

«Сладости для радости»

Гавриленко Анастасия Владимировна

Ряднова София Олеговна

Модуль D1

Цели маркетингового планирования

- ▶ Краткосрочная цель

Открыть небольшую кондитерскую в городе Анапа. Привлечь основную часть клиентов.

- ▶ Среднесрочная

Открыть 2 филиала кафе-кондитерских на территории Краснодарского края и повысить узнаваемость бренда.

- ▶ Долгосрочная

Увеличить охват рынка до 3% процентов, за счет расширения ассортимента до 2024 г.

Задачи маркетингового планирования

- ▶ Краткосрочная

Зарегистрировать «Сладости для радости» до конца 2022 г.

Провести рекламные мероприятия в социальных сетях

Разработать бонусную программу для первых 100 клиентов

- ▶ Среднесрочная

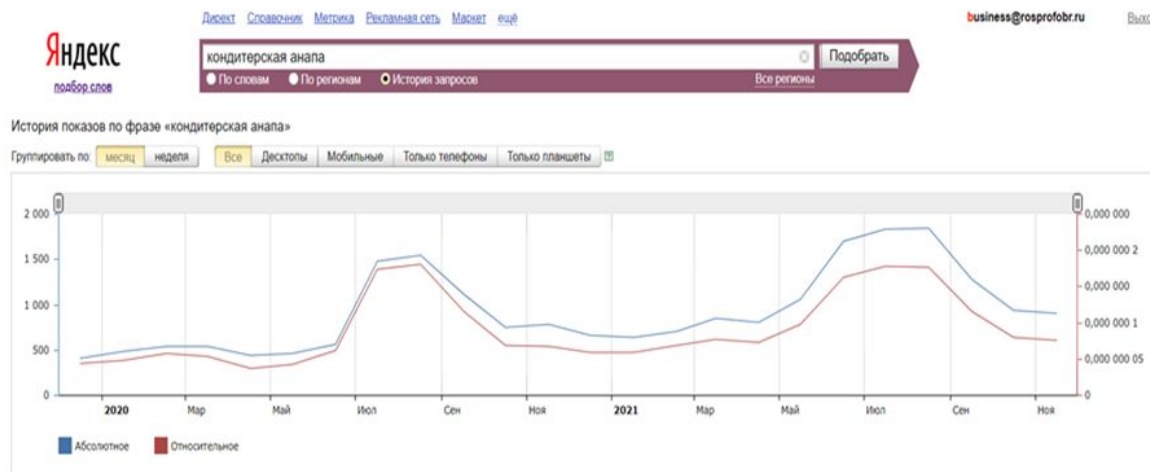
Каждые выходные проводить мастер-классы для привлечения новых клиентов

- ▶ Долгосрочная

Каждые выходные проводить мастер-классы для привлечения новых клиентов

Используемые методы исследования

Яндекс Wordstat



<https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=кондитерская%20анапа>

Опросы в Google-формах



https://docs.google.com/forms/d/16eGt4UKhKDz6AFNwObG_G8pl4tNCMvFh6wg1gtVxpXU/edit

PEST-анализ

Описание факторов	Изменение в отрасли	Изменение в компании	Действия
ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ			
Устойчивость политической власти и существующее правительство	Существующее правительство устойчиво, но склонно к ужесточению контроля	Существует риск закрытия кафе из-за несоблюдения норм <u>санпина</u>	Соблюдать правила <u>санпин</u>
Налоговая политика(тарифы и льготы)	Повышение налогообложение мешают малому бизнесу	Из-за увеличения налогов бизнес может разориться	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ			
Темпы роста экономики	Рост экономики влияет на количество продаж	Чем лучше экономическое положение, тем больше продажи кондитерских изделий	
Уровень развития предпринимательства и бизнес среды	Конкуренция растет с каждым днем	Наличие у конкурентов более выгодных предложений	Привлечение клиентов путем рекламных мероприятий
Кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика страны	Увеличение налогообложения мешает обороту средств бизнеса	Чем меньше оборотных средств, тем хуже качество продукции	
Уровень располагаемых доходов населения	Уровень доходов показывает потребности населения	Чем выше доходы населения, тем лучше идут продажи	
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ФАКТОРЫ			
Образ жизни и привычки потребления	Потребители нуждаются в быстром и не затратном перекусе	Наше кафе может реализовать данную потребность	Возможность повышения ассортимента
Отношения к натуральным и экологически чистым продуктам	Потребители хотят качественные продукты	Наше кафе использует качественные продукты	Закупка качественных продуктов
Темпы роста населения	Рост населения влияет на продажи	Чем больше население, тем выше продажи	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ			
Уровень инноваций и технологического развития отрасли	Новейшее оборудование помогает ускорить время приготовления и повысить качество продукта	Оборудование влияет на качество и время производства продукции	Закупка новейшего оборудования
Доступ к новейшим технологиям	Появление наиболее лучшего оборудования	Оборудование влияет на производительность	Закупка качественного оборудования

