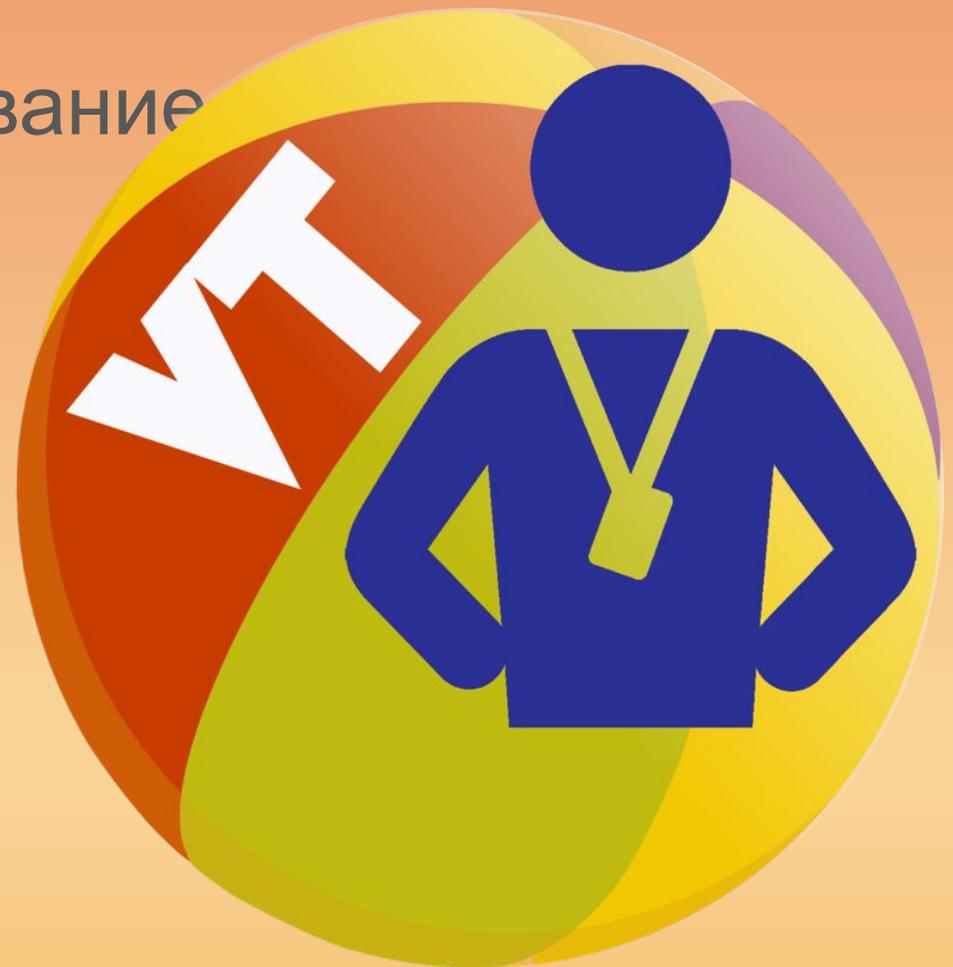


# VISUAL TRUST

Маркетинговое исследование





# Продукт/услуга

1. Поиск тренера
2. Поиск зала



# Клиенты



Клиенты	Потребности	Зачем покупают	Факторы решения
<b>Частные лица:</b> 1. Эконом	<b>Занятия спортом</b>	Хотят привести фигуру в порядок и начать вести ЗОЖ.	1. Низкая стоимость услуг 2. Территориальная доступность
2. Средний		Нацелены на конкретный результат.	Специальные предложения
3. Премиум		Стремятся на соревнования, чемпионаты и тд.	Высокая квалификация
<b>Корпоративные клиенты</b> (фитнес центры,	Привлечение клиентов	Увеличение доходов	Маркетинговое сопровождение на нашем сайте
	Предоставление рабочего места	Повысить востребованность	



# Поставщики

*Наши поставщики*- это фитнес центры, в основном, едва открывшиеся. Мы размещаем на сайте анкеты тренеров, тем самым раскручивая их «имя», увеличивая востребованность их центра, привлекая клиентов.

