

Стратегия продвижения компании Chydobbok



Все родители хотят, чтобы их ребенок полноценно развивался. И в этом им может помочь мягкая развивающая книжка из фетра компании Чудобук. Такие книжки яркие, интересные, сделаны из разных текстильных материалов, что способствует развитию тактильной памяти ребенка. Он внимательно рассматривает картинки, ощупывает необычные детали, развивая мелкую моторику пальчиков, сенсорное восприятие, развивает логику, изучает цвета и формы, осваивает счет, познакомиться с различными вариантами застежек. Один из больших плюсов книжки – это то, что такую книжку сложнее порвать и ее можно стирать. В ней есть все для его правильного развития.

В таблице представлен анализ двух наибольших сегментов целевой аудитории.

Сегмент №1											
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	
Женщины	20-45 лет	500-2000 бел. руб (250-1000 у.е)	мамы	рукоделие, здоровье, кулинария, просмотр фильмов, цветы, книги	1. некачественной / небезопасной продукции, 2. не подойдет ребенку/ не будет играть, 3. Что не поможет ребенку развиваться	1. Боятся за ребенка (слабо развивается, его здоровье, эмоциональное состояние), 2. Боятся непонимания со стороны близких, 3. Вонюются из-за своего внешнего вида после беременности, 4. боятся быть плохой мамой	1. Мечтают, что продукт поможет малышу лучше и быстрее развиваться, 2. Мечтают о более длительном использовании книжки, 3. Мечтают, что ребенка можно будет занять книжкой, а самим отдохнуть немного, 4. мечтают об эксклюзивной и индивидуальной игрушке, 5. мечтают, чтобы книжка развивала ребенка с разных сторон	1. Мечтают, что отдыхе, как моральном, так и физическом, 2. мечтают, чтобы ребенок был лучше всех, чтобы достиг больших успехов, 3. мечтают быть лучшей мамой на свете, 4. мечтают оставаться долгое время молодыми, здоровыми, красивыми,	1. соц. сети (все группы, которые касаются детейразвитие, игрушки, мероприятия), педиаторы, кулинарные, возможно правильное питание, как похудеть, спорт дома), 2. сайты: интернет-магазины, форумы мам	1. не понимают реальную выгоду от продукта, 2. нет денежных средств по данный момент, 3. хотят посоветоваться, узнать стороннее мнение	

									активными, 5. мечтают о стойком финансовом положении		
Сегмент №2											
Женщины	25-55 лет	500-2000 бел. руб. (250-1000 у.е)	работающие в любой сфере, домохозяйки и	любых занятий, активные пользователи соц. сетей	1. боятся, что подарок не понравится родителям, 2. боятся, что книжка будет неинтересна ребенку, 3. боятся, что товар будет некачественным, небезопасным, 4. боятся, что товар не будет иметь красивый внешний вид	1. боятся быть некрасивыми, глупыми, 2. боятся неустроенности в жизни, не достичь личных высот, 3. боятся остаться одинокими, 4. боятся неудач	1. мечтают, чтобы подарок был лучшим, красивым, интересным для ребенка, 2. мечтают, чтобы товар был многофункциональным, 3. мечтают, чтобы продукт был безопасным и качественным	1. мечтают о стойком положении в обществе и личной жизни, 2. мечтают о твердом финансовом положении, 3. мечтают прожить хорошую и интересную жизнь, 4. мечтают о хорошем благосостоянии и семье во всех сферах жизни, 5. мечтают о путешествиях, 6. мечтают быть красивыми, получать признание мужчин	1. мечтают о положении в обществе и личной жизни, 2. мечтают о здоровом и финансово устойчивом положении, 3. мечтают о путешествиях, психологически и др.), 3. различные форумы	1. соц. сети (группы, блоги с наибольшим числом подписчиков), 2. различные сайты: о красоте и здоровье, о путешествиях, психологически и др.), 3. различные форумы	1. не знают о полезности товара, 2. хотя бы посоветоваться с родителями ребенка, 3. хотя бы найти подарок дешевле, посмотреть, что предлагает рынок еще, 4. на данный момент времени подарить (нет знакомых детей или они уже выросли)

Аватар клиента: Татьяна, 33 года, замужем, в декрете. Родила год назад малыша. Серьезно подходит к раннему развитию ребенка. Боится быть плохой мамой, мечтает, чтобы ребенок был лучше всех, чтобы достиг больших успехов. Поэтому очень тщательно подходит к выбору развивашки. Она хочет, чтобы книжка развивала ребенка с разных сторон. Но боится, что книжка не подойдет ребенку, будет некачественной и небезопасной.