SWOT-анализ

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние факторы	Стабильность со стороны поставщиков Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным	Отсутствие новейшего и более дорогостоящего технологического оснащения (оборудования), что может повлиять на производительность
Внешние факторы	Возможности	Угрозы
	Государственная поддержка деятельности Проведение мастер классов для привлечения новых клиентов Политические риски. Связанные с закрытием границ	Высок риск входа новых игроков. Новые компании появляются постоянно

Сравнительный анализ конкурентов

Критерии	«Сладости для радости»	<u>Белореченские торты</u>	Космос	Кондитерская ромашка
Качество	Хорошее	Хорошее	Высокое	Хорошее
Ценовая политика	Уровень цены средний	Уровень цены высокий	Уровень цены средний	Уровень цены средний
Местонахождение (по отношению к центру и набережной)	Близко расположен	Средняя удаленность	Сеть по всему городу	Средняя удаленность
Система скидок и бонусов	Присутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
Репутация предприятия	Новое предприятие	Давно на рынке	Надежное	Давно на рынке

Модель маркетинга 4P

PRODUCT

Мы предлагаем потребителям кондитерские изделия и напитки в нашей кондитерской с проведением платных мастер-классов для всех желающих.

PRICE

При открытии кондитерской у нас будут цены ниже, чем у конкурентов. Также будет разработана гибкая система скидок. Например, получение карты со скидкой при покупке в кондитерской на определённую сумму.

PLACE

Для организации нашего бизнеса мы выбрали помещение, расположенное недалеко от Набережной, по адресу: г. Анапа, улица Ленина 22, из-за высокой проходимости и территориальной доступности для клиентов.

PROMOTION

Для продвижения нашего проекта будет задействована реклама в интернете, наружная реклама, раздача листовок в торговых центрах, а также «сарафанного радио».

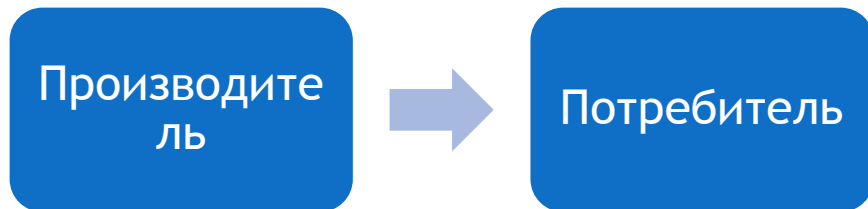
Обоснование маркетинговой стратегии

Продуктовая стратегия Майкла Портера

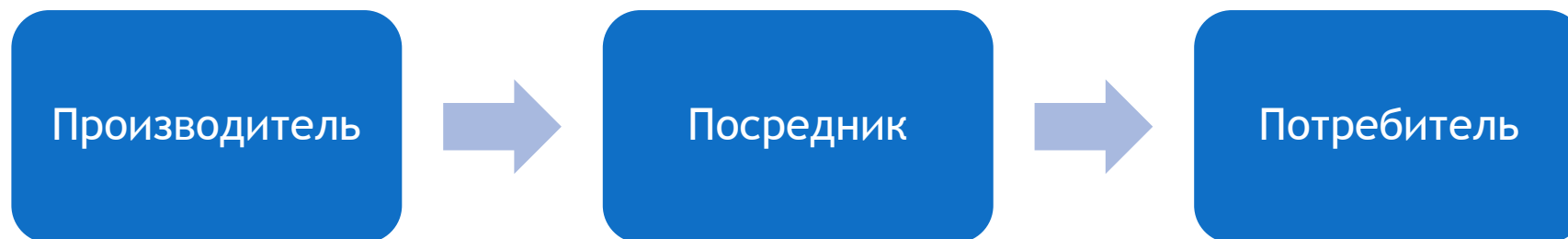
Параметр	Дифференциация	Лидерство в области затрат	Концентрация на сегменте
Стратегическая цель проекта: охват всего рынка	+	+	+
Конкурентные преимущества: неповторимость с точки зрения потребителя	-	-	+
Используемая модель маркетинга: 4P	+	-	-
Масштаб бизнеса: малый на стартовом этапе и этапе устойчивого роста	+	+	-
ИТОГО:	3	2	2

