

# Стратегия продвижения

Авторского курса по подготовке к  
родам «Счастье на всю жизнь»

# Содержание

1. Введение;

2. Концепция бренда и позиционирование;

3. Целевая аудитория и аватар клиента;

4. Уникальное торговое предложение;

5. Анализ конкурентов;

6. Анализ текущей ситуации;

7. Подготовка к рекламной кампании;

8. Описание рекламной кампании;

9. Показатели эффективности рекламной кампании;

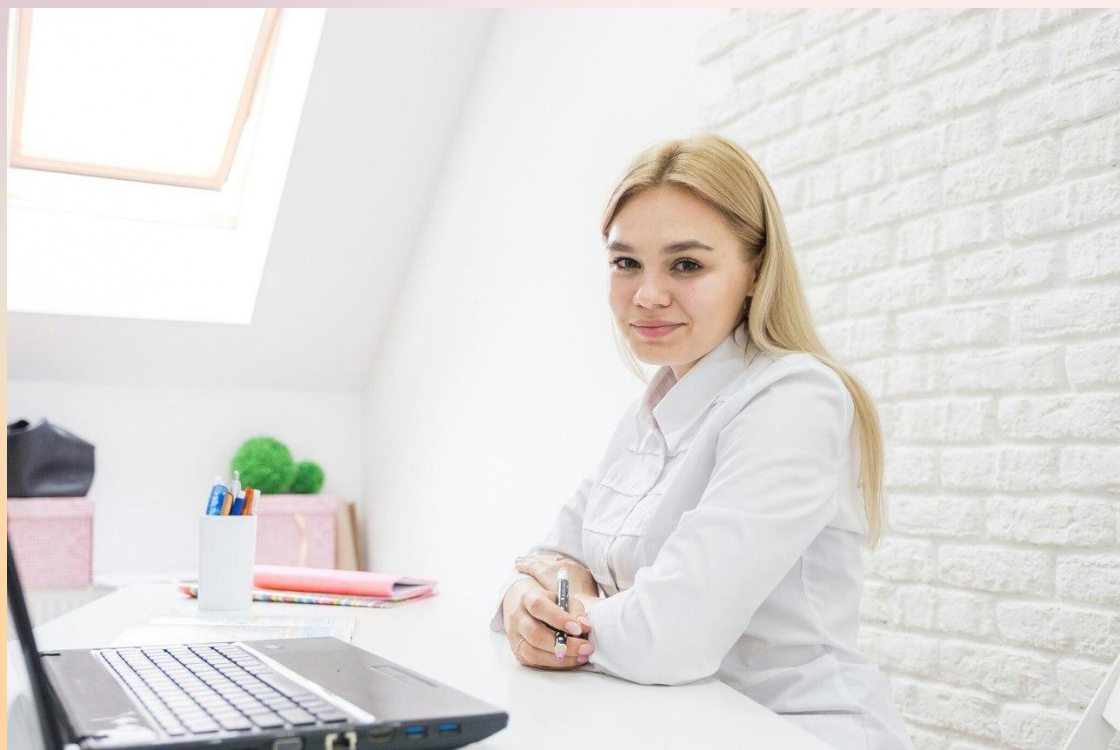
10. Предварительный бюджет и выводы.

# Введение

Авторский курс «Счастье на всю жизнь» – это курс по подготовке к родам и уходу за новорожденным Викторией Шумской.

Проводится как онлайн мероприятие в г. Гродно (Республика Беларусь).

Виктория некоторое время работала детской медицинской сестрой, но тем не менее продолжала свое обучение и самообразование. И вот, когда пришло время, она начала своё дело, разработала авторский курс, чтобы помогать беременным и молодым мамам.



# Концепция бренда и позиционирование

**Концепция:** помощь беременным женщинам в виде предоставления структурированной информации об этапах родового процесса, а также об уходе за новорожденным ребенком.

**Позиционирование:** Только на авторских курсах подготовки к родам и уходу за новорожденным ребенком "Счастье на всю жизнь" ваше обучение будет лёгким, доступным и очень домашним. За пять занятий беременная женщина узнает обо всех этапах родового процесса, жизни после родов, искусстве грудного вскармливания, уходе за новорожденным ребенком и медицинской экстренной помощи ребенку. Курсы ведёт специалист с медицинским образованием.



