101 группа
 5. Трусова Алла Борисовна, факультет наук о материалах, 2 курс
 6. Назанян Арутюн Саргисович, ВШГА, 1 курс, магистратура, 102 группа ФР
- 

Идеи на начальном этапе

1. Чехлы для iPhone 12;
 2. Гравировка на кожаных/деревянных чехлах для iPhone 12 (в наличии китайский лазерный гравёр);
 3. Покупка сломанной компьютерной техники на Авито, починка и перепродажа;
 4. Консультации по поступлению в МГУ. Методичка по учебе в МГУ;
 5. Методичка для иностранных студентов МГУ;
 6. Репетиторство (онлайн-уроки);
 7. Доставка товаров в общежития МГУ, выделенные под карантин (иностранным студентам, а также студентам с ковид-19 запрещено покидать свои комнаты);
 8. Услуги печати в общежитии;
 9. Продажа креативных медицинских масок и перчаток;
 10. Реклама в МГУ и другие.
- 

Идея

рекламировать товары и услуги в МГУ:

- на странице в Instagram;
- на официальных и неофициальных страницах МГУ в социальных сетях;
- в группах курсов и факультетов;
- в чатах групп, МФК и на любых площадках с нужной целевой аудиторией.




Целевая аудитория

студенты 1-6 курсов МГУ с небольшим доходом или без него, ведущие активный образ жизни, занимающиеся малым предпринимательством, и владельцы небольшого бизнеса с ЦА "студенты".

Портрет: *Петя, студент 2 курса философского факультета МГУ, живёт в общежитии, интересуется японским и рыбалкой, любит домашнюю выпечку, может найти с нашей помощью репетитора и "вкусного" кондитера.*



Что сделано:

1. Распределены роли в команде
 2. Придуман логотип и запущена работа в социальных сетях
 3. Проанализированы конкуренты и составлен список групп, в которых можно размещать информацию о товарах и услугах (помимо нашей страницы)
 4. Продуманы пути привлечение подписчиков и клиентов
 5. Выложены рекламные сторис
 6. Готовы бизнес-модель и финансовый план
- 

Точка продаж

← msu_advert 🔔 ⋮



3 Публика... 12 Подписч... 1 Подписки

Реклама в МГУ М.В.Ломоносова

Образование

Реклама в стенах первого университета страны.

t.me/msu_advert

Подписки ▾

Написать



Нравится: 7

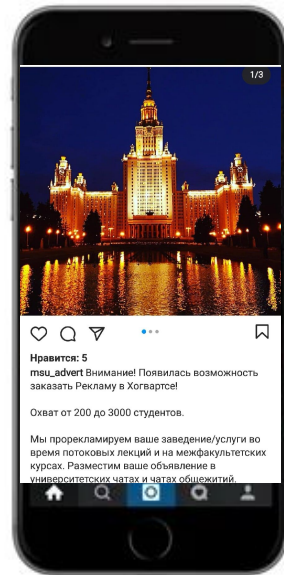
msu_advert Хотите рекламировать свои услуги в стенах лучшего университета страны?

Закажите рекламу прямо сейчас!

Мы прорекламируем ваше заведение/услуги во время потоковых лекций и на межфакультетских курсах. Разместим ваше объявление в университетских чатах и чатах общежитий.

Охват от 200 до 3000 студентов!

#msu #moscowstateuniversity #themsu
#lomonosov #advertising #advertisement #advert
#marketing #promo #promotion #promote #ramenki
#ramenki_msk #vorobyovygory #instagood



Роли в команде (изначально)

ФИ	Роль (по Адизесу)	Роль в проекте
Алла Трусова	рАeI	Руководитель, управление проектом (контроль соблюдения дедлайнов)
Анна Зайцева	раEI	SMM (посты, контент-план)
Валерий Бесхмельный	РАe-	Дизайн, SMM (план маркетинга, поиск площадок для рекламы)
Евгения Овасафян	раEI	Выстраивание коммуникации внутри команды, генерация идей
Кристина Цомаева	рAEi	Дизайн (сторис)
Роман Макаров	P-EI	Помощь руководителю, внешние коммуникации, поиск партнеров

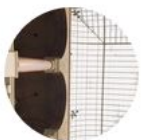
Примеры групп для размещения рекламы



Подслушано в МГУ
Университет
72 213 подписчиков



Наклейки МГУ
Университет
485 подписчиков



Журфак МГУ. Главные мысли
Образование
1 026 подписчиков



Олимпиада школьников «Ломоносов» (МГУ)
Открытая группа
13 238 участников



Объединенный студенческий комитет МГУ
Открытая группа
3 419 участников



Студенческий комитет студгородка ДАС МГУ
Открытая группа
2 246 участников



МГУ имени М.В.Ломоносова ✓
Образование
59 963 подписчика



Новости ДАС МГУ
Соседи
3 435 подписчиков



Журфак МГУ (официальная страница)
Открытая группа
10 302 участника



Цитаты преподавателей МГУ
Образование
80 207 подписчиков



МГУ имени М.В. Ломоносова
Группа сокурсников
50 136 подписчиков


Маркетинг

Стратегия: низкие цены

Ценностное предложение: реклама вашего товара или вашей услуги на весь университет без нервов и переплат; ненавязчивая нативная реклама.