Каналы сбыта

Нулевой:



Одноуровневый:



Стратегия ценообразования

- Стратегия ценообразования - ориентация на конкурентов
- Рынок сбыта:
жители города Анапа и Анапского района, а также отдыхающие
- Каналы сбыта: прямой

Маркетинговый план на этапе запуска

№	Мероприятие	Сроки	Ресурсы	KPI и ожидаемые результаты	Ответственный
1	Регистрация аккаунта в Instagram	В течение первой половины 2022 г.	Труд; 1 чел.	Наличие не менее 5 постов в соцсети	SMM-менеджер
2	Запустить рекламную кампанию в Instagram и VK, распространение листовок и баннеров, разработка логотипа		Финансы: 25 000 руб. Труд: 3 чел.	Привлечение не менее 50 клиентов	Ряднова С. О., Гавриленко А.В., SMM-менеджер
3	Контент-менеджер соцсетей		Труд: 1 чел.	Прирост количества подписчиков не менее 100 чел./мес.	SMM-менеджер
4	Зарегистрировать торговую марку «Сладости для радости»		Финансы: 20 000 руб. Труд: 3 чел.	Зарегистрированная торговая марка	Гавриленко А. В.
5	Провести рекламную кампанию по привлечению клиентов		Финансы: 15 000 руб. Труд: 3 чел.	Привлечение не менее 10 % охвата ЦА	Ряднова С.О.

Маркетинговый план на этапе развития

№	Мероприятие	Сроки	Ресурсы	KPI и ожидаемые результаты	Ответственный
1	Проведение рекламной компании в Instagram и VK, распространение листовок и баннеров, разработка логотипа	Ежемесячно в течение 2023 года	Финансы: 25 000 руб. в год Труд: 3 чел.	Привлечение не менее 100 клиентов	Ряднова С. О., Гавриленко А.В., SMM-менеджер
2	Контент-менеджер соцсетей	2 раза в месяц в течение 2023 года	Труд: 1 чел.	Прирост количества подписчиков не менее 200 чел./мес.	SMM-менеджер
3	Проведение рекламных компаний по привлечению клиентов	Каждые выходные	Финансы: 15 000 руб. Труд: 3 чел.	Привлечение не менее 20 % охвата ЦА	Ряднова С.О.

Маркетинговый план на этапе устойчивого роста

№	Мероприятие	Сроки	Ресурсы	KPI и ожидаемые результаты	Ответственный
1	Проведение рекламной компании в Instagram и VK, распространение листовок и баннеров, разработка логотипа	Ежемесячно в течение 2022 года	Финансы: 25 000 руб. Труд: 3 чел.	Привлечение не менее 100 клиентов	Ряднова С. О., Гавриленко А.В., SMM-менеджер
2	Контент-менеджер соцсетей	2 раза в месяц в течение 2022 года	Труд: 1 чел.	Прирост количества подписчиков не менее 200 чел./мес.	SMM-менеджер
3	Проведение рекламных компаний по привлечению клиентов	Каждые выходные	Финансы: 15 000 руб. Труд: 3 чел.	Привлечение не менее 20 % охвата ЦА	Ряднова С.О.

