



**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ МЕДА И
МЕДОСОДЕРЖАЩИХ ПРОДУКТОВ**

Оглавление

1.1. Определение и общий обзор 10 основных конкурентов	3
1.2. Оценка долей конкурентов в общем объеме предложения на рынке.....	6
1.3. Сравнительный анализ конкурентов	7
1.3.1. Объем продаж	7
1.3.2. Специализация.....	9
1.3.3. География продаж и охват рынка.....	12
1.3.4. Ассортиментная политика	13
1.3.5. Ценовая политика	14
1.3.6. Маркетинговая политика.....	17
1.3.7. Сервисная политика.....	18
1.4. Определение сильных и слабых сторон конкурентов	21
1.5. Выводы о конкурентных преимуществах компании «NaturalSelected»	22
2. Исследование и анализ потенциальных потребителей	23
2.2.1. Определение целевой аудитории и сегментирование потребителей	23
2.2.2. Определение критериев сегментирования	25
2.2.3. Формирование портрета сегментов.....	26
2.2.4. Оценка долей сегментов в общем объеме реализации.....	26
2.3. Формирование портрета потенциальных потребителей услуг	27
2.4. Определение предпочтений потенциальных потребителей	30
3. Разработка оптимальной маркетинговой стратегии	
3.1. Определение 3 перспективных сегментов.....	33
3.2. Рекомендации по выстраиванию стратегии и определению позиционирования компании на рынке выбранных сегментов	34
3.3. Выработка оптимальной ассортиментной политики	38
3.4. Выработка оптимальной ценовой политики.....	41
3.5. Выработка оптимальной сервисной политики.....	42
3.6. Определение наиболее эффективных методов онлайн-продвижения услуг на рынке	43
3.6.1. ТЗ на внутреннее SEO (семантическое ядро, копирайтинг) и юзабилити сайта	43
3.6.1.1. ТЗ на внутреннее SEO (семантическое ядро, копирайтинг).....	43
3.6.1.2. ТЗ на юзабилити сайта	53
3.6.2. ТЗ на контекстную рекламу (семантическое ядро, структура рекламных кампаний, список минус-слов, рекомендации по тексту объявлений)	59

3.6.3. ТЗ на наполнение групп в соцсетях (контент-стратегия и ТЗ на отбор ЦА для таргетинга) ..	61
3.6.4. ТЗ на политику упоминания в сети интернет (отзывы, статьи итп)	64
3.7. Определение наиболее эффективных методов офлайн-продвижения услуг на рынке	65
3.8. Аналитическое заключение	66
Определение и общий обзор 10 основных конкурентов	

1.1. Критерии выбора компаний-конкурентов для анализа:

- 1) форма собственности: ООО;
- 2) есть данные о продажах, можем оценить динамику;
- 3) география продаж включает территорию г. Москвы.

Для исследования было отобрано 9 компаний-конкурентов.

6 из них имеют по несколько юридических лиц, по 2 сайта, чаще всего один из которых создан для оптовых продаж, второй – для онлайн-розницы.

Однако далее в исследовании оставили 6 компаний, которые являются конкурентами компании «» именно в среде Интернет.

В таблицах в п.1.1 и 1.3.1 данные о компаниях будут объединены цветом ячеек и номерами.

N	Наименование конкурента	Адрес сайта	Адрес	О юр.лицах компании	ИНН
1					
1					
2					
2					
3					
3					
4					
5					

№	Наименование конкурента	Адрес сайта	Адрес	О юр.лицах компании	ИНН
5					
6					
6					
7					
7					
8					
9					

1.2. Оценка долей конкурентов в общем объеме предложения на рынке

При анализе было выявлено слишком малое количество игроков рынка с оборотами, близкими к миллиарду в год. На основании этого, а также других данных исследования, делаем вывод о том, что рынок формируют не «большие» игроки-производства, а масса частных производств-пасечных.

№	Название компании	Доля рынка
1		
2		
3		

4		
5		
6		
7		
8		

Т.к. объем рынка производства учитывается, в том числе с экспортом, процентное соотношение долей конкурентов нам мало что дает. Поэтому публикуем данные для информации.

	2015	2016	2017
Общий рынок меда в натуральном выражении, тонн			
Общий рынок меда для потребителей в млн. руб.			
Общий рынок меда для производителей в млн. руб.			

1.3. Сравнительный анализ конкурентов

1.3.1. Объем продаж

Компании расположены по убыванию на основе **декларируемой выручки**.

N	Конкурент	Выручка 2015 (млн. руб.)	Выручка 2016 (млн. руб.)	Декларируемая прибыль 2015 (руб.)	Декларируемая прибыль 2016 (руб.)	Динамика
1						

№	Конкурент	Выручка 2015 (млн. руб.)	Выручка 2016 (млн. руб.)	Декларируемая прибыль 2015 (руб.)	Декларируемая прибыль 2016 (руб.)	Динамика
1						
2						
2						
3						
3						
4						
5						
6						
7						
7						
8						

N	Конкурен т	Выручка а 2015 (млн. руб.)	Выручка а 2016 (млн. руб.)	Декларируема я прибыль 2015 (руб.)	Декларируема я прибыль 2016 (руб.)	Динамик а
9						

Большее число исследуемых компаний показывают рост. Анализируя и другие компании, можем сделать вывод об общей тенденции роста в отрасли. Однако падение показывают серьезные компании, находящиеся на рынке более 10 лет. Вероятно, это следствие того, что они не адаптируются к изменениям и до сих пор «живут» в 2000-х. За этот период рынок в целом, и в частности рынок меда претерпели серьезные изменения. И тот, кто не адаптируется к ним, начинает терять позиции.

Высоких показателей прибыли возможно достичь только при оптовой продаже меда и/или за счет широкого ассортимента (не только большого количества видов меда, но и сопутствующей пчеловодческой продукции).

1.3.2. Специализация

Далее рассматриваем только те компании, которые продают мед в розницу (необходимо помнить, что у большинства крупных компаний (далее №№ с 1 по 4) есть оптовые направления).

N	Конкурент	Специализация	Позиционирование	Транслируемые рынку преимущества
1		Розничная продажа качественного мёда, продуктов пчеловодства и разнообразных товаров для здоровья	Настоящий мёд в Москве от избранных изготовителей.	
2		Розничная продажа меда со своей пасеки.	Натуральный мед с доставкой по Москве. С 2000 года семейная компания Анохиных. Пасека находится в деревне Шеино Белгородской области.	
3		Розничная продажа меда	Интернет-магазин натурального алтайского мёда/ Компания «» основана в 2011 году. На данный момент мы владеем своими пасеками. Мы создали и оборудовали собственное предприятие, площадью свыше 2000 м2, в селе Калманка, по переработке и упаковке мёда. Мощность нашего перерабатывающего предприятия — около 300 тонн пчелиного мёда в месяц!	