Триггеры: черная пятница (скидка в ограниченный период времени), пакетное предложение рекламы, разовая реклама на +300 человек в подарок для новых клиентов.

Call-to-action: Хотите рассказать о себе всему университету? Всего один клик, и мы уже вас рекламируем!



Бизнес-модель

Инстаграм-канал «Реклама в МГУ»				
Проблемы и альтернативы	Решение	Уникальная ценность	Скрытое преимущество	Сегменты потребителей
<p>Многие студенты и выпускники МГУ занимаются малым предпринимательством, однако не всегда находят способы, время, чтобы рассказать о своей деятельности.</p> <p>Им необходимо найти площадки для рекламы и время на создание рекламных постов, коммуникацию с администраторами пабликов.</p>	<p>Этими вопросами можем заняться мы, разместив информацию о товаре или услуге на своей странице или на страницах университета в разных социальных сетях, тем самым взяв всю работу по распространению информации на себя.</p>	<p>Нет проектов, которые бы предлагали не только размещение рекламы товара/услуги на своей странице, но и распространение информации по разным группам, где есть ЦА продукта.</p>	<p>Мы умеем налаживать связи с администраторами пабликов и чувствуем ЦА разных проектов, представляем разные факультеты университета.</p>	<p>- студенты МГУ (16-30) - выпускники МГУ (22+)</p>
	<p>Ключевые метрики</p> <ul style="list-style-type: none"> - набрать подписчиков - составить базу потенциальных точек продаж - наладить коммуникацию с администраторами пабликов в соц. сетях, где может быть ЦА проектов, которые мы потенциально можем рекламировать - продвигать свои услуги - выйти на 15 заказов в месяц к апрелю 		<p>Каналы</p> <ul style="list-style-type: none"> - сарафан - распространение информации о нас в разных группах университета, факультетов - распространение информации в чатах общежитий, групп, потоков - таргет (ВК, инст) 	
<p>Структура издержек Реклама – 3т/мес</p>		<p>Потоки прибыли оплата услуг по рекламе продукта на нашей странице и страницах, где есть ЦА</p>		

Финансовая модель

	янв.21	фев.21	мар.21	апр.21	май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21	Итого
+ Деньги на начало периода	1 000	900	3 600	9 100	22 100	46 600	71 100	77 600	78 400	89 600	107 400	139 400	163 900
+ Доходы	2 000	6 000	10 000	20 000	30 000	30 000	10 000	4 000	16 000	24 000	40 000	30 000	222 000
+ Продажа рекламы	2 000	6 000	10 000	20 000	30 000	30 000	10 000	4 000	15 000	24 000	30 000	30 000	211 000
+ Иные доходы													0
- Расходы	-3 100	-3 300	-4 500	-7 000	-5 500	-5 500	-3 500	-3 200	-4 800	-6 200	-8 000	-5 500	-60 100
- Подготовка постов	-100	-300	-500	-1 000	-1 500	-1 500	-500	-200	-800	-1 200	-2 000	-1 500	-11 100
- На рекламу и продвижение	-3 000	-3 000	-4 000	-6 000	-4 000	-4 000	-3 000	-3 000	-4 000	-5 000	-6 000	-4 000	-49 000
+ Финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Собственные средства													0
+ Инвестиции													0
Итого оборот за период (операционная прибыль)	-100	2 700	5 500	13 000	24 500	24 500	6 500	800	11 200	17 800	32 000	24 500	162 900
Сальдо на конец периода	900	3 600	9 100	22 100	46 600	71 100	77 600	78 400	89 600	107 400	139 400	163 900	
Кол-во	1	3	5	10	15	15	5	2	8	12	20	15	

ИТОГИ

- важна командная работа и заинтересованность каждого;
- проект интересный и перспективный, его можно развивать, привлекать партнеров;
- нам удалось довести проект до запуска, найти первых клиентов: реклама барбершопов, тату-салонов, клиенты, желающие разместить информацию о том, что они сдают квартиры/комнаты в новостройках;
- доход - 750 руб.

**Все время
развивайся.
Воспитай
в себе привычку
расти
над собой.**