# Целевая аудитория и аватар клиента


Пол	Возраст	Доход в месяц	Где учатся/работают	Хобби/Увлечения	Чего боятся по продукту	Чего боятся по жизни	О чем мечтают по продукту	О чем мечтают по жизни	где их искать	почему они не купят прямо сейчас (их возражения)
Женщины	20-35 лет	30-50 тыс. руб	специалисты, менеджеры, домохозяйки	здоровье, красота	1. Боятся, что бесплатно могли бы получить то же самое; 2. Боятся, что не смогут усвоить информацию и в решающий момент все забудут и деньги будут выброшены на ветер; 3. Боятся, что не понравится лектор на курсах; 4. Боятся, что не успеют пройти курсы до конца	1. Боятся перемен в жизни после рождения ребенка; 2. Боятся, что отношения с мужем разладятся; 3. Боятся осложнений в родах и проблем у ребенка после сложных родов; 4. Боятся, что чего-то не сделали и уже не успеют сделать	1. Мечтают, что роды пройдут легко и максимально безболезненно; 2. Мечтают, что уход за новорожденным ребенком будет в радость и легок	1. Мечтают реализовать себя не только как мать, но и как бизнес-леди; 2. Мечтают дать своим детям безбедное будущее; 3. Мечтают хорошо выглядеть в любой ситуации	1. Женская консультация в поликлинике; 2. Форумы и группы в соц.сетях беременных и молодых мамочек	1. Хотят увидеть пробный урок или часть записи, чтобы понять нужно ли им это или нет

Аватар клиента: Елена, 23 года, работает специалистом в банке, замужем, муж Антон, 27 лет, предприниматель, живут в собственной 2-х комнатной квартире. Елена находится на 5-м месяце беременности, беременность первая, ребенок очень желанный, но Елена переживает насчет будущих родов и будет ли она хорошей матерью. На бесплатные курсы в поликлинику идти не хочет, так как не доверяет и думает, что ей не уделят должного внимания. Хочет, чтобы на курсах её подготовили не только к родам, но и к жизни с новорожденным ребенком дома.

# Уникальное торговое предложение

"Приглашаем Вас на курсы по подготовке к родам и уходу за новорожденным ребенком. Только на этих курсах целых пять занятий Вы будете делиться впечатлениями, играть и проверять домашние задания в замечательном настроении, а после окончания курсов Вы перестанете бояться, что роды пройдут плохо и не по плану и забудете о страхе навредить малышу. В подарок Вы получите презентацию с изученным материалом на карте памяти.

Авторский курс "Счастье на всю жизнь". Стоимость стандартного пакета - 100 бел. руб. Стоимость VIP пакета с личными консультациями тренера - 140 бел.руб.



**БУДЬ В ТРЕНДЕ!**

**5 активных и познавательных занятий**

- \*КАКИЕ НАШИ РОДЫ?
- \*ЖИЗНЬ ПОСЛЕ РОДОВ
- \*ИСКУССТВО ГВ
- \*УХОД ЗА НОВОРОЖДЕННЫМ РЕБЕНКОМ
- \*МЕДИЦИНСКИЕ ВОПРОСЫ.ЭКСТРЕННАЯ ПОМОЩЬ РЕБЕНКУ

**@VIKASHUMSKAYA**  
**+375297632530**

**МЫ НАУЧИМ ТЕБЯ БЫТЬ СПОКОЙНОЙ МАМОЙ!**

**КУРСЫ ПОДГОТОВКИ К РОДАМ**

# Анализ конкурентов

Проект	Чем занимаются	Сайт	Размер базы	Недостатки	Достоинства	Рекомендации к внедрению
ИП Правдикова Наталья Михайловна, Школа родительского опыта «Рождение»	подготовка к беременности, подготовка к родам, гимнастика для беременных, питание во время и после беременности, уход за новорожденным	<a href="http://www.rojdenie.by">http://www.rojdenie.by</a>	100% орг. реклама. 31% поиск, 68% прямой переход	нет окна для обращений и вопросов, формы обратной связи, не очень привлекательный интерфейс - сухой, меню не тянется за тобой вниз	удобное расписание мероприятий на главной странице;	добавить расписание мероприятий,
Школа подготовки к родам "Первенец"	подготовка к родам, уход за новорожденным, партнерские роды, + экспресс курсы, психологическая помощь, мастер-классы для мам	<a href="http://pervenec.by/">http://pervenec.by/</a>	96,44% орг., 3,56% оплаченная реклама. (56,01% поиск, 35,06% почта, 8,93% соц сети (инстаграм 83%, ютуб 16%))	нет окна для обращений и вопросов	есть форма обратной связи на главной странице;	добавить кнопку обратной связи на главной странице
Школа молодой семьи "Первая Ласточка"	образ жизни во время беременности, подготовка к родам, роды+уход, роды+уход экспресс, партнерские роды, послеродовое восстановление, творч мастер-классы для мам, психологические тренинги, привязанность новорожденного	<a href="https://1lastochka.by">https://1lastochka.by</a>	17% орг., 82% оплаченная реклама (78% поиск, 21% прямой)	нет формы обратной связи	1) цены удобно расписаны прямо на главной странице; 2) есть окно для обращений и вопросов; 3) удобно прописаны ссылки на соц сети	добавить ссылки на соц сети