N	Конкурент	Специализация	Позиционирование	Транслируемые рынку преимущества
4		Розничная продажа меда		<p>Мы предлагаем настоящий Алтайский мёд.</p> <p>Исключительно ручная фасовка и фильтрация мёда.</p> <p>Мы храним наш мёд для Вас в тёмном месте при комнатной температуре.</p> <p>Гарантированное качество, подтверждённое документами (паспорт пасеки, ветеринарное свидетельство.</p> <p>Приемлемые цены и гибкая ценовая политика оптовым и постоянным клиентам.</p> <p>Оперативная курьерская доставка по доступной цене, а также доставка почтой по всей России.</p> <p>Наличный расчет при получении товара.</p> <p>Своим корпоративным клиентам мы предлагаем наличный и безналичный расчет.</p> <p>Широкий ассортимент продуктов пчеловодства.</p>

N	Конкурент	Специализация	Позиционирование	Транслируемые рынку преимущества
5		Розничная продажа меда в стильной подарочной упаковке.	Интернет-магазин мёда и подарков. «» - это самые приятные подарки для тех, у кого есть Все. Наша миссия - сделать Вашу жизнь чуточку слаще. Мы помогаем Вам не тратить время и нервы на поиски подарков, ведь у нас уже есть варианты красивых и сладких подарков для любого человека и по любому поводу. - это мед, созданный, чтобы Вас радовать! Подарок «под ключ» Семейный магазин.	
6		Розничная продажа меда с пасек РФ.	Ваши магазины настоящего мёда и продуктов для здоровья! Мед прямо с пасек! 30 сортов настоящего мёда от пасечников Башкирии, Алтая и ещё 9 регионов России! Магазины основаны семьей пчеловодов Жуковых совместно с пчеловодами более чем из 10 регионов России!	30 сортов натурального мёда напрямую с пасек Более 200 положительных отзывов на сайте 50 000 постоянных клиентов 350 товаров для здоровья помимо мёда 10 магазинов в шаговой доступности от метро Скидки до 10% по накопительной системе

Большинство компаний продают мед как продукт для здоровья. Отличительное позиционирование только у компании: они позиционируют мед не как продукт питания, а как подарок, делая акцент не только на качестве продукта, но и на его упаковке

1.3.3. География продаж и охват рынка

N	Конкурент	География продаж	Охват рынка
1		Москва и область	онлайн-аудитория Москвы и МО
2		РФ, но офис - в Москве. С 2008 года на рынке Москвы и области	Главный офис - в г. Россошь. Филиалы: 2 в Москве, г. Санкт-Петербурге, г. Краснодаре, г. Воронеже, г. Екатеринбурге Представительство: Волгоград
3		РФ	Только производство.
4		РФ	Москва, м. Белорусская, м. Юго-Западная + 26 пунктов самовывоза Санкт-Петербург, м. Площадь восстания, м. Проспект Просвещения + 11 пунктов самовывоза. Нижний Новгород, м. Московская Барнаул, ул. Балтийская
5		РФ	Сейчас 1 офлайн точка в Москве, в планах открыть еще 2. Пробовали запустить магазин в Санкт-Петербурге - не пошло, закрыли.
6		РФ, Украина, Грузия, Казахстан, Беларусь	10 магазинов в Москве: Пролетарский проспект 23 (м. Кантемировская) Алтуфьевское шоссе 86 корп 1(м. Алтуфьево) ул. Декабристов, дом 21 (м. Отрадное) ул. Сходненская, дом 52, корпус 1 (м. Сходненская) Ул. Большая Черкизовская, д.5 к.1 (м. Преображенская площадь) Осенний бульвар, 8А (м. Крылатское) ул. Южнопортовая, дом 16 (м. Кожуховская) ул. Профсоюзная, дом 126 (м. Коньково) ул. Красного маяка, дом 4, корпус 1 (м. Пражская) Ул. Кировоградская, 12 корп 2 (м. Южная)

1.3.4. Ассортиментная политика

N	Конкурент	Ассортиментная политика	Видов меда
1		Мед натуральный Алтайские бальзамы Варенье домашнее Гели и крема Жевательная резинка Живица Живица кедровая Животные жиры Каменное масло Каши Хлебцы Мука Крем-бальзам "Народный целитель" Медовые композиции Мумие Напитки на меду Натуральная косметика Натуральные масла Орехи Продукты пчеловодства Сувенирная продукция Сухофрукты Травы и семена трав Травянные чаи	25 видов
2		Цветочный мед Липовый мед Майский мед Сотовый мед Пчелиный подмор Пчелиная перга (в сотах)	4 вида
3		Мёд в деревянных бочатах и глиняных горшках Медовые композиции Натуральный мед в банках: Липовый мед Подсолнечниковый мед Цветочный мед Луговой мед Лесной мед Гречишный мед Таежный мед Горный мед Экспацетовый мед Донниковый мед Дягилевый мед Мед в сотах	12 видов + медовые композиции + фасовка в бочатах и горшочках

N	Конкурент	Ассортиментная политика	Видов меда
4		Алтайский мёд Продукты пчеловодства Продукты для здоровья	10 видов
5		Подарочные наборы Мёд Цветы Варенье Сладости Чай и кофе Комплименты Свечи	20 видов, мелкая фасовка
6		Мёд разных сортов Продукты пчеловодства Био-композиции Иван-чай Травы, фиточай, ягоды Бальзамы, сбитни, медовуха Варенье без сахара Натуральные масла Мука, шроты, семена Продукты для здорового питания Шоколад на меду и снеки Товары для детей Натуральные жиры и мумиё Натуральная косметика Лечебные гели, крема Средства гигиены Эфирные масла Подарочные баночки и бочонки для мёда	30 видов

Большинство компаний имеет широкий ассортимент меда. Только одна компания специализируется на алтайском меде, имея в своем арсенале не более 10 видов, при этом показывая рост в продажах. Однако большинство компаний уходит от стратегии продаж меда одного региона, следуя потребностям целевой аудитории в разнообразии.

1.3.5. Ценовая политика

N	Конкурент	Ценовая политика
1		Мед подсолнечниковый = 295 р/кг Мед в сотах = 990 р/кг. Оплата производится наличными при получении товара
2		Цветочный мед - 1400 р./л 1500 гр Липовый мед - 1200 р./л 1500 гр Майский мед - 1700 р./л 1500 гр Сотовый мед - 1400 р./кг
3		Липовый мед - 600 р/900гр Подсолнечниковый мед - 360р/900 гр Цветочный мед - 360 р./900 гр Мед в сотах - 280р./500гр Скидка 10% при заказе на 3000 рублей и более!
4		Сотовый мед - 250 р./300гр Подсолнечно-васильковый мед - 550 р./кг Гречишный мед - 600 р./кг
5		Только мелкая фасовка Мёд в сотах 250 мл. 450 руб. Мёд подсолнечниковый 220 мл. 250 руб. Мёд цветочный 220 мл. 250 руб. Мёд липовый 250 мл. 430 руб.
6		Сотовый мед - 1150 р./кг Подсолнечный мед - 295 р./кг. Минимальная сумма заказа 1000 руб. (с учетом скидки по карте постоянного покупателя) При меньшей сумме заказа товар можно забрать в наших магазинах.

В целом по рынку

В зависимости от сорта меда и региона его производства, цены на мед варьируются от 150 до 800 рублей за килограмм. Самые низкие цены установились на цветочный полифлерный мед, подсолнуховый мед и майский. Их средняя стоимость составляет 150-200 рублей.

Липовый и гречишный мед обойдется в 200-300 рублей за килограмм, в зависимости от содержания примесей других цветов; лесной, горный, клеверный и эспарцетовый – порядка 400 рублей; а такие элитные сорта,

как акациевый, каштановый или донниковый мед, цена которых традиционно выше – в 600 до 800 рублей за 1 кг.

Стоимость меда зависит также от региона его производства. Так, в России больше всего ценится Башкирский и Алтайский мед, которые из-за доставки стоят на 20-30% дороже, Дальневосточный, изготовленный из нектара белой липы, а также мед Белгородской области, которая входит в тройку самых экологичных регионов страны.

Стоимость меда в значительной мере зависит от упаковки, т.е. от сегмента аудитории, на которую ориентируются компании при продаже продукта.