Маркетинговые инструменты на жизненном цикле клиента

Цель: формирование узнаваемости бренда и интереса к продукту



Рекламная модель

A

ВНИМАНИЕ

I

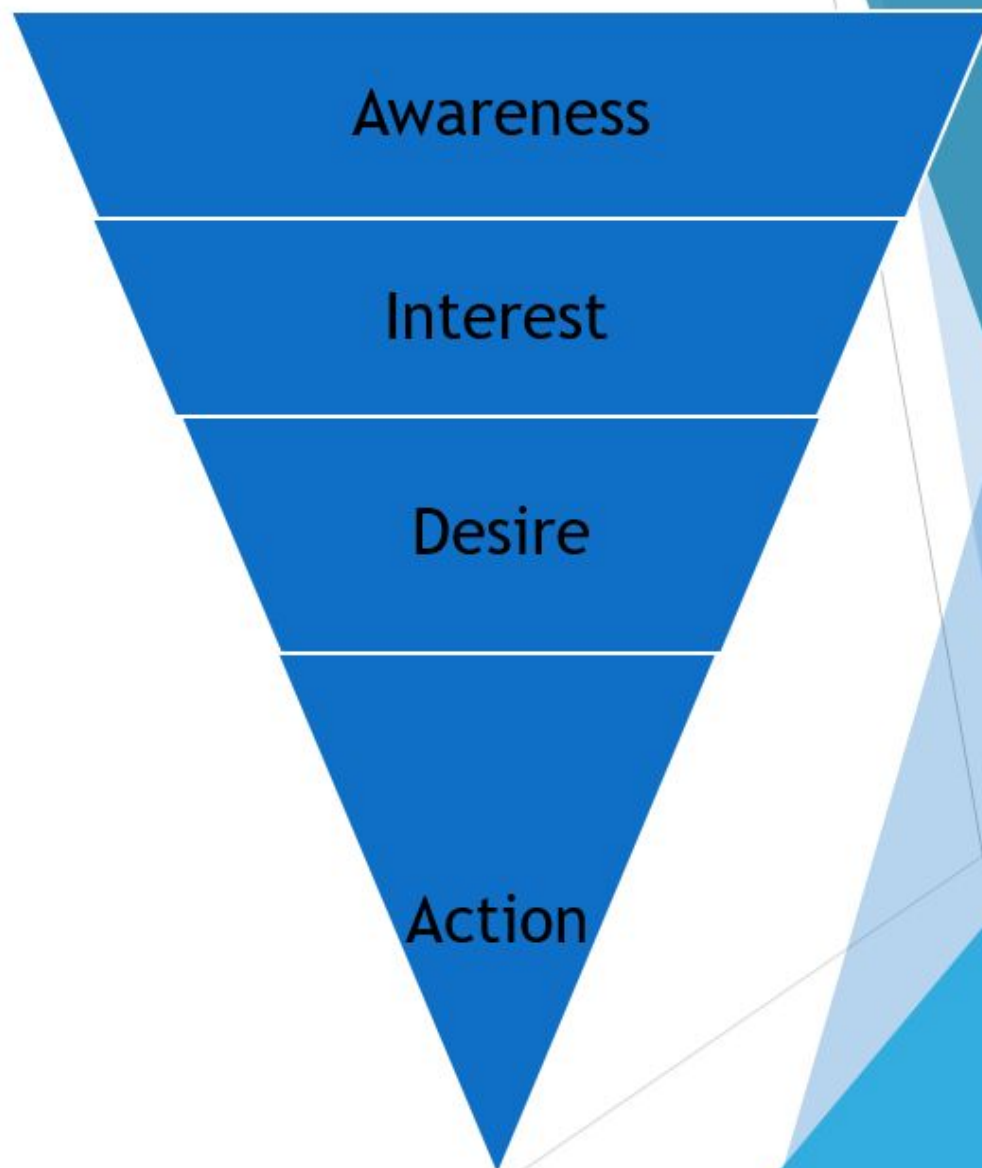
ИНТЕРЕС

D

ЖЕЛАНИЕ

A

ДЕЙСТВИЕ



Рекламные инструменты

- ▶ SMM Реклама
- ▶ Баннер
- ▶ Визитки
- ▶ Проведение рекламных мероприятий (мастер-классы)

Прогнозирование стоимости рекламы

Фразы	Прогноз бюджета, руб.
Баннер	9 700 руб.
Визитки	2 500 руб. (2000шт.)
SMM реклама	5 000 руб.
Реклама на радио (Авторадио)	10 800 руб.

Маркетинговый бюджет

Наименование расходов	2022 г.	2023 г.	Всего
Анапа			
Реклама в Instagram и VK	20 000 руб.	120 000 руб.	140 000 руб.
Печать визиток и баннер	19 700 руб.	79 400 руб.	99 100 руб.
Итого:	39 700 руб.	199 400 руб.	239 100 руб.

Распределение ролей в маркетинге

Действие	Ответственный
Подготовка и ведение рекламных компаний на площадке «Вконтакте»	Гавриленко А.В. Ряднова С.О.
Ведение сайта и страниц в социальных сетях	SMM - менеджер
Заказ печати визиток	Ряднова С.О.
Мониторинг конкурентной среды	Гавриленко А.В.
Организация и проведение мастер-классов	Гавриленко А.В. Ряднова С.О.

Аутсорсинг

- ▶ Бухгалтерия

Подсластите свою жизнь!

Всем спасибо за внимание