Chydobbok – это мини интернет-магазин развивающих книжек из фетра. С помощью которых любой ребенок будет полноценно и всесторонне развиваться. Основная продукция – это большая книжка 19*19см, маленькая книжка 12*12см, развивающая настольная игра с кубиком. На данный момент недостаток компании – слабое взаимодействие с клиентами, необходимо расширять наименования продукции.

Т.к. в Беларуси такие же изделия производят ремесленники, их основная площадка для продажи – это социальные сети. Анализ конкурентов представлен в таблице.

Профиль	Чем занимаются	Количество подписчиков/подписок	Минусы	Плюсы	Рекомендации к внедрению
@booki_booki	пошив и продажа развивающих книжек из фетра	3121/1124	часто сложные сюжеты, что увеличивает стоимость и срок выполнения, нет информации о доставке	есть каталог продукции с ценами, много и разнообразные посты, есть личные фото, единый стиль	1. наборы для самостоятельного пошива. 2. придумывать новые сюжеты. 3. дополнительные аксессуары. 4. личные фото и закулисы
@kidstarbook	пошив и продажа развивающих книжек из фетра	1746/5059	отсутствие цен, заказ только через директ (хотя указаны и другие виды), отсутствуют отзывы	много и разнообразные посты, есть каталог страничек	
@lovely_baby_book	пошив и продажа развивающих книжек из фетра	369/174	отсутствует каталог страничек, книжек, отсутствуют отзывы	выдерживается единый стиль, бесплатная доставка по РБ, наличие цен, много и разнообразные посты, есть личные фото	
@razvivashka_dolly	пошив и продажа развивающих книжек и искалочек	338/89	отсутствие цен, серый профиль (не лучший цвет для восприятия),	большой выбор страничек, выдерживается единый стиль, много и разнообразные посты,	

	из фетра		отсутствует каталог	есть личные фото, есть отзывы	
--	----------	--	---------------------	-------------------------------	--

Из таблицы понятно, что конкуренция в стране хорошая. Однако видно, что у каждой компании есть свои недостатки и достоинства.

На данный момент у компании Чудобук имеется более-менее развитый профиль в Инстаграм (ИГ), в ВКонтакте (ВК) – создана группа, но не развита совсем. Рассматривая профиль в ИГ можно сказать:

- красивый логотип;
- хорошая шапка профиля;
- есть второй профиль с каталогом, но там представлены не все странички;
- контент слабый, посты пишутся редко, нет взаимодействия с подписчиками;
- единый стиль выдерживается;
- основная часть подписчиков – не целевые;
- представлено три вида продукции.

На основании выше сказанного, можно сделать вывод: необходимо качественно продвигать профиль в ИГ.

Для продвижения:

1. Необходимо увеличить виды предлагаемой продукции. Например, набор для самостоятельного пошива книжки, пальчиковые игрушки, наборы из больших и маленьких книжек, чехол для хранения книжки (можно в виде рюкзака) и др.. Возможно стоит придумать более сложные сюжеты страничек для более требовательных клиентов
2. Полностью дооформить второй профиль с каталогом
3. Вести постоянный, хороший, интересный контент. Добавить в него личности владельца компании. Публиковать сториз. Этим достигаются такие цели, как узнаваемость, доверие, интерес, взаимодействие с подписчиками. Примерный контент план на одну неделю представлен в таблице

день	этап воронки	о чем
1	привлечение внимания	о себе. Кто я, чем занимаюсь, почему начала шить
2	интерес	из каких материалов сделана книжка
3	симпатия	идея совмещения книжки и настольной игры
4	доверие	отзывы
5	симпатия	опрос: что бы вы хотели видеть в книжке?
6	доверие	о процессе создания книжки
7	продажа	что и как развивает книжка

4. Встраиваем воронку продаж.

Создаем лендинг. В нем:

- 1) Уникальное торговое предложение – Только в июле закажите развивающую книжку 19*19 см и получите в подарок набор пальчиковых игрушек. И уже совсем скоро вы заметите, что ваш малыш стал чуть смышлѐнее и старше.
- 2) Предлагаем оставить свой е-майл для получения полезности. Например, скидка по промокоду, видео-инструкция по самостоятельному пошиву книжки, опрос для получения скидки.
- 3) Описываем нашу компанию, говорим, почему это будет полезно именно им.
- 4) Добавляем фото продукции.