*Цены* наиболее выгодные, по сравнению с другими, потому что бренд только запускается. Планируем работать с фитнес центром «Зebra» на Рязанском проспекте.



# Конкуренты

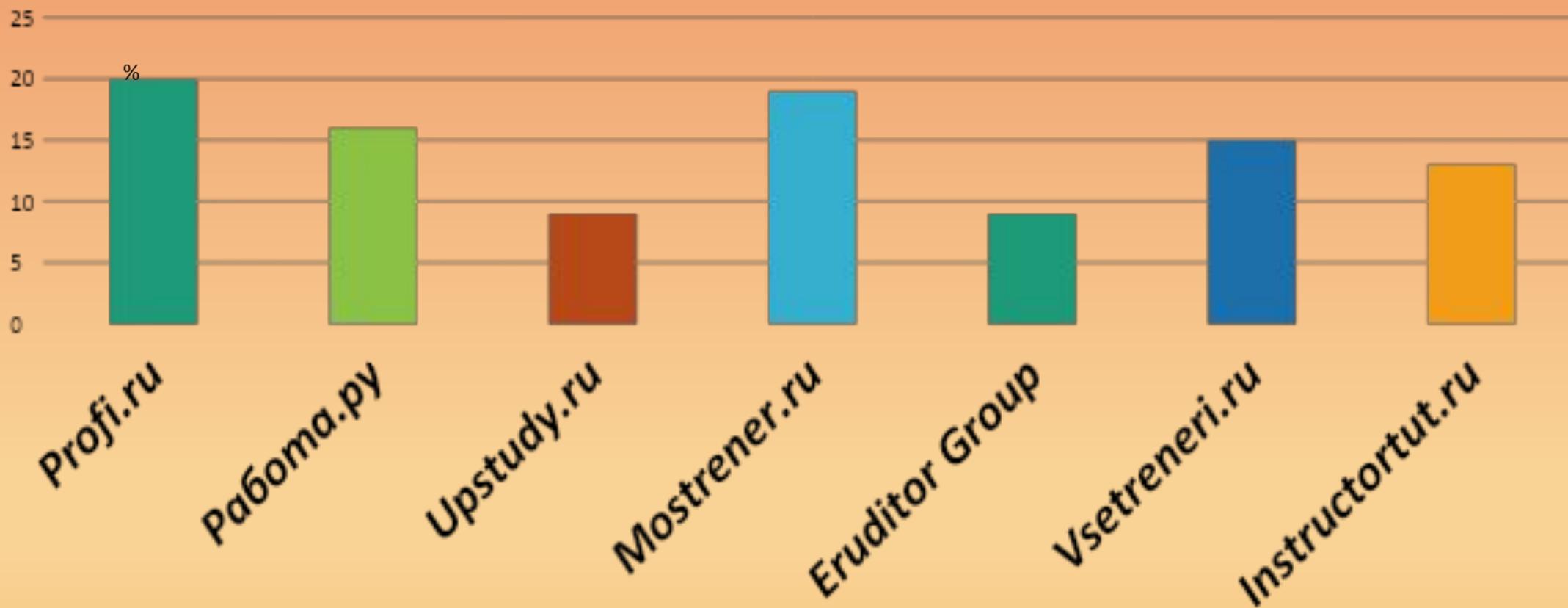
С т р а т е г и я  
к о н ц е н т р а ц и и





# Интернет

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ





# Вывод

- На данный момент идет высокий спрос на спортивную тематику.
- + Большинство онлайн платформ специализируются не конкретно на спорте, а также сосредоточены на других видах деятельности.
- + Сайты, предоставляющие тренеров, включают в себя абсолютно все виды спорта.