



Маркетинговая стратегия

Изготавливаем жалюзи на собственном производстве и шьем шторы на своей швейной фабрике

Преимущества компании

Опыт

- 12 лет на рынке
- 41000+ **Заказов**
- 32000+ **довольных клиентов**
- 3000+ **отзывов**

Сроки

- Жалюзи, ролеты – 2-3 дня
- Шторы – 3-7 дней

Сервис

- Бесплатные замеры
- 16 салонов в Киеве и Одессе
- Сервисное и гарантийное обслуживание 1 год
- Возвращаем 100 грн. за каждый день просрочки
- 3D-визуализация (почти не используем – 50%)

Социальный вклад

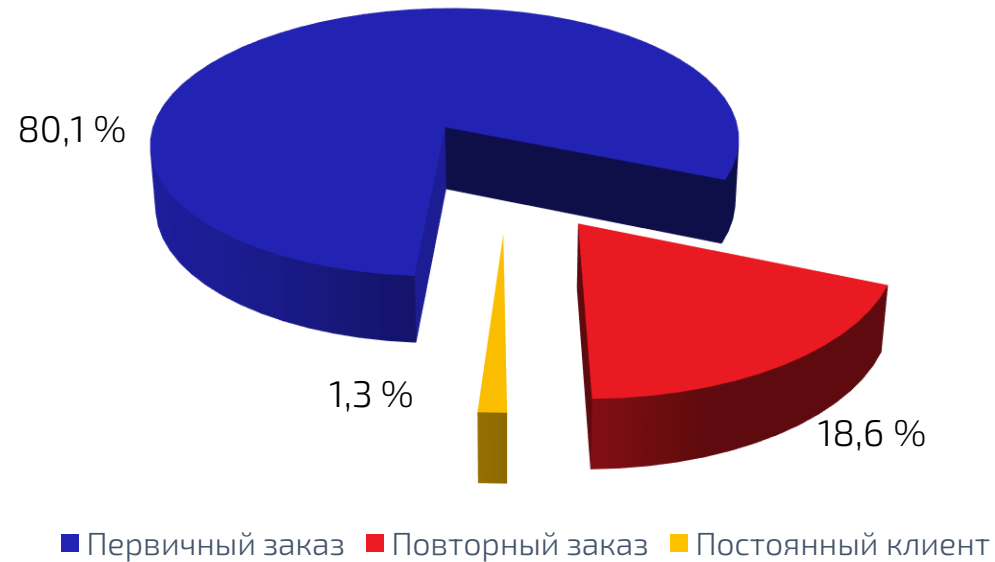
- Делаем проекты для муниципальных заведений по себестоимости
- Помогаем детским домам