Таким образом собираем е-майлы клиентов для будущей продажи продукции (прогрева клиентуры). Тех, кто оставляет е-майл отправляем на страничку благодарности с предложением приобрести какой-нибудь товар по супер акции. Например, подборка полезных развивающих игр стоимостью 4,99 Bp, подборка интересных химических экспериментов для малышей стоимостью 4,99 Bp, видео инструкция по самостоятельному пошиву развивающей книжки стоимость 7,99 Bp, набор из 3х пальчиковых игрушек стоимостью 6 Bp, запись вебинара с практикующим детским психологом за 4,99 Bp, участие в вебинаре с работником детского развивающего центра за 2,99 Bp. Тем же, кто не захотел оставить предлагаем на выходе со странички пройти опрос, который анализируем для дальнейшей оптимизации кампании.

Пример лендинга



Chydobook

РАЗВИВАЮЩАЯ КНИЖКА ИЗ ФЕТРА

ТОЛЬКО ДО КОНЦА ЛЕТА!

ЗАКАЖИТЕ РАЗВИВАЮЩУЮ КНИЖКУ И ПОЛУЧИТЕ НАБОР ПАЛЬЧИКОВЫХ ИГРУШЕК!*




Хотите получить промокод на скидку?

Ваше имя *

e-mail *

Хочу!

00 00 00 00



Chydobook

ДОРОГИЕ МАМЫ! ВЫ ЛЮБИТЕ ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ? ЛОВИТЕ УДАЧУ! СЕГОДНЯ ИМЕННО ТОТ ДЕНЬ, КОГДА ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ ДЛЯ ЗАКАЗА РАЗВИВАЮЩЕЙ КНИЖКИ!

Дорогие родители, хотите, чтобы Ваш ребенок полноценно развивался? В этом Вам поможет наша мягкая развивающая книжка. Она яркая, интересная, сделанная из разных текстильных материалов, что способствует развитию тактильной памяти ребенка. Он внимательно рассматривает картинки, ощупывает необычные детали, развивая мелкую моторику пальчиков, сенсорное восприятие, развивает логику, изучает цвета и формы, осваивает счёт, познакомиться с различными вариантами застёжек.

Наша книжка Вашему ребенку не надоест, в ней есть все для его правильного развития.



Chydobook

**РАЗВИВАЮЩАЯ
КНИЖКА ИЗ ФЕТРА**

ТОЛЬКО ДО КОНЦА ЛЕТА!

**ЗАКАЖИТЕ РАЗВИВАЮЩУЮ КНИЖКУ И
ПОЛУЧИТЕ НАБОР ПАЛЬЧИКОВЫХ
ИГРУШЕК!**

МАМАМ В ПОМОЩЬ!
С НАШЕЙ КНИЖКОЙ ВЫ СОВСЕМ СКОРО ЗАМЕТИТЕ,
ЧТО ВАШ МАЛЫШ СТАЛ ЧУТЬ СМЫШЛЕННЕЕ И
СТАРШЕ!



**БЫСТРЕЕ ЛОВИТЕ
ПРОМОКОД!**

Имя

Электронная почта

ЛОВЛЮ!