Цена на мед в Москве в 2017 году

Наименование	Объём	Цена
Доставка по Москве в пределах МКАД		
Доставка по Московской области		
Продажа 0,7кг башкирский (липовый или цветочный)		
Продажа 1 л. банка(1,4 кг) башкирский (липовый или цветочный)		
Продажа 3 л. банка(4,4 кг) башкирский		
Продажа МЁД В СОТАХ в рамке		
Продажа МЁД В СОТАХ в одноразовой посуде (липовый)		

1.3.6. Маркетинговая политика

N	Конкурент	Основные каналы привлечения	Комментарий по основным каналам привлечения
1		Контекстная реклама в Яндексe и Google. SEO-продвижение. Соцсети не используют - группы брошены с 2016 г.	Наибольший трафик - контекст Яндекса - 3 000 переходов/мес. Контекст Google - 134. Органический поиск: Яндекс - 417, Google - 603.
2		Принимают участие в выставках и ярмарках. Контекст не используют. Соцсети не используют. Только SEO	Органический поиск: Яндекс - 436, Google - 159
3		Контекстная реклама в Яндексe. Соцсети не используют.	Наибольший трафик - контекст Яндекса - 439. Органический поиск: Яндекс - 6, Google - 19.
4		Контекст не используют, SEO не занимаются. Соцсети не используют.	
5		Youtube-канал (с 2016 года) - активное ведение Активно развивают соцсети. Размещаются в Яндекс.Маркете. SEO-продвижение. Контекстная реклама в Яндексe. Участие в тендерах.	Наибольший трафик - контекст Яндекса - 1935. Органический поиск: Яндекс - 319, Google - 288.
6		Youtube-канал (с 2016 года) - активное ведение Активно развивают соцсети, кроме Instagram. Размещаются в Яндекс.Маркете. SEO-продвижение. Контекстная реклама.	SEO-продвижение - 56% всего трафика Контекст - 17% трафика Самая высокая активность подписчиков в Vk и, как ни странно, была в Instagram) Переходы из соцсетей - 9% всего трафика: ВКонтакте - 37% YouTube - 35% OK - 14% Instagram - 10% Fb- 1,5%

Большинство конкурентов используют контекстную рекламу в Яндексе, некоторые проводят SEO-оптимизацию сайтов. Несколько компаний представлены в Яндекс.Маркете. Только одна компания ведет You-tube-канал. Две компании развивают соц.сети, сильно недооценивая Instagram. Несколько компаний участвуют в тендерах. Крупные компании либо принимают участие в выставках, ярмарках, фестивалях, либо сами их организуют.

В целом в реализации меда выделяются два основных канала сбыта:

- 1) продажа непосредственно потребителю (на ярмарках меда и рынках сельскохозяйственной продукции);
- 2) продажа через посредника.

Многие пчеловоды отдают свой мед для реализации на рынках сельскохозяйственной продукции. Также необходимо отметить такой канал продаж, как ярмарки меда, которые проводят во всех крупных городах России 1-2 раза в год. Так, в Москве дважды в год проходит Всероссийская ярмарка меда, на которой собираются пчеловоды из разных регионов России.

Также мед реализуется через продовольственные и специализированные магазины, магазины деликатесов, косметики, лекарственных трав и диетических продуктов.

1.3.7. Сервисная политика

N	Конкурент	Цепочка работы с клиентом	Сервисная политика
1		Оформление заказа через корзину, оставление своих контактов.	<p>Доставка осуществляется при покупке от 1000 руб. с понедельника по субботу с 09:00 до 18:00 по Москве и Московской области.</p> <p>Доставка заказа по Москве и Московской области (до 10км.) от 3000 руб. производится бесплатно.</p> <p>Стоимость доставки заказов на сумму до 3000 руб. по Москве в пределах МКАД-350 руб.(до 10 км.), за МКАД от 10 км. -450 руб. Далее за 1 км-50 руб. Возможность и стоимость срочной доставки (день в день) необходимо уточнять у менеджеров.</p>

N	Конкурент	Цепочка работы с клиентом	Сервисная политика
			Оплата товара производится только наличными денежными средствами при получении товара!
2		Оформление заказа через корзину, оставление своих контактов.	<p>Доставка мёда в Москве: 250 руб(Мёд в стеклянных банках, не в пластике!!!) Доставка перги, подмора, мёд в сотах: 150 руб При заказе от 1000 руб - Доставка бесплатна</p> <p>Мёд доставляется в стеклянной банке.</p> <p>Перга, мёд в сотах и подмор в пищевых контейнерах.</p> <p>Доставка за пределы МКАД оплачивается из расчета 30 рублей за 1 км (до 30км)</p>
3		<p>Через дистрибьюторов.</p> <p>На сайте заказывать неудобно - невозможно выбрать конкретные позиции, только посмотреть и оставить общую заявку</p>	<p>Выстроена по-старому, автоматизация бизнеса не производится.</p>
4		Оформление заказа через корзину, оставление только email.	<p>Изготавливаем заказы с понедельника по четверг следующей недели, после совершённого заказа;</p> <p>В пятницу ваш заказ отправляется по почте.</p> <p>Оплата заказа</p> <p>Стоимость доставки обычно составляет от 350 до 1000 рублей, в зависимости от удалённости района.</p>

N	Конкурент	Цепочка работы с клиентом	Сервисная политика
5		Оформление через личный кабинет в интернет-магазине - связь с оператором - подтверждение заказа.	По-настоящему индивидуальный подход к клиентам - делают индивидуальные оформления, дарят пробники. Для доставки используют сервис «Яндекс.Доставка». Стоимость доставки зависит от суммы заказа. При заказе на сумму до 3 700 рублей.350 руб. При заказе на сумму более 3 700 рублей. бесплатно. Экспресс-доставка в пределах МКАД Осуществляется в течение 6-ти часов после заказа и не зависит от общей суммы заказа 450 руб.
6		Оформление через личный кабинет в интернет-магазине - связь с оператором - подтверждение заказа.	Доставка продукции по Москве и Московской области с понедельника по пятницу с 9 до 21 часа, в субботу с 10 до 16 часов. Заказы на сумму от 3000р. (с учетом скидки по карте постоянного покупателя) доставляются по Москве и за МКАД (до 10км.) бесплатно Стоимость доставки заказов на сумму до 3000р. по Москве в пределах МКАД — 250р., за МКАД — 350р. (до 10км.). Далее за 1км — 50р. Оплата товара происходит наличными денежными средствами или банковской картой при получении заказа.

У большинства компаний сервисная политика осталась на прошлом «советском» уровне, практически никто не внедряет новых технологий, не автоматизирует бизнес, соответственно, не повышает качество сервиса.

Единственная компания с достойным современным сервисом, который стоит изучить и взять «на вооружение» (заказать самим, посмотреть, как происходит вся история общения с клиентом) – компания «».

Хорошими отзывами также наполнен ресурс «» поэтому сервис этой компании также стоит изучить более подробно.

1.4. Определение сильных и слабых сторон конкурентов

N	Конкурент	Сильные стороны	Слабые стороны
1		Широкий ассортимент Отдельные ресурсы (разные юр.лица и сайты) для разных сегментов ЦА: оптовиков и розницы	Не работают с "брошенными" корзинами/ Не используют онлайн-возможности для продвижения, кроме контекста и SEO.
2		Сайт вызывает доверие, т.к. оформлен так, как будто его наполняет сам производитель меда - глава семейства, много отзывов по каждому виду меда (оформлены в виде комментариев из Vk, но все 2014, 2015гг - есть реальные, есть фейковые)	Нет ориентации на узкие сегменты. Не современный ресурс, значит, компания не адаптируется времени. Не используют онлайн-возможности для продвижения, кроме SEO.
3		Широкий ассортимент. Отдельные ресурсы (разные юр.лица и сайты) для разных сегментов ЦА: оптовиков и розницы	Не занимаются SEO-продвижением сайта, слабо используют интернет-возможности для развития. Не адаптируются ко времени. Не внедряют новые технологии.
4			Сайт не продвигается. Компания не развивается.
5		Четкая сегментация целевой аудитории. Подарочные наборы разных ценовых категорий и оформления. Проводят мастер-классы. Ориентация на молодежь с ориентирами ЗОЖ. Специальные предложения для конкретных сегментов ЦА. Партнеры проекта Vegetarian Card. С отправкой заказа присылают пробники меда с различными добавками (для последующей допродажи).	Есть понимание, как двигаться, но четкой стратегии нет, которая могла бы дать еще больший рост.
6		Бренд построен на реальном пасечнике, хотя мед продают не только с одной пасеки, а из разных уголков страны. Очень много вкладывают в развитие	Не развивают Instagram. Не сегментируют аудиторию частных лиц, не делают специальных предложений.