Собственное производство

- Сами делаем жалюзи, ролеты
- Своя швейная фабрика штор

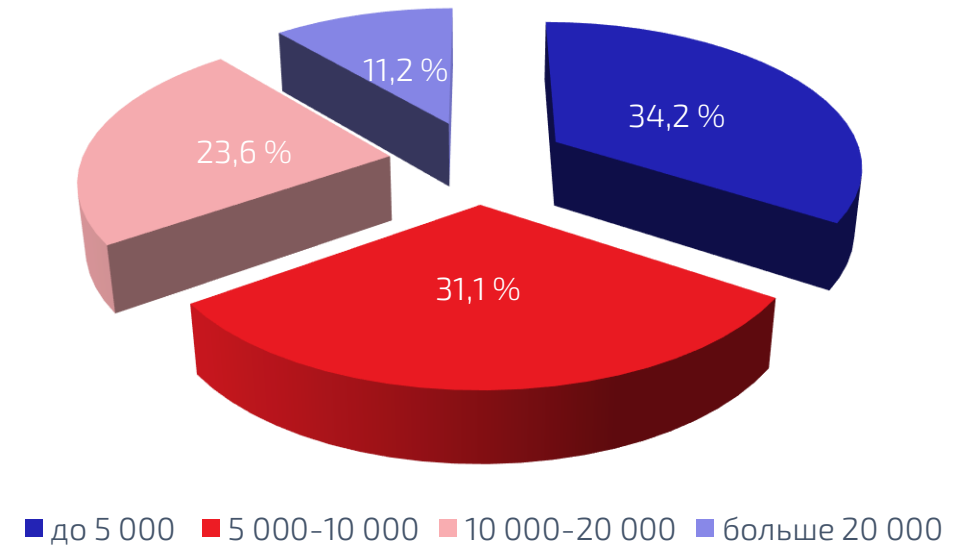
Бизнес-модель

Периодичность заказов



Низкий процент постоянных клиентов и повторных заказов

Продажи



Сумма заказов от 10 тыс. грн. вдвое больше суммы заказов до 10 тыс. грн.

ТИП 1

Куда: в квартиру, дом

Клиент – вся семья, либо жена.

ТИП 2

Куда: в офис, магазин.

Клиент – ассистент
руководителя, сотрудник,
руководитель

ТИП 3

Куда: в школу, детсад,
больницу.

Клиент - сотрудник
заведения

Женщина (50,3%)
25-35 лет
Киев, Киевская обл.
Есть семья, дети.
Сфера: бизнес, менеджмент, IT,
домохозяйка
Покупает изделие в квартиру, дом

Мужчина (16,8%)
25-35 лет
Киев, Киевская обл.
Есть семья, дети.
Сфера: бизнес, менеджмент, IT,
домохозяин
Покупает изделие в квартиру, дом



Наша УТП

alser.ua

Свои производственные мощности

Изготовление за 2-3 дня

Изделия под заказ

80 000+ видов ткани

151 тип изделий

Сравнение с конкурентами

	Alser	Jaluzi service	Nikoss	Yarema
Цена	2	4	3	1
Качество	4	3	2	1
Ассортимент	4	2	1	3
Скорость	4	2	2	3
Сервис	4	3	2	1
Удобность заказа	3	4	4	3
Поддержка	3	4	4	3
Соц. Сети				
Fb/Inst	4	2	1	3
YT	4	3	1	2
Blog	3	4	4	2
Другое	Pinterest			
	35	31	24	22

1 – худший показатель
4 – лучший показатель

Развернутый анализ конкурентов

Alser лидирует среди конкурентов по сервису, к-ву ассортимента и качеству. При этом у Alser цены на продукцию выше на 10-15% чем у конкурентов. **Это легко позволяет нам позиционировать себя как бренд с middle-up продукцией.**
У Alser так же высокие показатели подписок в соц. сетях. **Однако активность подписчиков в Fb, Inst очень низкая и над ней нужно серьезно поработать, чтобы в итоге мы имели органический приток подписчиков и заинтересованную аудиторию. Хорошие показатели у Ютуб канала.**

Доменный трафик

	Органическая выдача	Платная выдача	Видимость
Jaluzi service	32 700	2	15,2
Nikoss	15 400	-	9,7
Yarema	11 600	10 200	3,7
Alser	3 000	27 200	2,2

У Alser хорошо настроена реклама и мы имеем высокие показатели платной выдачи. Однако из-за слабой проработки семантического ядра, органическая выдача у сайта самая низкая.

Alser узнаваемый в Киеве и Киевской области. А также наибольшее количество салонов в этой области в сравнении с конкурентами.

Еще есть салоны в Одессе. Активность в этом регионе значительно хуже. **Отсюда мы делаем вывод, что нужно усилить рекламу в Одессе, Харькове. Это повышение поисковой выдачи, видимости и привлечение аудитории с этих областей в соц. сети компании.**

Показатели периодичности заказов отображают, что только 19% клиентов остаются с нами для повторной покупки. С точки зрения имиджа, нам важно увеличить этот показатель. **Сейчас надо понять из какого сегмента люди совершают повторные покупки чаще и сформировать условия для того, чтобы они остались с нами.**

Проанализировав продажи компании, мы заметили, что компания получает большую прибыль с людей, которые делают заказы на 10 тыс. грн. и больше, хотя в процентном соотношении, эти люди в меньшинстве. **На данном этапе важно составить портрет этой целевой аудитории и сделать доп. акцент на нее.** Так мы сможем значительно увеличить прибыль компании.

