

1. МОДЕЛЬ БИЗНЕСА – продажа в розницу и опт аксессуаров, гаджетов и техники

2. НИША – продажа техники для телефонов

ПОДНИША – работа с опт и розницей, по низким ценам, полное обслуживание в сфере техники

3. ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

- 1 касание (связь через директ), оформить карту лояльности, взять купон на первую покупку
- 2 касание продажа продукта

Карта важного гостя на первую покупку:

- в шапке мультиссылка
- ведем туда
- человек оставляет данные (телефон, маил, др)
- ему приходит сообщение с купоном и просьба сделать скрин, а сам человек попадает в базу
- купон с ограничением по времени (до конца месяца)
- рассылка в телеграм или ватсап о том, что человек может приобрести по акции и воспользоваться купоном

4. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

точка Б к декабрю

5. МИНИМАЛЬНЫЙ МЕСЯЧНЫЙ БЮДЖЕТ

1000р день для теста

Далее уже вкладывать исходя из выручки

Нам нужна цена подписчика до 30р, чтобы набрать 500 подписчиков за 15.000р

6. ВОРОНКА

- Реклама в пабликах
- призыв с хайпом (в ставрополе начали ломаться телефоны)
- ведем на купон
- собираем данные
- делаем рассылку
- параллельно прогрев в сторис

Спец проекты:

1. Выйти в город
2. Раздача чехлов – бесплатная взамен за подписку и репост
3. Реклама этой акции в местных пабликах (сегодня в ставрополе бесплатно раздавали чехлы)
4. Рассылка по всем, кто подпишется с предложением забрать купон на скидку

7. КАНАЛЫ

- Инстаграм
- телеграм канал (то, что есть в наличии)
- рилс (актуальные разборы из самых известных мест)