N	Конкурент	Сильные стороны	Слабые стороны
		бренда через личный бренд пасечника - в частности youtube-канал с 21 тыс. подписчиков. Работают с корпоративным сектором: Сотрудничают с ресторанами, кафе, барами, салонами красоты, банями - есть спец.предложения. Изготавливают корпоративные подарки с мёдом для компаний для сотрудников и клиентов - есть спец.предложения. Подтверждение доверия - съемка на 1 канале.	

1.5. Выводы о конкурентных преимуществах компании «»

Большинство компаний изучаемой отрасли достаточно давно на рынке и до сих пор ведут бизнес «по старинке», не внедряя новые технологии, не учитывая тенденции и тренды рынка, не подстраиваясь под спрос целевой аудитории. Однако на рынке присутствуют и относительно молодые инновационные компании, которые изначально строили бизнес по-другому. Яркий тому пример – компания «». Они подошли к позиционированию меда не как к продукту питания, а как к душевному подарку, вкладывая туда гораздо больше, чем просто заботу о здоровье. Они узко сегментировали аудиторию, сделав специальные предложения каждой, убрали сезонность за счет открытия новых возможностей (новые праздничные поводы, например, свадьбы). Эта компания служит примером современного построения бизнеса. Однако компании «» необходимо отстраиваться и от такого рода компаний, которых на рынке Москвы уже несколько.

Чтобы отстроиться от конкурентов, как старого, так и нового формата, нужно узко сегментировать аудиторию, делать точечное позиционирование каждой и специальные предложения. Необходимо изначально строить бизнес, внедряя современные технологии, например, связь CRM с сайтом, чтобы не упускать заявки и онлайн-заявки, а, значит, потенциальных клиентов, и выстраивать отношения с ними. Хороший сервис – залог развития компании.

2. Исследование и анализ потенциальных потребителей

2.1. Определение целевой аудитории и сегментирование потребителей

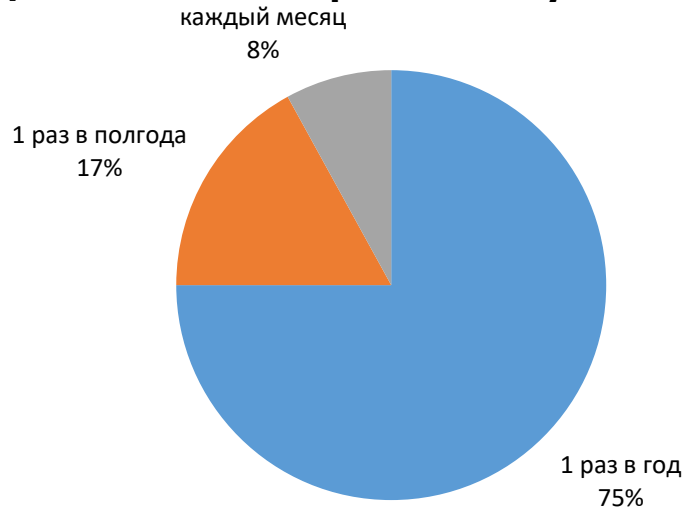
Годовое потребление сахара в нашей стране составляет 34 килограмма на душу населения, а меда – около 1,4 килограмма (при норме потребления 1 ч.л./сутки может быть 3,65 кг/год), что объясняется несколькими факторами:

- стоимость меда выше стоимости сахара;
- использование меда в кондитерских изделиях ограничено его специфическими консистенцией и вкусом, а также возможной индивидуальной непереносимостью;
- ускоренный темп жизни сокращает время на приготовление пищи в домашних условиях, в результате кулинарные рецепты с медом все реже используются домохозяйками.

Несмотря на то, что уровень потребления меда в нашей стране пока относительно невысок, тенденция стремления к здоровому образу жизни позволяет говорить о росте потребления этого продукта – все больше россиян включают его в свой рацион.

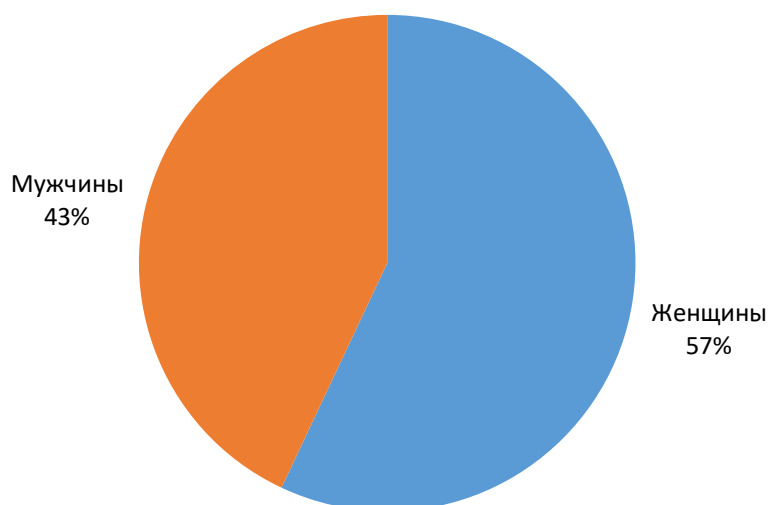
Установлено, что наибольший процент респондентов покупает мед один раз в год - 75 %. Обусловлено, тем, что свежий мед бывает только в сезон медосбора - середина - конец лета и респондентов стараются сделать покупку в этот период. Самый низкий процент покупок - 8 % происходит один раз в месяц в розничных магазинах. Чаще всего мед покупают пенсионеры и люди более зрелого возраста, молодежь реже, это связано, скорее всего, с тем, что респонденты более зрелого возраста больше знают о пользе меда и задумываются о своем здоровье.