A solid red square.

Маркетинговые цели

1.

Повысить органическую выдачу сайта

2.

Повысить видимость сайта

3.

Повысить активность в соц. сетях

4.

Повысить активность в Одессе, Харькове

Маркетинг Микс

P's	Цель	Факт	Что сделать
Product	Лидерство по разнообразию продукции на рынке.	На данный момент Алсер лидирует по к-ву материалов и типов продукции, однако можно расширить ассортимент аксессуарами к изделиям. Такое решение есть у Яремы.	Расширить ассортимент аксессуарами для штор, жалюзи и т.д.
Place	- Широкая сеть салонов по стране - Выход в смежные ниши - Работа с дилерами	16 салонов в Киеве и Одессе. Планируется открытие салона во Львове, ведется работа в Харькове - Продукция продается только в салонах компании. Работу с дилерами ведут Никос и Жалюзи сервис.	- Увеличить географию продаж. - Сделать доп акцент на центральную Украину (Харьков, Днепр) - Наладить партнерство с дизайн-студиями - Поставка стандартных изделий в точки продажи/начать работу с дилерами
Price	Удобные способы оплаты Удерживать существующую ценовую политику	Цена изделий на 10-15% выше в сравнении с конкурентов	Добавить возможность заказа и оплаты изделий через сайт
Promotion	- Повысить органический охват - Повысить видимость до 4 - Повысить % наружной рекламы - Запуск реферальных программ - Хорошая узнаваемость в бизнес-среде - Высокая активность в Одессе, Харькове	- Охват органический – 3к - Видимость 2,2 % наружной рекламы - Никаких реферальных программ нет - Одесса, Харьков – активности нет	- Провести SEO-оптимизацию сайта - Создавать оптимизированный контент - Внедрить реферальную программу для клиентов и партнеров - Увеличить наружную рекламу на --% - Запустить радиорекламу в точках: --- - Запустить поисковую рекламу на Одессу, Харьков, привлечь аудиторию с этих регионов в соц.сети.

Как мы взаимодействуем

1. Блог
2. Fb, Inst
3. YT channel
4. Tg channel
5. PPC
6. Retargeting
7. Радио
8. Наружная реклама
9. Коллабы с ЛОМами