Анализ конкурентов проводился по г. Минску, так как в г. Гродно прямых конкурентов нет (гос. учреждения в счет не брали). Исходя их анализа видно, что во многих школах существуют дополнительные услуги, такие как подготовка к партнерским родам, экспресс-курсы, разграничены подготовка и уход, психологические тренинги и др. Стоит подумать о внедрении таких услуг либо сделать дополнительные видео-уроки и продавать их.

# Анализ текущей ситуации

В данный момент продвижение курсов происходит только в личном блоге в Instagram @vikashumskaya. Создана группа ВКонтакте, но она не ведется (последняя запись от 24 мая 2018 года).

Также клиенты приходят на курсы по рекомендации друзей и знакомых.

The screenshot shows a VK group page for 'КУРСЫ ДЛЯ БУДУЩИХ МАМ ГРОДНО'. The header features a photo of a sleeping baby and the text 'Доверяйте себе. Вы знаете намного больше, чем Вам кажется! Б. Спок'. Below the header, there is an 'Информация' section with the text: 'Ты будущая мама? Ты боишься, что не справишься? Приходи и мы научим тебя! Тебя ждет 5 активных и познавательных занятий! СКАКИЕ НАШИ РОДЫ? ЖИЗНЬ ПОСЛЕ РОДОВ? ИСКУССТВО ГРУДНОГО ВСКАРМЛИВАНИЯ ПИЩЕВОРОЖДЕННЫЙ У ВАС ДОМА? МЕДИЦИНСКИЕ ВОПРОСЫ. ЭКСТРЕННАЯ ПОМОЩЬ РЕБЕНКУ'. There is also a 'Подписаны 10 друзей' section and a 'Участники 141' list including Дарья, Валерия, Екатерина, Юлия, Каролина, and Тая. A banner for 'ЛИДЕРЫ РОССИИ' is visible on the left sidebar.

The screenshot shows the Instagram profile of @vikashumskaya. The profile picture is a woman holding a baby. The bio reads: 'курсы подготовки к родам Детская медицинская сестра ИДЕТ НАБОР ГРУПП НА КУРС ПОДГОТОВКИ К РОДАМ ПОДРОБНОСТИ В DIRECT КОНСУЛЬТИРУЮ И ПОМОГАЮ МОЛОДЫМ МАМАМ'. The profile has 177 publications, 1 080 followers, and 770 following. Below the bio are several story highlights: 'Частичка н...', 'Отзывы', 'Мое обра...', 'Ждем тебя...', and 'My Life'. The main feed shows a grid of photos, including a woman with sunglasses, a group of women holding certificates, a woman sitting on a car, a hand holding a pink donut, and a woman sitting at a desk.



# Подготовка к рекламной кампании



Создать бизнес-страницу в Facebook. Город Гродно находится близко в границе с Польшей, таким образом там многие жители пользуются именно этой социальной сетью.

# Подготовка к рекламной кампании

❖ Создать автоматическую воронку продаж и оформить под неё лендинги:

1 вариант:

- лид-магнит (чек-лист “Список в роддом”),
- трипвайер (запись семинара “Подготовка к ГВ и становление лактации”. Стоимость 10 бел. руб.)
- основной продукт (Авторский курс по подготовке к родам “Счастье на всю жизнь”. Стоимость: 100/140 бел.руб.).

2 вариант:

- лид-магнит (чек-лист “Список в роддом”),
- основной продукт (Авторский курс по подготовке к родам “Счастье на всю жизнь” со скидкой 20%).

❖ Создать лендинги на белорусском конструкторе сайтов (в соответствии с Указом Президента РБ №60 от 1 февраля 2010 года).

❖ Купить белорусский домен.

❖ Подключить счетчик на Яндекс Метрике, чтобы анализировать эффективность рекламы.

❖ Настроить e-mail рассылку после того как пойдет много заявок, для начала можно обрабатывать их вручную.