Доля частоты совершения покупок меда, %

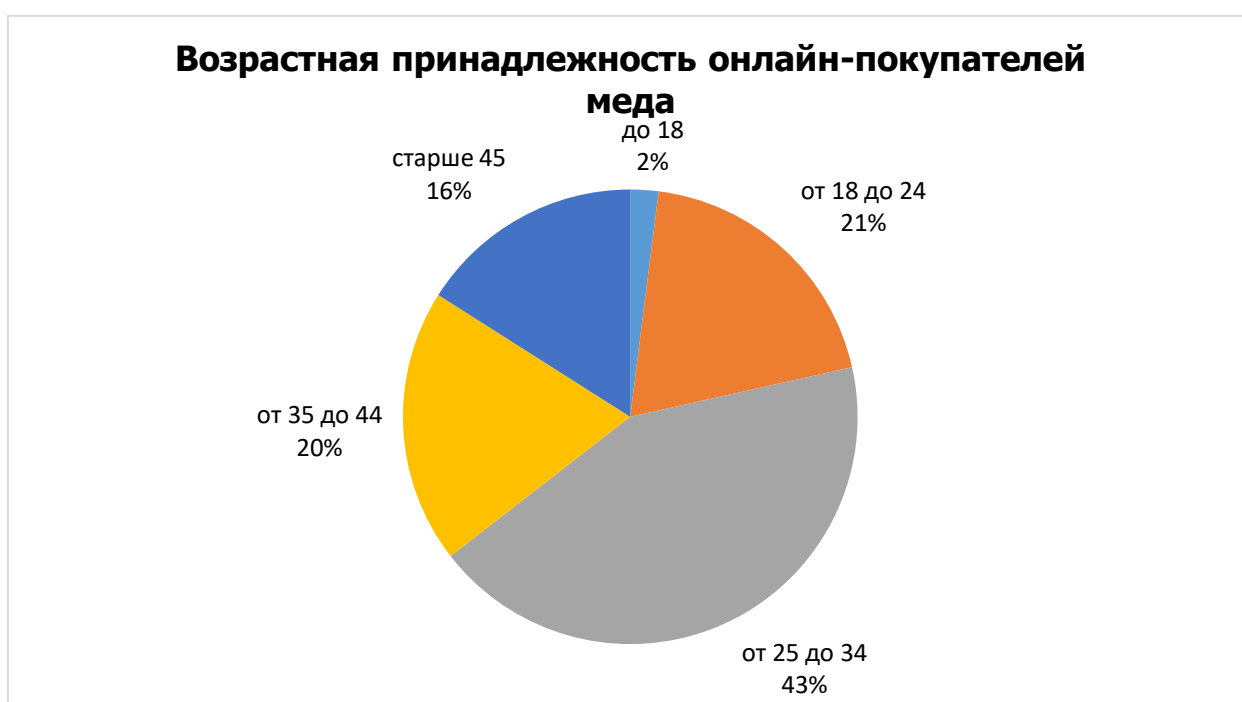


Компания «» (один из рассматриваемых в исследовании конкурентов) провела статистическое исследование среди пользователей сети интернет. Согласно статистическим данным, собранным в Московском регионе, большее предпочтение меду оказывают женщины (57%). Покупательницы меда хорошо осведомлены о различных сортах меда, знают, где купить мед качественный и по невысоким ценам. Мужчин-лакомых меда тоже не мало - 43%.

Половая принадлежность онлайн-покупателей меда



Больше всего медовые покупки, из онлайн-аудитории, совершают люди в возрасте от 25 до 34 лет, причем женщин среди них на 5% больше, чем мужчин. Этой возрастной группой совершается основная часть (42,7%) всех медовых покупок. В возрастных категориях от 18 до 24 и от 35 до 44 лет среди мужчин и женщин осуществляется примерно равное количество покупок, но как всегда, женщины покупают мед чаще, чем мужчины примерно на 3%. Эти две целевые возрастные группы осуществляют по 19% всех покупок меда каждая.



Люди старше 45 лет интересуются медом в равных пропорциях. Чаще всего эта возрастная категория покупает мед в оффлайновых точках, а среди всех покупателей меда в Интернете они суммарно составляют 16%. Согласно данным, молодые люди, не достигшие 18 лет, медом практически не интересуются, а девушки этого возраста совершают всего порядка 2% медовых покупок.

2.2.1. Определение критериев сегментирования

Основными потребителями меда в сегменте B2B являются косметологические, медицинские предприятия и предприятия пищевой промышленности. Этот сегмент для компании «» не рассматриваем, т.к. в основном эти группы потребителей закупают либо непосредственно у производителей, либо у крупных комбинатов. Интересен для «» остается

корпоративный сегмент, закупающий мед в качестве корпоративных подарков для своих сотрудников и клиентов.

В сегменте B2C регулярными потребителями меда являются как мужчины, так и женщины.

Здесь стоит рассматривать мед, как решение определенных проблем и потребностей.

Так, например, мед может служить:

- 1) иммуностимулятором, т.е. повышать иммунитет в целом;
- 2) эргогенным препаратом – пищевой добавкой, т.е. балансировать ежедневный рацион по содержанию витаминов и микроэлементов для повышения эффективности занятий спортом;
- 3) средством для похудения (как дополнение в диете или для наружного применения);
- 4) современным модным эко-продуктом.

2.2.2. Формирование портрета сегментов

На основе потребностей в меде у частных лиц можно выделить:

- 1) массовый сегмент, принимающий лечебные свойства меда;
- 2) сегмент частных лиц, увлеченных идеей здорового образа жизни;
- 3) современную модную молодежь – относящиеся к субкультуре хипстеров.

Итак, для компании «» рассматриваем 4 основных сегмента потенциальной целевой аудитории:

- 1) корпоративные заказчики;
- 2) люди, ведущие ЗОЖ;
- 3) хипстеры;
- 4) массмаркет.

2.2.3. Оценка долей сегментов в общем объеме реализации

Согласно данным Росстата, население Москвы на 01.01.2017 года составляет 12 380 664 человек. Число трудоспособного населения 7 246 300 и старше трудоспособного 3 310 000.

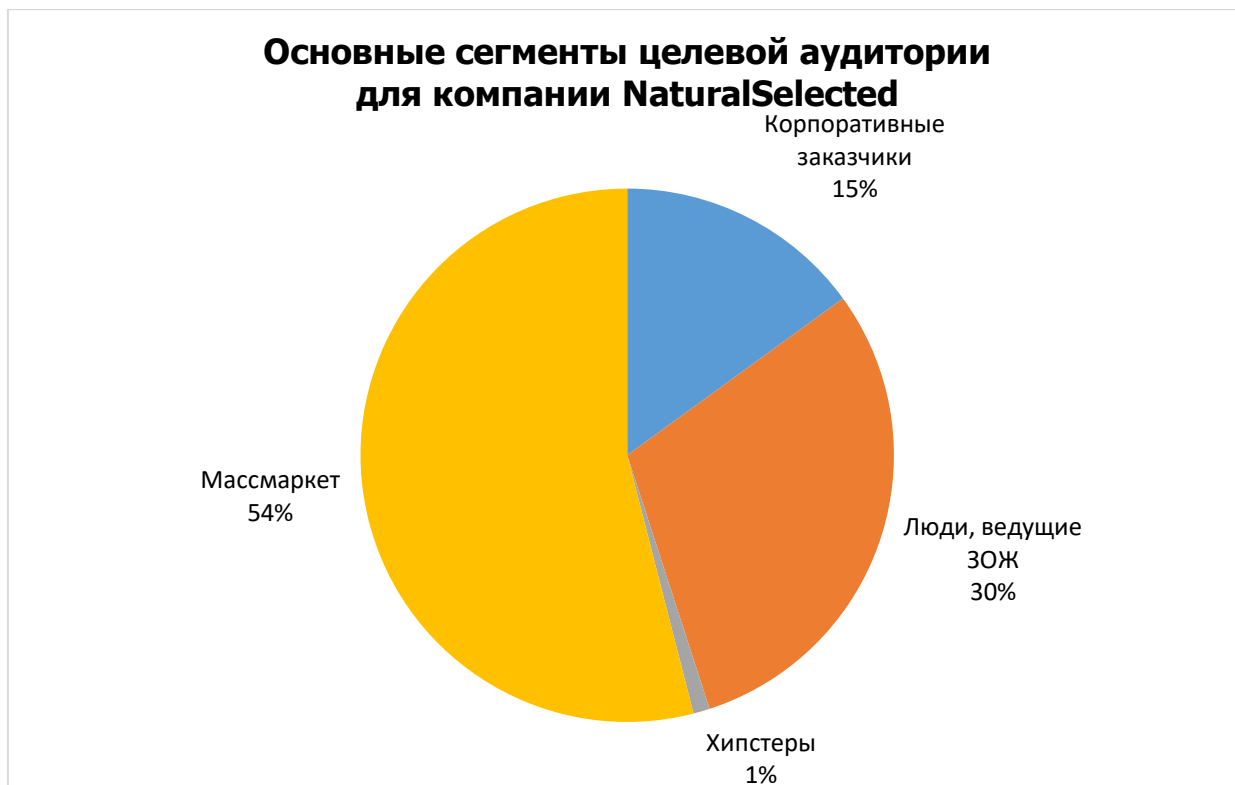
Из них у 10% аллергия на продукты пчелиного производства.