Что улучшить/FB, Inst

Шапка

1. Стабильно должен быть линк на сайт
2. Алсер с имени можно убрать

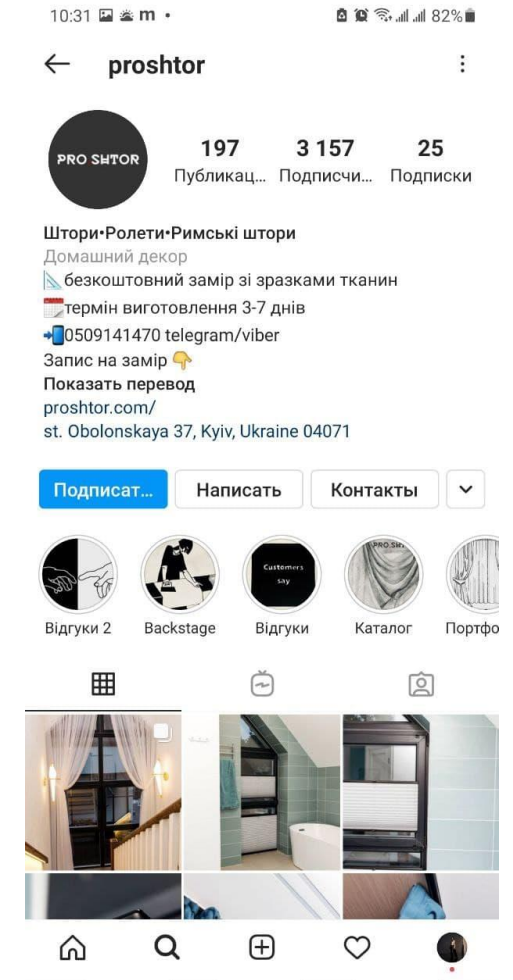
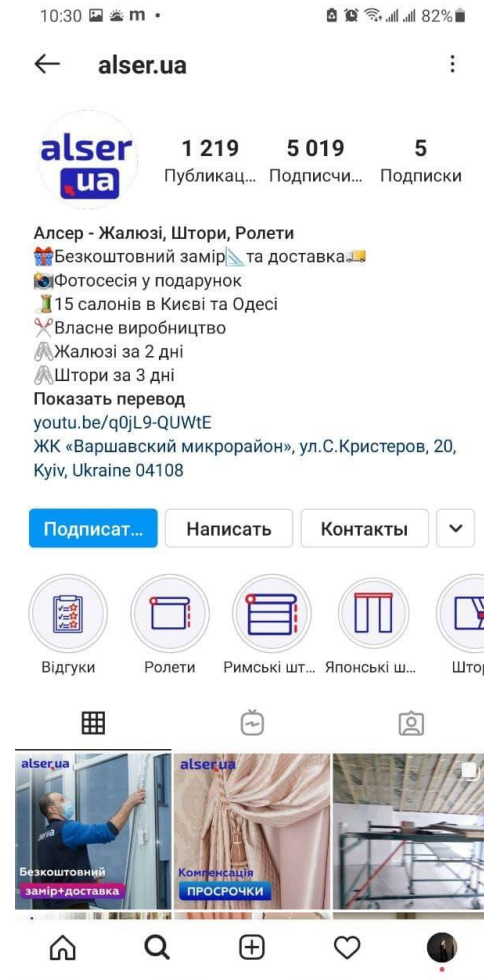
Истории

1. В сохраненных сторис первой папкой сделать адреса магазинов
2. Добавить папку прайса с ценами на типы изделий
3. Добавить папку Киев. В папках Киев, Одесса делать сторис про работу салонов.
4. Истории из папок команда и производство можно объединить

Порядок папок сторис:

Магазины; Отзывы; Прайс; Ролеты; Римки; Японки; Шторы; Прайс; Киев; Одесса; Производство

