



## 1 этап. Создание продукта

Основная задача в этом этапе - глубокий анализ своего клиента и понимание сильных и слабых сторон конкурентов. Эта информация - является фундаментом для отдела маркетинга, т.е. следующих этапов упаковки и продвижения

### 1. Создание портрета ЦА

- 1.1** Подготовить вопросы по ЦА, на основе карты эмпатии  
*Помимо пола, возраста, соц. статуса, увлечений и др, необходимо понимать какую проблему решает Ваш товар, какие страхи есть у Вашего клиента.*
- 1.2** Создать гугл форму с вопросами из предыдущего пункта  
*Эта гугл форма необходима для опроса клиентов в онлайн*
- 1.3** Поменять ссылку на гугл форму через сервис vk.cc  
*Сервис vk.cc позволит не только создать короткую ссылку и QR код для дальнейшей работы в оффлайн, но и соберет статистику по полу, геопозиции*
- 1.4** Разослать ссылку на опрос в чаты через приложение KE  
*Если у Вас есть магазин на KE и были вопросы от клиентов в чате, то Вам необходимо собрать обратную связь через гугл форму*
- 1.5** Отправить гугл форму в чаты ВК групп, подписчиками которой, является ваша ЦА  
*Можно писать в личку, можно попросить админа группы о том, чтобы данную гугл форму выложили в виде поста*
- 1.6** Проанализируйте отзывы на маркетплейсах по схожим нишам  
*Выделите 2 категории отзывов - положительные и отрицательные. Каждый отзыв поможет понять, что важно для ЦА*

- 1.7** Отправить гугл форму в личные сообщения подписчикам группы со схожей ЦА (в ВК и Инстаграм)

*Желательно текст сообщения менять, чтобы не заблокировали за спам*

- 1.8** Сделайте опрос через сервис Яндекс.Взгляд

- 1.9** Проведите опрос клиентов в офлайн магазинах у конкурентов

*Вы можете нанять человека для проведения опроса на сайте youdo.com*

- 1.10** Найти компании конкурентов занимающихся франшизой, задать вопросы

*Компании-лидеры, продающие франшизы, обладают хорошей аналитической базой о нише*

- 1.11** Выложите объявления в Авито и Юла по своим товарам

*Это поможет взять контакт потенциального клиента для дальнейшей обратной связи*

- 1.12** [Итог] Заполнить таблицу №1 "Портрет ЦА"

*Ссылка на таблицу давал Егор - найдите в чате, либо ссылка на таблицу*

*<https://clc.to/keacademy>*

- 1.13** [Итог] Сегментировать ЦА по методу Шеррингтона 5W

*Заполни таблицу №3 <https://clc.to/keacademy>*

- 1.14** [Итог] Заполнить карту эмпатии

*Карту эмпатии клиента, вы можете скачать по ссылке <https://clc.to/keacademymap>*

## **2. Анализ конкурентов**

- 2.1** Подписаться на 20 топовых конкурентов в Instagram

*Подписывайтесь в том числе на мировых лидеров - США, Европа, Азия*

- 2.2** Проанализируйте рекламные креативы Instagram аккаунтов конкурентов

Выявите УТП конкурентов

- 2.3** Составить список 20 лучших сайтов конкурентов  
*Обязательно выписать УТП на сайте, их позиционирование*
- 2.4** Найти компании конкурентов занимающихся франшизой, задать вопросы  
*Компании-лидеры, продающие франшизы, обладают хорошей базой данных. Ваша задача - взять эту информацию, под предлогом "Хочу купить франшизу"*
- 2.5** Найти компании, продающие оптом  
*Поступить также, как и с франшизой*
- 2.6** Выкупить товары конкурентов и проанализировать упаковку, качество, подачу, сервис  
*Постарайтесь стать "вредным" клиентом для того, что выявить то, как общаются конкуренты. Какой у них сервис и тд.*
- 2.7** Проведите опрос с фокус-группой о восприятии Ваших товаров и товаров, выкупленных у конкурентов  
*В фокус-группу надо включать людей, близких к ЦА*

### 3. Объем рынка

- 3.1** Проанализировать статистику запросов в Wordstat  
*Проанализируйте запросы в двух вариантах: 1. Общая по тем городам, в которых есть доставка КЕ; 2. Общая по РФ*
- 3.2** Посмотреть данные исследования рынка, опираясь на данные VC, DataInsight.ru, РБК  
  
*Данные исследования могут и не быть по Вашей нише*
- 3.3** Проанализировать объем продаж по рынку Wildberries  
*1 способ: Найти лидеров на WB, умножить количество продаж по каждому отдельному товару на цену продажи и примерно посчитать сколько эти компании заработали на*

продажи 2 вариант. Использовать статистику парсера [mpstats.io](https://mpstats.io)

## 4. Презентация для отдела продвижения КЕ

### 4.1 Заполнить шаблон презентации

Скачать шаблон презентации по ссылке <https://clc.to/keprez>

### 4.2 Связаться с Михаилом для предварительной защиты презентации

Контакт Михаила в телеграмме [@mvlipatov](https://t.me/mvlipatov)

Итог 1 этапа "Создание продукта" - демонстрация полученных данных исследования рынка перед отделом маркетинга. Шаблон презентации - [vk.cc/aqB6FX](https://vk.cc/aqB6FX)

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?