Оценить доли возможно только условно, официальных данных нет. Принимая во внимание официальные данные относительно доли людей, увлекающихся ЗОЖ, 61% населения (в 2015 году), считаем данную цифру сильно завышенной, поэтому ориентироваться на нее не рекомендуем. Действительно, доля данного сегмента существенно увеличилась за последние годы и по нашим оценкам составляет порядка 30-35% трудоспособного населения.

Однако т.к. при оценке долей учитывается не только трудовое население, но и старше трудового, т.к. пенсионеры – один из существенных сегментов потребителей меда, значит, доля увлекающихся ЗОЖ в общем количестве людей, немного снижается.

Сегмент представителей субкультуры «хипстеры» относительно общего трудового и после трудового населения совсем незначительный, и по нашим оценкам, составляет не более 1,5%.

Общая «картина» долей основных сегментов целевой аудитории для компании «» будет выглядеть следующим образом:



2.3. Формирование портрета потенциальных потребителей услуг

Рассмотрим каждый сегмент потенциальной целевой аудитории.

Корпоративные заказчики

При условии позиционирования меда не просто как продукта питания, а как проявление заботы и уважения – человеческой ценности – в виде подарка, стоит рассматривать компании любого объема (малый, средний, крупный бизнес). В зависимости от объема бизнеса должны отличаться предложения: для более мелких компаний необходимо стандартное недорогое решение, связанное с соответствующим событием (например, на новый год – мед в новогодней подарочной упаковке) и возможностью дополнить этикетку наклейкой с логотипом компании; для более крупного бизнеса требуется индивидуальное предложение – разработка упаковки в фирменном стиле той компании, которой идет предложение.

Люди, ведущие ЗОЖ

По официальным данным (на основе опроса, проведенного ВЦИОМ), уже за 2015 год на 9% выросла доля россиян, занимающихся спортом. В апреле 2015 число сторонников спорта достигло 61% - максимум за последние 9 лет. В опросе приняли участие 1600 человек из 130 населенных пунктов России. Согласно полученным данным, 16% россиян регулярно тренируются, 24% и 21% занимаются физическими упражнениями время от времени и редко. При этом более активными «спортсменами», как показал опрос, оказалась молодежь в возрасте от 18 до 24 лет (87%), а также люди с высшим образованием (71%) и высоким достатком (72%). Примечательно, что каждый второй опрошенный (51%) старается правильно питаться, 36% при этом употребляют в пищу полезные продукты, а каждый седьмой (15%) соблюдает диету, выбранную самостоятельно (10%) или подобранную врачом (5%). Россияне, не уделяющие внимание правильному питанию, объясняют свою позицию отсутствием жалоб на здоровье (27%), а также низким уровнем доходов, не позволяющим задумываться о выборе продуктов питания.

Данный сегмент аудитории (люди, ведущие ЗОЖ) стоит рассматривать как перспективный, т.к. эту концепцию поддерживает российское правительство, а значит, аудитория будет только увеличиваться. Минздрав с 2018 года начал реализацию нового приоритетного проекта по формированию здорового образа жизни у граждан России, в федеральном бюджете на эти цели предусмотрено 403,5 млн рублей.

Данную категорию потенциальных потребителей (людей, ведущих ЗОЖ) стоит разделить на следующие сегменты:

- 1) Члены спортивных сообществ (по различным видам спорта: бегу, велоспорту и т.д.)

Недавние исследования показали, что мед обладает отличными эргогенными свойствами, благодаря чему помогает повысить эффективность занятий у спортсменов. Это отличный способ поддерживать уровень сахара в крови, осуществлять восстановление тонуса мышц и гликогена после тренировки, а также регулировать количество инсулина в организме и расход энергии.

- 2) «Фитоняшки»

Фитоняшками называют девушек и женщин, которые очень тщательно следят за своими формами и внешним видом в целом. Однако они добиваются таких результатов не с помощью изнурительных диет или вовсе отказа от важных приемов пищи, а с помощью интенсивных тренировок и правильного здорового питания.

Идеальная внешность при помощи фитнеса и правильного питания.

- 3) Худеющие

Мед как дополнение к диете: замена сладкого на натуральный продукт.

Наружное применение меда – средство от целлюлита.

- 4) Вегетарианцы и сыроеды

Для тех, кто допускает в своем рационе мед.

Хипстеры

Хипстеры – представители субкультуры, обеспеченная городская молодёжь, интересующаяся элитарной зарубежной культурой и искусством, модой, альтернативной музыкой и инди-роком, артхаусным кино, современной литературой и т. п., посетители модных кафе и ресторанов, барбершопов, бизнес-тусовок.

Массмаркет

- 1) Домохозяйки, которые применяют мед в приготовлении пищи;
- 2) пенсионеры;
- 3) мамы для детей;

Женщины и мужчины, принимающие лечебные свойства меда:

- 4) «диабетики»;
- 5) с заболеваниями желудочно-кишечного тракта;
- 6) с простудными заболеваниями и их профилактикой;
- 7) с проблемой потенции.

По словам собственника компании «» Максима Пешкина, целевая аудитория их магазина – в основном, это молодые “продвинутые” москвичи. Люди 20-40 лет, работающие в креативных отраслях: журналисты, дизайнеры, фотографы... Есть и другие покупатели – молодые мамы, которым удобно заказать мёд с доставкой; люди бизнеса, которые заказывают по 20 банок и присылают за ними личных водителей.

2.4. Определение предпочтений потенциальных потребителей

Критерии, на которые обращает внимание покупатель при покупке меда (масс-маркет)

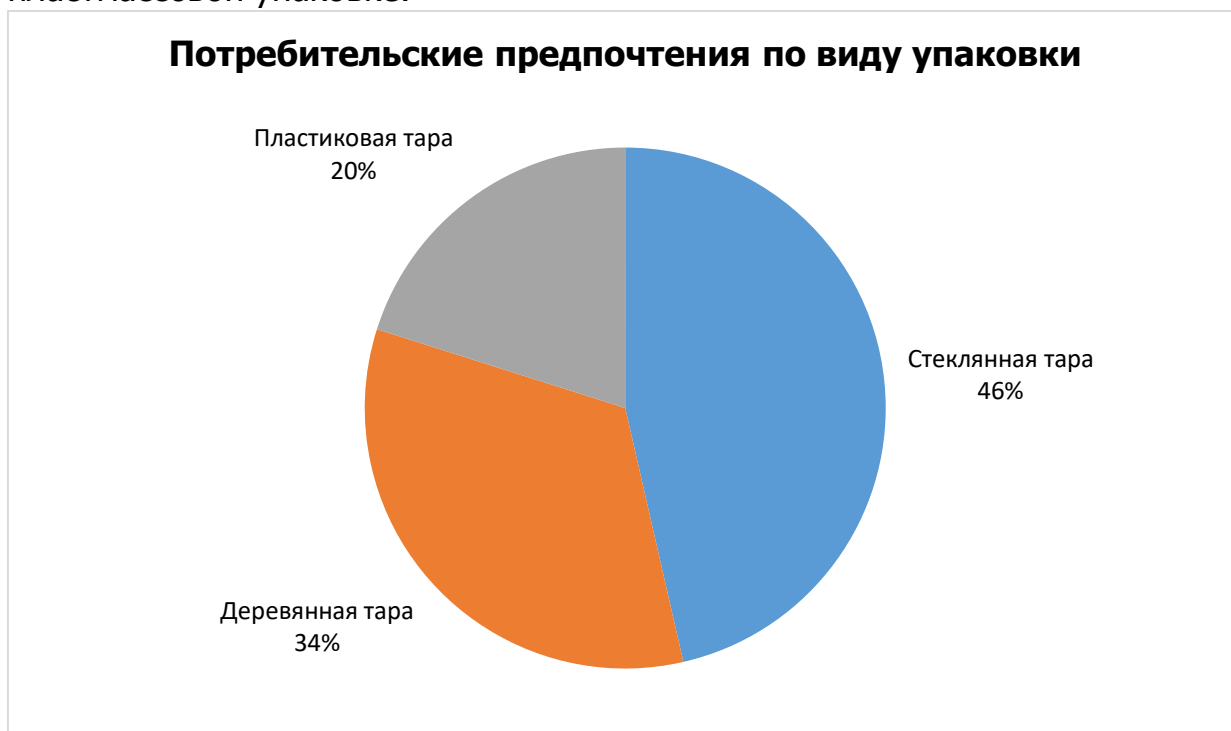
Варианты ответов	Цена	Качество меда (запах, вкус, консистенция)	Вид меда	Регион сбора меда	Упаковка	Производитель
Уд. вес, %						