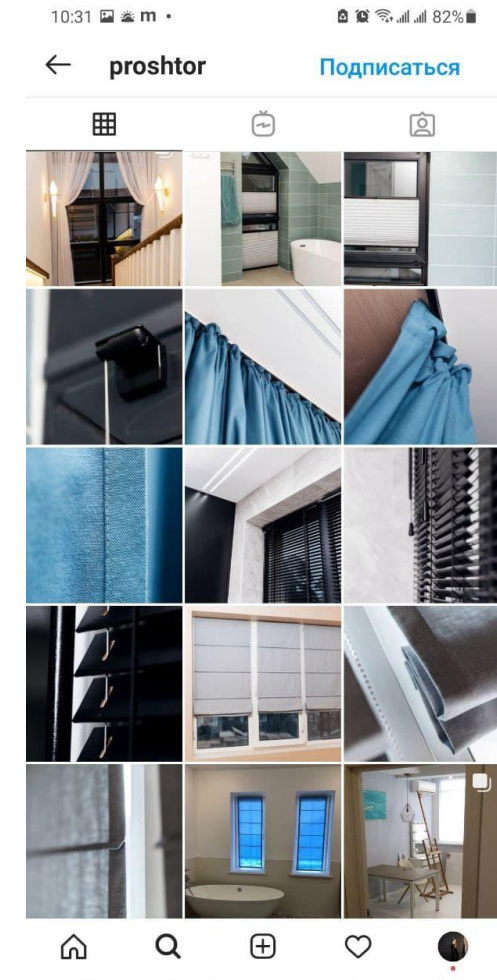
Пример хорошего оформления



Что улучшить/FB, Inst

Общее оформление ленты

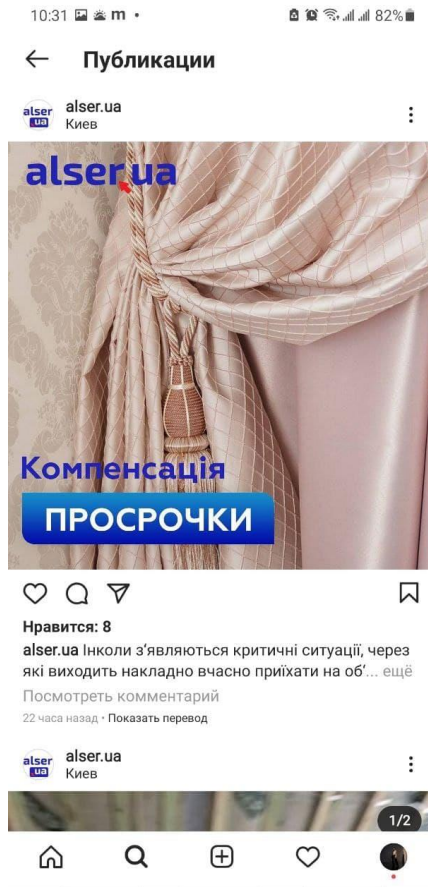
1. Выработать цветовую стилистику профиля
2. Обрабатывать фото в примерно одном диапазоне стилей
3. Убрать логотипы с фотографий
4. Убрать большие тексты с фото
5. То что не очень симпатичное, но важное, лучше загружать в сторис
6. Вместо коллажей фото делать просто пролистывающийся альбом
7. Минимизировать публикацию постеров, больше делать красивых публикаций работ



Эти же замечания и для контента FB

Что улучшить/FB, Inst

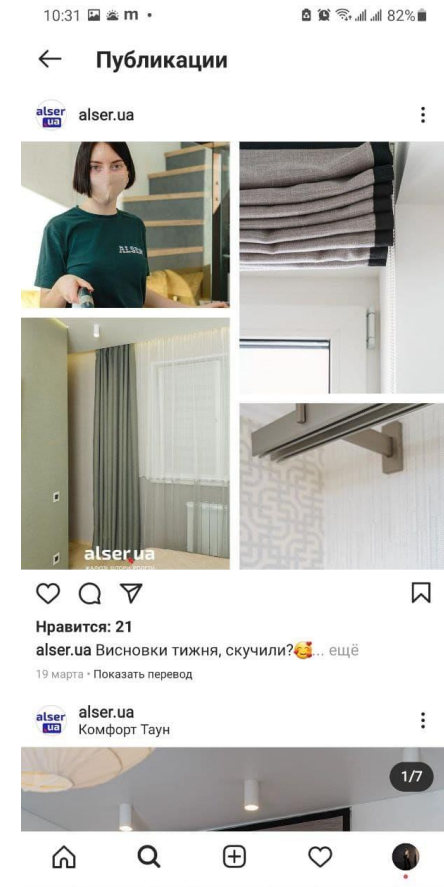
Примеры неудачных решений



Лого и много текста не вписываются



Коллаж фото, лого, большой текст и выбивающиеся цвета



Коллаж фото, лого

1. Провести SEO-оптимизацию

Мы рекомендуем все же усилить семантическое ядро сайта чтобы повысить органическую выдачу. Это может помочь повысить доверие к бренду.

2. Добавить конструктор для изделий

С помощью конструктора пользователь может через компьютер примерно подобрать подходящие по цвету шторы, жалюзи либо ролеты.

Помимо этого мы предлагаем все же сделать онлайн-просчет стоимости изготовления изделий. Можно даже сделать возможность заказать эти изделия по почте и оплатить сразу через сайт (тобишь интернет-магазин).