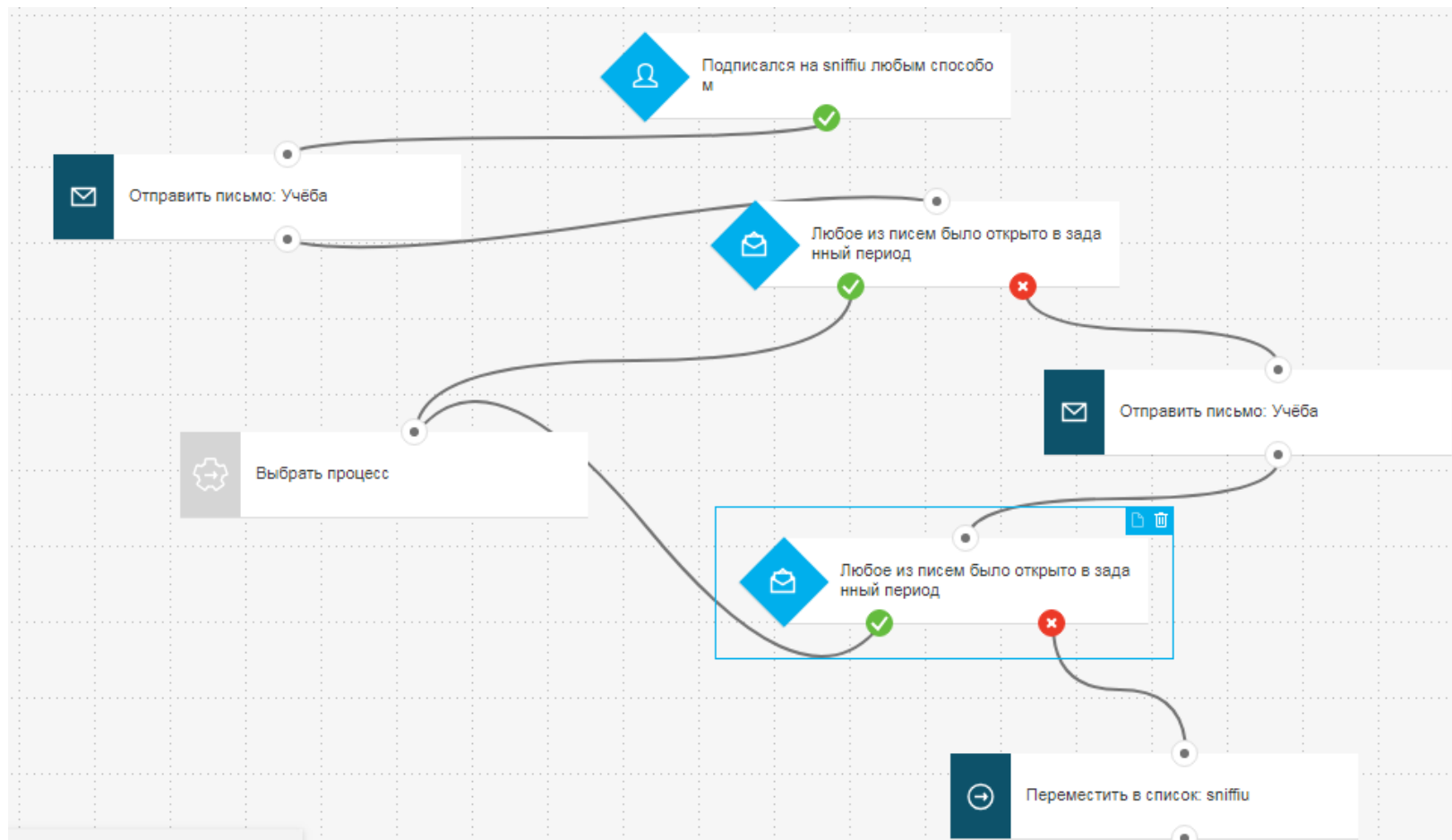
Контакты

* при заказе книжки размером 19*19 см

Chydobook

5. Создаем процесс автоматической рассылки писем для тех, кто оставил нам свой e-майл.



6. Дooформляем профиль в Вк и создаем хороший контент, параллельно с профилем в ИГ.
7. Делаем пост со ссылкой на лендинг и запускаем рекламу.
 - 1) в ИГ, т.к. основной профиль компании находится именно здесь, много нашей ЦА
 - 2) в ВК, если доработать профиль
 - 3) в группах ИГ и ВК. В группах по развитию детей будет много нашей ЦА, лучшая нацеленность. Таким рекламам некоторые доверяют больше

- 4) Яндекс.Директ – можно охватить ту часть ЦА, которая мало использует соц. сети
- 5) CPA сети, Тизерная реклама, Взаимопиар – данную рекламу могут увидеть люди, которые даже не знают, что бывает такая продукция. Возможно это то, что им необходимо. Данные способы рекламы могут охватить второй сегмент ЦА, а именно – людей, которые хотят купить интересную развивашку в подарок

Для бесплатного продвижения можно использовать взаимопиар, размещение информации о компании на сайтах для ремесленников или про творчество, также можно попробовать прорекламировать себя на форумах или в обсуждениях под постами про развитие детей.

8. Настраиваем аналитику с помощью Яндекс. Метрики через лендинг

Для начала предлагаю использовать бесплатные способы продвижения. Далее в рекламе ориентироваться на социальные сети. Для окончательного определения бюджета необходимо провести тестовую рекламу.

Благодаря вышеперечисленным действиям продажи продукции увеличатся примерно в 3-5 раз.

Следуя данному плану у компании сформируется четкое понимание продвижения. Которое даст большую узнаваемость, лояльность клиентов, повысится интерес к ней. С каждым разом наращивая и прогревая клиентуру, Чудобук никогда не останется без заказов как сейчас.