7. АНАЛИЗ ЦА

Основная аудитория 24-35 лет

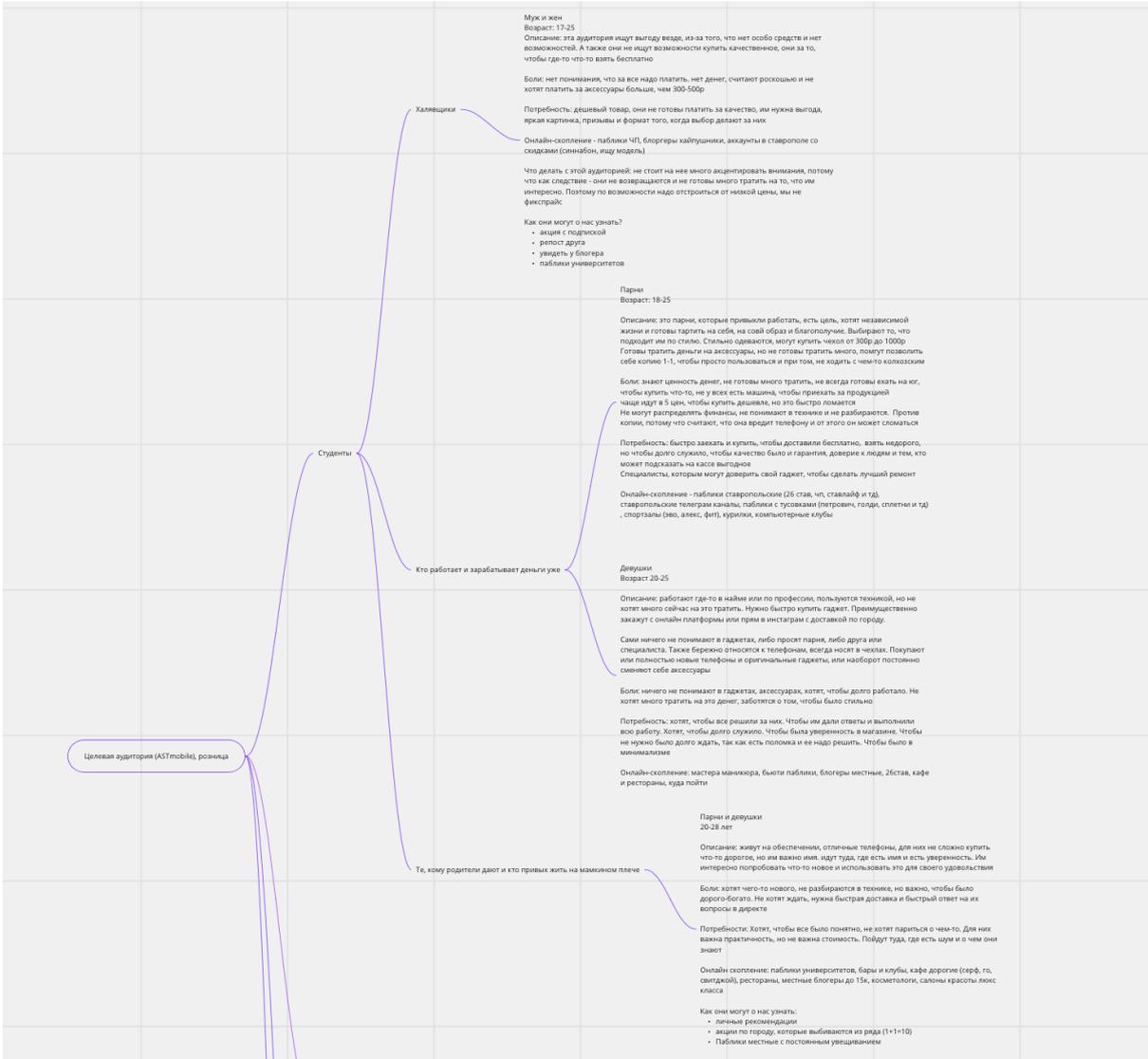
Мужчины

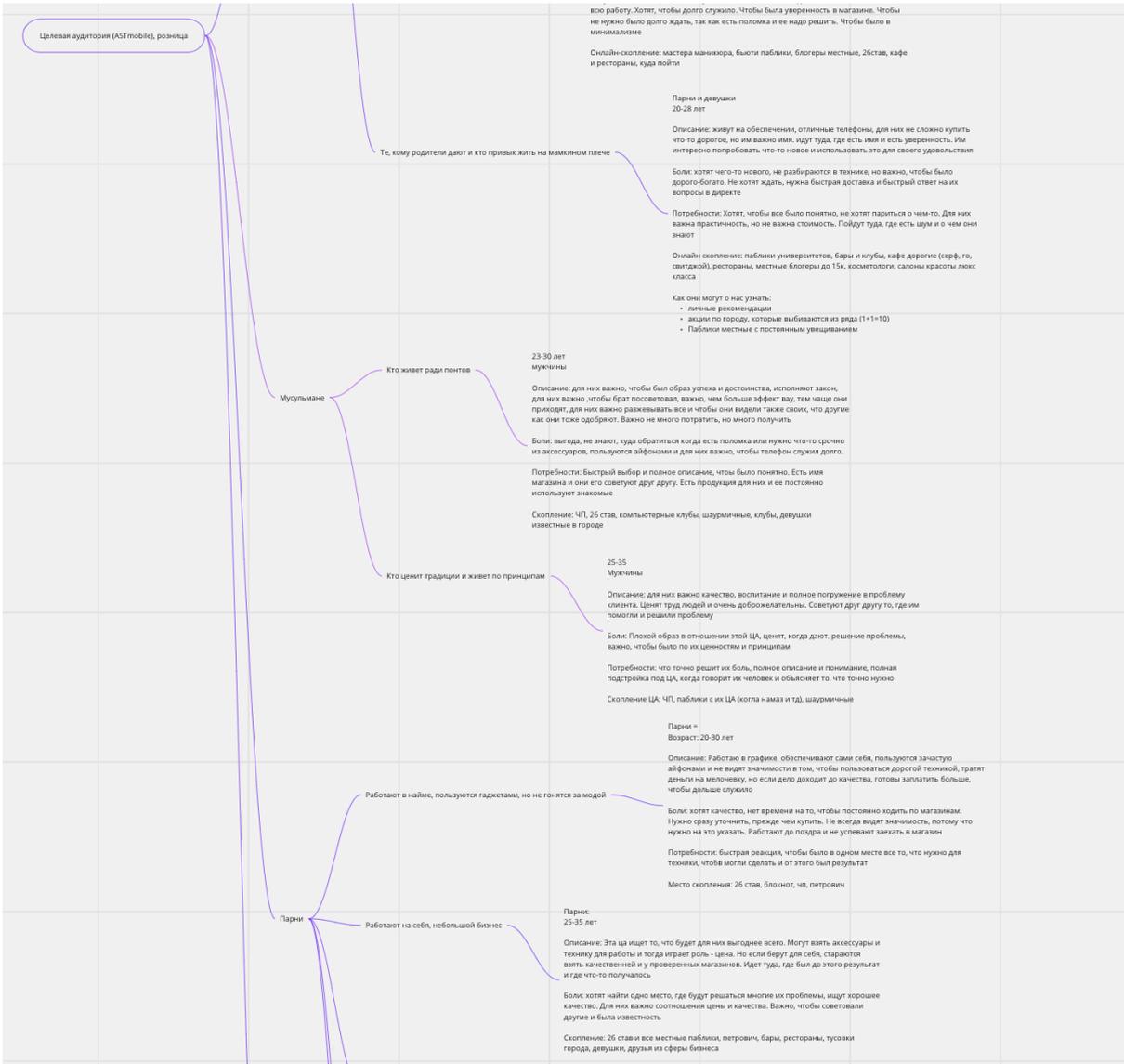
Для них важно:

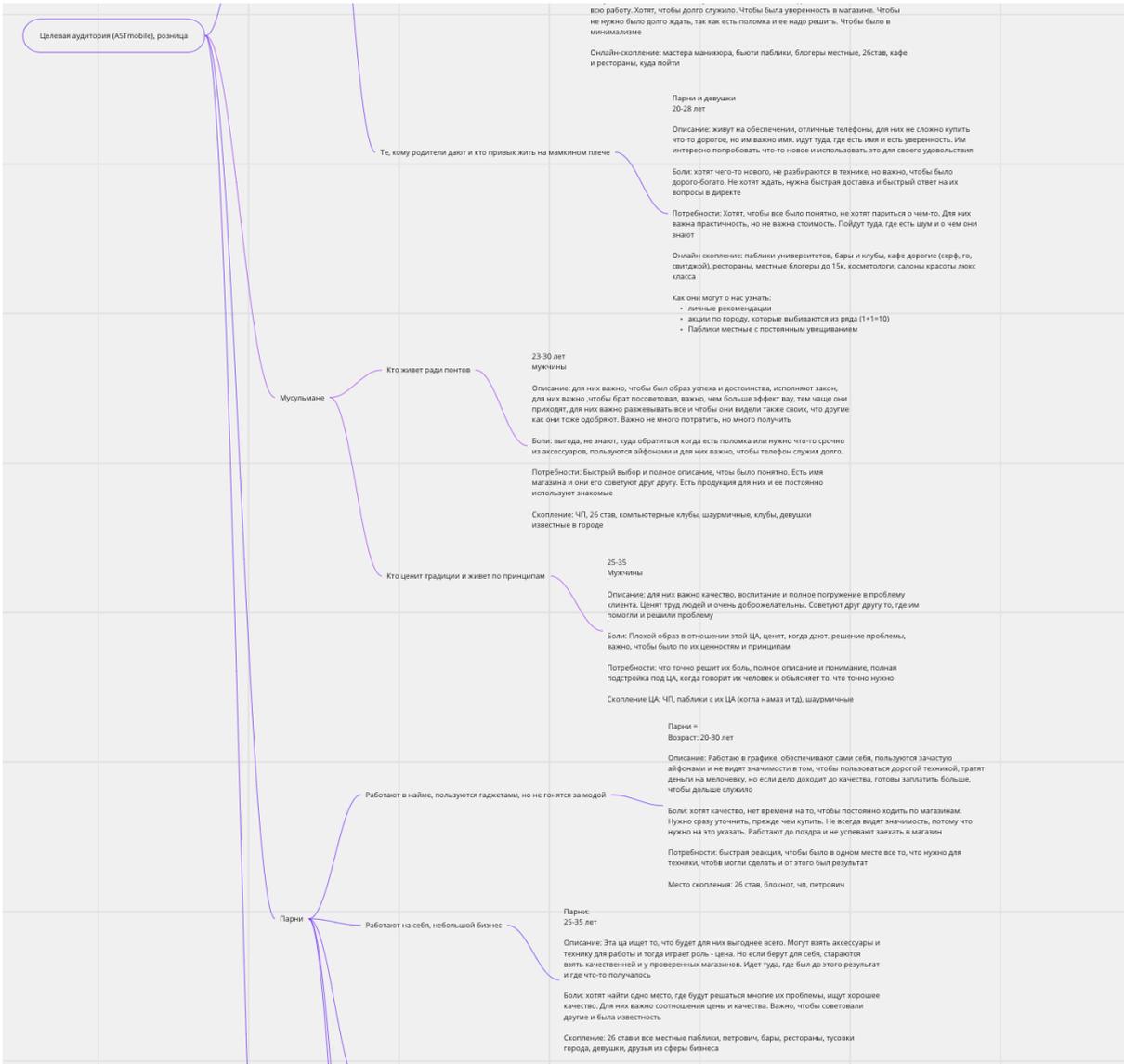
- сроки
- качество
- цена
- комфортное общение
- узнаваемость

Самые важные боли:

- нет доверия
- не понимают, какая выгода от этого
- не видят результата
- не знают разницу в цене









8. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

ВЫВОД КОНКУРЕНТОВ: Почти у всех старые методы продвижения

Трафик идет из:

- конкурсов с раздачей купонов
- поднятой узнаваемости

- реклама в пабликах

Единственный нормальный аккаунт – мармелад, где есть полная подстройка под ЦА

10. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Чем отличаемся от других:

- цена ниже
- у нас закупаются местные магазины
- магазин техники для людей
- место, где тебе объяснят разницу в зарядках и дадут лучшую
- самый известный магазин техники и аксессуаров в городе
- магазин о котором говорят все
- быстрый ремонт (отдадим телефон на следующий день?)
- научим снимать тиктоки с лучшим светом
- подберем удобную технику, которая будет тебе по карману
- ремонт от 15 минут
- Доставка по городу в течении дня
- работаем с 2005 года
- После ремонта экрана – стекло в подарок

Главные слова:

- Телефон
- Чехлы
- Зарядки
- Зарядные устройства
- Техника ставрополь
- Аксессуары

11. КОНТЕНТ-СТРАТЕГИЯ

УВИДЕЛ - ЗАИНТЕРЕСОВАЛСЯ - ПОДПИСАЛСЯ - ПРОГРЕЛСЯ - НАПИСАЛ - КУПИЛ

1) Имя профиля
РЕМОНТ | ЧЕХЛЫ | АКСЕССУАРЫ СТАВ

2) ШАПКА ПРОФИЛЯ

Быстро оживим ваш гаджет, заберем и привезем
Подберем лучший свет и звук для reels
Аксессуары и техника на любой вкус

Забирай 20% скидку на первую покупку

3) Ссылка

1 - сделать таплинк, с разделением ссылок:

- сайт
- забрать купон
- уточнить наличие
- консультация с мастером
- прайс на ремонт

4) актуальные истории

- отзывы (собрать отзывы от людей, чтобы не от блогеров были)
- чехлы (перечислить, на какие телефоны есть)
- до 300 рублей
- до 500 рублей
- до 1000 рублей
- Техника
- Свет
- Музыкачка
- Акции
- Адрес (как добраться добавить видео)
- Звук
- Часы
- Ремонт
- Бесплатно (про консультацию со специалистом)
- До-после
- Сравнение
- Обзор
- Причины (поломок)

5) Темы первых постов

6) Рилсы

13. ЧТО СЕЙЧАС ДЕЛАЕМ ПОЭТАПНО

- Контент-стратегия
- съемка рилс и сторис
- проведение акции
- закупка рекламы в пабликах, подводка

Стоимость и результат

Входит в стоимость ведения:

контент-стратегия

Результат: поэтапный план, прогревы к продукции, внедрение личного бренда

Цель за месяц : поднять охваты в сторис x2, поднять активность в сторис и постах

Съемка рилс и сторис

Результат: бесплатное продвижение, разработка воронки для сторис и для рилс, которая будет пригонять людей

Проработка акций и специальных проектов

- акция (купон на 20% скидку)

Результат: проводим людей по воронке, собираем контакты и можем делать рассылки по ним

Создаем трипваер и тем самым не пригоняем халявщиков, которые хотят бесплатно

Цель: 100 человек в базе за месяц

Ежедневные 3-7 сторис (исходя из дня), прогревы

Посты - 6 постов в месяц

10 рилс (видео контент заходит лучше, поэтому публикуем все туда)

Съемки 2 раза в месяц, весь контент согласовывается заранее

Реклама, офферы, размещение рекламы, подбор блогеров

Стоимость ведения 35.000 рублей в месяц

Реклама:

Реклама в пабликах с хайповым призывом и в видео формате

Для теста используем 30.000 рублей, нам нужно найти максимально эффективные каналы

Результат: знаем, какие каналы работают, привлечем активную аудиторию,
Самый минимальный приход: 250 человек, максимальный – 1000 за месяц Целевых подписчиков

Конверсия из подписчика в базу – от 50 до 70% ожидаемо. Это от 125 до 700 человек
По конверсии в 20%, самой стандартной – к нам придет от 50 до 120 человек

НЕОБХОДИМЫЙ БЮДЖЕТ НА ПРОДВИЖЕНИЕ: 30.000 рублей на рекламу в пабликах

Сайт:

Можно сделать 2 варианта:

Лендинг сайт от 15.000 рублей (это ориентировочно). Это будет отдельный сайт. На изготовление от 2 недель до 1 месяца в среднем

Сайт из товаров ВК. Стоимость 10000 рублей. Заливаем в товары все необходимые позиции и создаем из этого сайт. Срок выполнения – 1 неделя

Пример: <https://vk.link/suhocvetika>

ВК: дублирование информации с адаптацией по формату

Телеграм: дублирование информации с адаптацией по формату

Стоимость 3000 рублей

Бонусом: сделаем базовое оформление страницы ВК, шапка, закрепленный пост, меню

Далее надо будет подсоединять рекламу в ВК, но это лучше сделать через месяц, чтобы сначала все упаковать