# Описание рекламной кампании

1. Настроить таргетированную рекламу на лид-магнит- целевая аудитория курса молодые беременные женщины, которые большое количество времени проводят в социальных сетях. Начинать таргет советую в Instagram, так как аккаунт в этой соц. сети наиболее развит, по мере приведения ВКонтакте и Facebook в рабочий вид, запустить таргетированную рекламу и там, сравнить результаты от каждой соц. сети и в дальнейшем концентрировать своё внимание на той, что приносит больше клиентов.
2. Настроить контекстную рекламу в Яндекс Директ на основной продукт. Так как целевая аудитория проживает только в городе Гродно и его районе, то стоимость этого вида рекламы не будет слишком высокой, а исходя из того, что прямых конкурентов в этом городе немного и никто пока не рекламируется посредством контекстной рекламы, мы сможем охватить аудиторию будущих мам, которые думают о будущем и ищут соответствующую информацию в поисковой системе

# Описание рекламной кампании

3. В группе ВКонтакте ввести **live - трансляции**. Вести их будет автор и тренер курсов Виктория Шумская. Сделать цикл с полезной информацией для беременных. Настроить таргет на эти трансляции, так как прямых подписчиков в группе пока мало. Виктория - человек-бренд. Смотреть видео с ней будет интересно и познавательно. Посредством этого в будущем можно за небольшую цену продавать более развернутые записи на определенные темы. Если такой формат пойдет, можно будет подумать об организации онлайн-курсов.

4. Договориться о **взаимном пиаре** (либо о рекламе) с сообществами для мам г. Гродно ВКонтакте, аналогичными аккаунтами в Instagram. Сейчас тема узкая, так как ограничивается одним городом, паблики на тему мам небольшие (до 8 тыс.чел.), поэтому и цена рекламы будет небольшой, возможно даже бесплатной. Начать планирую с группы ВКонтакте: <https://vk.com/mamyhrodno> (8 тыс. подписчиков, группа живая, контент обновляется регулярно, есть активность)

5. Периодически проводить **крауд-маркетинговую кампанию** на форумах для беременных <https://mamochki.by>, <https://rebenok.by>, <https://forum.grodno.net>

6. Расместить **банерную рекламу** на форуме г. Гродно <https://forum.grodno.net> в ветке для беременных.

# Показатели эффективности рекламной кампании

Предлагаю использовать следующие показатели эффективности:

## 1) Количество лидов

**Регулярность и форма контроля:** ежедневно (по смс от интернет-маркетолога), раз в месяц (таблица).

## 2) Стоимость лида (CPL)

**Регулярность и форма контроля:** ежемесячная (таблица).

## 3) Стоимость заказа (CPO)

**Регулярность и форма контроля:** ежемесячная (таблица).

## 4) Конверсия из лида в сделку

**Регулярность и форма контроля:** ежемесячная (таблица).

## 5) Рентабельность возврата (ROI) потенциальная + реальная

**Регулярность и форма контроля:** ежемесячная (отчет по разным каналам продвижения + таблица).

Дополнительно будем получать данные о CTR (показатель кликабельности) и CPC (стоимость клика на рекламное объявление) непосредственно с рекламных площадок, где будем размещаться (таргетинг в соц.сетях или Яндекс Директ)

# Предварительный бюджет и выводы

Предварительный бюджет на рекламную кампанию:

- ❖ Затраты на лендинг и домен – 12 бел.руб./мес
- ❖ Реклама в соц. сетях – 100 бел. руб. (стоимость не точная, необходим тест)
- ❖ Реклама Яндекс Директ – 50 бел. руб. (стоимость не точная, необходим тест)
- ❖ Банерная реклама на форумах – 30 бел.руб./мес.

\* Услуги маркетолога в расчете бюджета не учитываются.

Таким образом, советую начать с создания лендинга и бесплатных методов продвижения (взаимный пиар и live-трансляции Вконтакте, крауд-маркетинг). Далее попробовать месяц рекламы на форуме для мам г. Гродно.

После оформления страниц в соц. сетях и лендинга запустить тест таргетированной и контекстной рекламы.

После проведения рекламной кампании по всем каналам мы повысим узнаваемость бренда в г. Гродно, таким образом получим лидов и новых клиентов. Целевая аудитория узкая, поэтому верно настроенная таргетированная и контекстная реклама не ударят по бюджету бизнеса, но повысят доходность бизнесмена. После всех настроек и тестового периода получим увеличение продаж в 2 раза.