По данным опроса, проведенного АНО Высшего Профессионального Образования «Белгородский университет кооперации экономики и права», более 41 % опрошенных потребителей при выборе меда приоритет отдали цене; 32,5 % отдали предпочтения качеству меда, а именно вкусу, запаху, консистенции, третьим по значимости фактором является вид меда – 14,3 %, и только на пятое место потребители поставили упаковку – 3,1 % опрошенных.

Таким образом, цена и качество меда выступают самым значимым требованием, влияющим на поведение потребителей в массовом сегменте. Факторами средней значимости оказались вид меда и регион сбора меда.

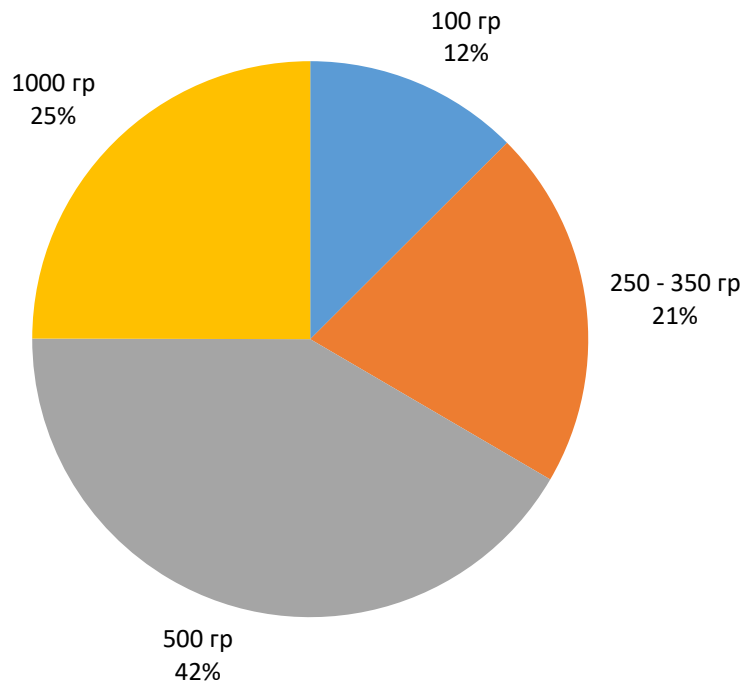
У других сегментов целевой аудитории критерии выбора будут значительно отличаться. Так, например, для сегментов, связанных с ЗОЖ, и хипстеров цена будет не в приоритете. Для сегментов ЗОЖ наиболее важным является качество меда. Обусловлено это тем, что на рынке много фальсификата, а люди озадачены есть экологически чистую пищу. Для хипстеров в первую очередь важна упаковка, далее качество продукции, и практически в последнюю очередь цена.

При исследовании видов упаковки, которые предпочитают потребители массмаркета, выявлено, что наибольшее предпочтение потребители отдают более экологически чистой упаковке – это стеклянной (43,4 %) и деревянной (31,3 %) и только 18,8 % респондентов отдают предпочтения пластмассовой упаковке.



Наиболее предпочитаемые объемы упаковки меда у потребителей – это 500 г., 32,25 % опрошенных отдали предпочтения именно этому объему, 19,35 % – 1000 г, 16,2 % предпочли упаковку 250–350 г, упаковку объемом 100 г предпочли 9,7 %.

Потребительские предпочтения по объему упаковки

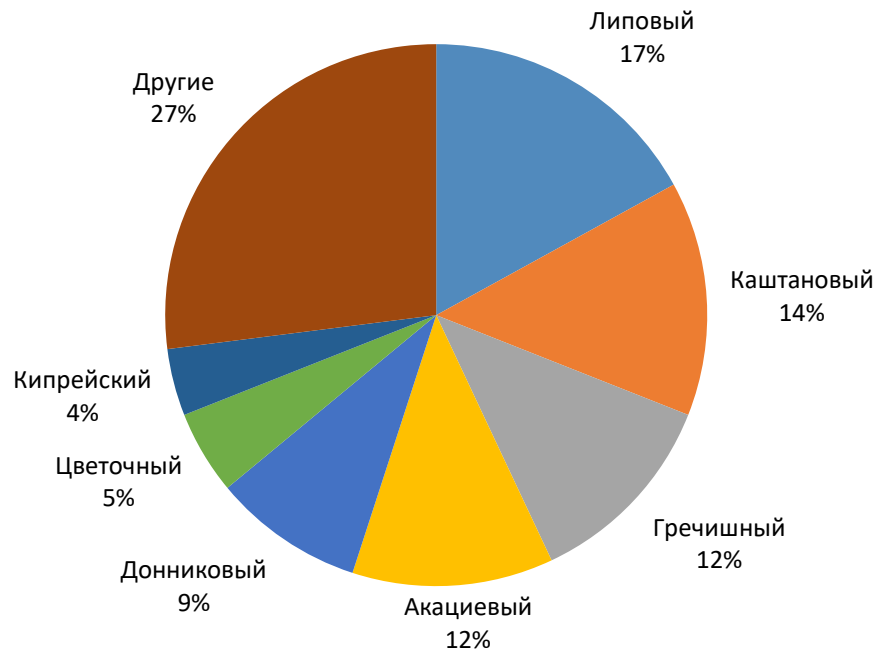


Совершенно очевидно, что ценовой диапазон на продукцию пчеловодства значительно зависит от степени насыщенности рынка. И как результат, именно цена зачастую оказывает решающее воздействие на конечный результат.

Потребительские предпочтения по видам меда

Наибольшим спросом у россиян пользуются сорта меда, которые выделяются прежде всего своими полезными свойствами и вкусовыми качествами. По данным исследования ГК Step by Step, на первом месте по популярности располагается липовый мед – его предпочитают покупать 17% опрошенных. Второе место занимает каштановый мед, доля потребления которого составляет 14%. Далее следуют гречишный и акациевый мед – они имеют равные доли в 12%.

Потребительские предпочтения по видам меда



Среди основных тенденций российского рынка меда можно выделить увеличение спроса на мед из Грузии и Абхазии. Кроме того, отмечается рост уровня потребления меда, что связано со стремлением россиян заменить сахар более полезным продуктом.

3. Разработка оптимальной маркетинговой стратегии

3.1. Определение 3 перспективных сегментов.

Перспективными для компании «» являются следующие 4 сегмента:

- 1) массовый сегмент, принимающий лечебные свойства меда;
- 2) сегмент частных лиц, увлеченных идеей здорового образа жизни;
- 3) современная модная молодежь – относящаяся к субкультуре хипстеров.

