



# ПРОЕКТ «СТИКЕРЫ»

Подготовила команда «Бойцы»



# Актуальность проекта и проблема

- Решаемая проблема
- Аудитория
- Почему важно

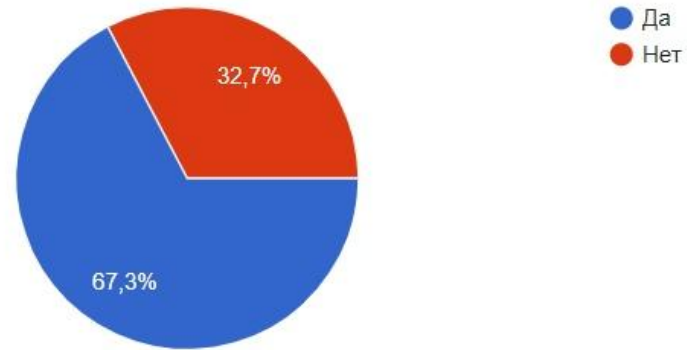
# Знакомство с субкультурами и различными событиями мира



# Итоги опроса

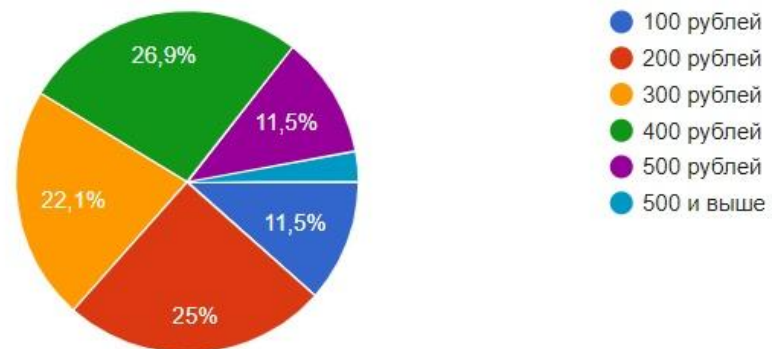
Хотели бы видеть мемы, которые сделаны в виде реальных наклеек?

104 ответа



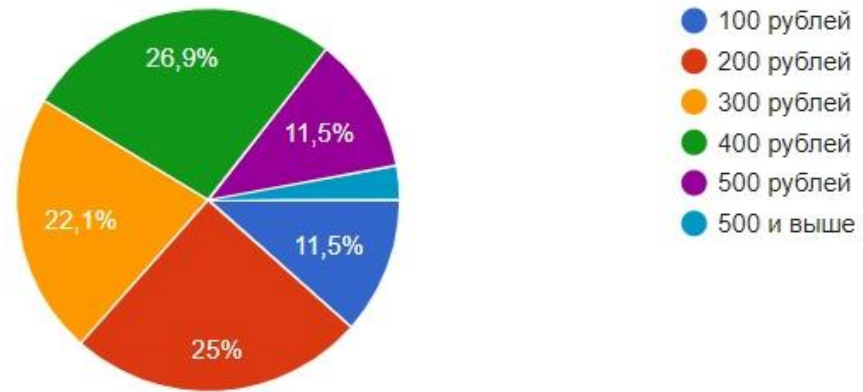
Какая максимальная цена для артбука, в котором находится 50-100 наклеек?

104 ответа



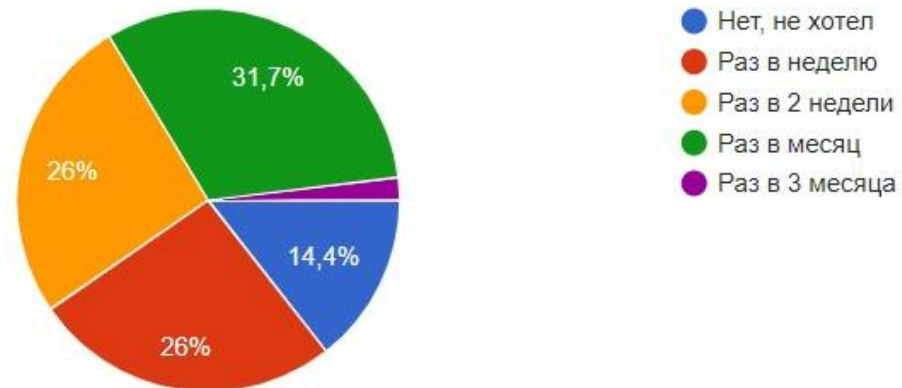
Какая максимальная цена для артбука, в котором находится 50-100 наклеек?

104 ответа



Вы бы хотели, чтобы подобный арт-бук выходил регулярно, и если да, то с какой частотой?

104 ответа



# Наше ценностное предложение

- Отсутствие прямых аналогов
- Затрагивает в том числе узкие сегменты, повышая их лояльность
- Дизайн
- Выход с разной частотой

# Клиентские сегменты

- Школьники 7-9 классов – 30%
- Школьники 10-11 классов – 40%
- Студенты – 20%
- Люди 23+ - 10%

# Анализ емкости рынка

- Около 50 тысяч учеников 8-11 классов в Москве
- При финальной конверсии в 1%, охват 500 тысячи человек
- Ежемесячная подписка 300-500 рублей
- Минимальная емкость в месяц 150 000 рублей
- Максимальная емкость в месяц 250 000 рублей
- В год – от 1 800 000 до 3 000 000



# Бизнес модель

- Привлечение через группу с контентом + таргет
- Первым клиентам сильная скидка
- Оформление первых подписок
- Начало работы сарафанного радио
- Повышение лояльности акциями

# Команда

- Вадим – координатор, работа с цифровым дизайном
- Варя и Зайнаб – создание стикеров на бумаге
- Егор, Никодим, Гаджи – поиск информации и идей
- Максим – работа с клиентами