Мы считаем, что такое решение, не уменьшит % вызовов дизайнера, потому что:

- Только у Алсер эта услуга полностью бесплатная вне зависимости от решения клиента о сотрудничестве
- Так можно расширить географию продаж изделий на всю страну и сделать бренд сильнее. Узнаваемость в других городах станет хорошим бэкграундом для открытия новых точек и легкого захода на рынок

3. Добавить на сайт телеграм-канал

Сейчас только в инстаграм и фейсбук есть информация о tg.

Что добавить/ЛОМЫ

Поскольку основная аудитория покупателей – девушки в возрасте 25-35, то мы советуем выбрать для коллаборации несколько инфлюенсеров именно среди этой ЦА.

Наш бренд – это про стиль и уют дома, крутой дизайн офиса/студии. Нужно сотрудничать с инфлюенсерами которые тоже ведут блог про стиль, красоту, дизайн и т.д.

Таня Парфильева

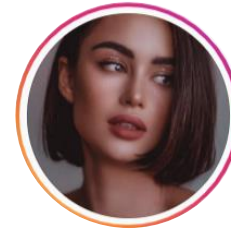
Алиса Илиева

Помимо этого хорошим решением станет сотрудничество с дизайн-студиями, дизайнерами интерьеров.

Balbek bureau

YOD design lab

Makhno Studio



Что добавить/Публикации в профильных изданиях

Публикации в профильных изданиях помогут повысить узнаваемость компании, сформировать имидж и привлечь клиентов, партнеров в сфере бизнеса

Мы советуем брать во внимание не только издания про дизайн, но и бизнес журналы.

Например: **Forbes Ukraine, Бізнес, delo, НВ бизнес**

Здесь мы публикуем статьи о компании, о ее истории, финансовых достижениях и удачных моделях управления.

Это позволит заявить о себе как о лидере рынка, сильном конкуренте, и главное – начать пиар основателя.

Почему это важно:

- На данный момент компания на достаточно высоком уровне, нам есть о чем рассказать, чем поделиться, и даже вдохновить
- Нужно начинать путь инфлюенсера
- У компании должно быть лицо
- Бренд личности усиливает доверие к бренду компании



Что добавить/Бизнес-ивенты

Партнерство в бизнес-мероприятиях (дизайн, ремонт, бизнес, инфо-бизнес)

Так мы усиливаем узнаваемость, доверие к бренду.

Если речь о профильных ивентах, то именно там наша целевая аудитория.

Благодаря такому ходу, мы можем наладить партнерские отношения с бизнесом и работать по реферальным программам.

Плюс реферальных программ – это почти сарафанное радио.

У нашего партнера уже есть своя аудитория, которая доверяет и прислушается к рекомендациям.



Что добавить/Перформансы

Ряд акций, который позволит громко о себе заявить

1. Самая длинная штора в мире

Пошить самую длинную штору (длиной как потемкинская лестница в Одессе и там же ее претендовать) А после объявить о каком-то соц. действии этой шторы. (например разделим ее на несколько штор и они обновят окна в одесском оперном театре либо филармонии)

2. Коллаб с художниками

Создать линейки уникальных по дизайну штор (limited edition)

Получается считай произведение искусства в виде штор в доме у человека



Что добавить/Рекламные ролики

Запустить рекламные креативы в YT, FB, INST

Это поможет разнообразить наш контент и в необычной форме рассказать о наших особенностях, преимуществах.

А еще, так мы передаем свою атмосферу и настрой. Можем показать что мы веселые, или наоборот очень серьезные. Показать, что мы крутые, либо очень уютные.

Примеры интересных кампаний:

https://youtu.be/Sc4sZ_hrSpk

<https://youtu.be/nGK3LkPx5vA>

<https://youtu.be/53kt0WjcplY>

Что добавить/Соц. проекты

В рамках соц. проектов, начать сотрудничать с заведениями культуры и спорта

Изготавливать и устанавливать наши изделия по себестоимости в таких объектах. При чем выбирать очень важные и крутые заведения. Например, Одесский оперный театр или Одесская филармония.

В данном случае не идет речь о какой-то финансовой выгоде, а об имидже.