Стартовать рекомендуется с первых двух, разделяя второй сегмент на 2 подсегмента:

- 1) участники спортивных сообществ,
- 2) худеющие.

Первый сегмент – самый объемный, поэтому его «обходить стороной» не рекомендуется: исключив его, компания недополучит львиную долю прибыли.

Итак, наиболее перспективными для старта компании являются 3 сегмента:

- 1) массовый сегмент, принимающий лечебные свойства меда;
- 2) участники спортивных сообществ;
- 3) худеющие.

По ценовому делению

На данном рынке определено 2 сегмента ценового деления целевой аудитории: эконом-сегмент и премиум.

Эконом-сегмент – это массовый сегмент целевой аудитории, принимающий лечебные свойства меда. Этот сегмент приобретает обычно мед и медосодержащую продукцию в простой стандартной упаковке.

Премиум-сегмент (более малочисленный) – это участники спортивных сообществ и худеющие. Эти сегменты целевой аудитории приобретают обычно мед и медосодержащую продукцию в нестандартной упаковке (90, 100, 220, 290, 350 гр).

3.2. Рекомендации по выстраиванию стратегии и определению позиционирования компании на рынке выбранных сегментов

На основе проведенного анализа сильных и слабых сторон конкурентов, начальной стадии жизненного цикла организации предлагаем использовать стратегию дифференциации.

Стратегии дифференциации – это стратегии, вытекающие из внешнего конкурентного преимущества, которое опирается на маркетинговое ноу-хау компании, ее превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателей, недовольных существующими товарами. Они направлены на то, чтобы поставить на рынок товары или услуги, по своим качествам более привлекательные в глазах потребителей, чем конкурирующая продукция.

Согласно канонической теории М. Портера, конкурентное преимущество на рынке возникает на основе предоставления потребителям продукции, дающей большую ценность за ту же стоимость (дифференциация), или предоставления равной ценности, но за меньшую стоимость (низкие Издержки).

При дифференциации основной акцент делается на создании продукта (совокупности материальных и нематериальных атрибутов), который воспринимается потребителем как «нечто уникальное». Это могут быть конструктивные особенности или эксплуатационные характеристики изделия, превосходное сервисное обслуживание, престижная марка и т.д.

Каждый производитель сам решает, как ему позиционировать свой товар, как более дешевый, или как более полезный, оригинальный, качественный. Объединить эти две стратегии в одно целое – почти нереально.

Чем более существенное отличие товара от конкурентов, тем более оправданным является каждый лишний нолик в его ценнике.

При дифференциации основной акцент делается на уникальности продукта. Но дифференцировать товар надо не только с помощью его отличительного качества. Для этих целей надо задействовать и другие стратегии, чтобы покупатель был убежден в особенностях товара настолько, что готов заплатить за него цену выше, чем стоят похожие товары у конкурентов.

Сущность стратегии дифференциации состоит в том, чтобы находить пути быть единственным, кто предлагает покупателям дополнительные черты товара, которые они хотят, и постоянно поддерживать это преимущество.

Виды дифференциации

Дифференциация продукта – это не только его отличительное качество. Выделяют несколько видов дифференциации, которые определяют уникальность и особенность товара.

Продуктовая дифференциация	Когда характеристики и/или дизайн предлагаемого продукта лучше, чем у конкурентов. Этот вид дифференциации сложен в применении, но вполне реализуем.
Сервисная дифференциация	Это предложение дополнительных услуг, которые сопутствуют предлагаемому продукту, в которых покупатель так или иначе нуждается перед покупкой или после нее. Это может быть консультирование, скорость и надежность поставок, сервисное обслуживание. Для успешной сервисной дифференциации сопутствующие услуги должны быть либо бесплатными, либо более дешевыми, либо превосходить по своему уровню услуги конкурентов.
Дифференциация персонала	Когда ставка делается на персонал, который выполняет свои функции более эффективно, чем персонал конкурентов. Естественно, персонал, который вызывает доверие, создает впечатление надежных, ответственных и коммуникабельных людей и является компетентным в сфере своих обязанностей

	получить непросто. Надо достаточно времени, средств и усилий вложить в его обучение.
Дифференциация имиджа	Данная стратегия заключается в создании определенного образа организации или ее продукции, который отличает их в лучшую сторону от конкурентов. Также эта стратегия известна как брендинг, и достигается исключительно за счет эффективной рекламы.

В зависимости от особенностей конкретных продуктов и возможностей компании можно реализовать одновременно от одного до нескольких направлений дифференциации.

Таким образом, предлагаем компании «» использовать стратегии продуктовой, сервисной, имиджевой дифференциации, а далее и дифференциации персонала.

Имиджевая дифференциация будет основываться на отстройке от конкурентов на основе целевой аудитории, на которую мы предлагаем ориентироваться.

То есть ваши конкуренты ориентируются либо на массовый сегмент, которые принимает лечебные свойства меда (это самая значительная часть рынка), либо на хипстеров, для которых мед – отличный подарок другу (это самая незначительная часть рынка).

Мы же предлагаем выделить отдельный пласт наиболее платежеспособных клиентов: людей, увлеченных концепцией ЗОЖ, с учетом ее более мелких сегментов. Рекомендуем начать с более массовых сегментов:

- 1) членов спортивных сообществ (по различным видам спорта: бегу, велоспорту и т.д.);
- 2) худеющих.

Другие 2 сегмента предлагаем оставить на более позднюю проработку:

- 3) «Фитоняшки»,
- 4) Вегетарианцы и сыроеды,

т.к. на эти сегменты легче будет «выходить» с другой продукцией компании, нежели с медом.

Для людей, увлеченных концепцией ЗОЖ, основным мотивом выступает более высокое качество их жизни. Эту идею мы и рекомендуем использовать при выстраивании позиционирования.

Сервисную дифференциацию предлагаем строить для этих сегментов, используя существующий на данный момент и актуальный на ближайшие 3 – 4 года тренд, однако совсем, казалось бы, не связанный с продукцией компании, – геймификацию. Т.е. «ЗОЖ-ники» увлечены системами учета калорий, шагов, расходов энергии и т.д., и это для них своего рода игра – стать сегодня немного лучше, чем вчера. Эту идею мы и предлагаем взять за основу при выстраивании стратегии. Это позволит намного легче делать допродажи. Достаточно сложным будет процесс первичной проработки стратегии, но зато это даст существенное конкурентное преимущество, продажу не разовых продуктов, а серийных продаж, а, значит, не просто повышения прибыли, но и прибыли, которую можно будет планировать.

Также перспективным сегментом целевой аудитории для компании «» определен корпоративный сегмент. А с использованием геймификации будет потом проще «заходить» и в крупные корпорации и сообщества, а значит, выходить на нужных представителей целевой аудитории. В этом случае мед можно будет использовать не только как корпоративный подарок, но и как элемент мотивации персонала.

Продуктовая дифференциация компании «» должна строиться на особенном дизайне упаковки продукции. Это значит, что продукцию Вашей компании должны узнавать все: упаковка должна быть такой, которую не выкинут, а будут ее хранить и, возможно какой-то ее частью делиться, гордиться и т.д. То есть упаковка должна стать вашей «визитной карточкой», которая вызовет желание о вас говорить, частью «игры» (элементом концепции геймификации).

Итак, используя стратегию дифференциации «получаем» миссию компании.

Миссия компании

Мы помогаем повысить уровень жизни тех, кто осознанно относится к своему здоровью, за счет натуральных экологически чистых продуктов.

Позиционирование компании

Предлагаем общее позиционирование компании строить, объединив лечебные свойства меда, натуральность продукта, а также модную престижную упаковку. При чем учитываем, что компания планирует расширять ассортимент за счет следующей продукции: орехи, овощи, фрукты, экзотика, сухофрукты, масла.

«» – производственно-торговая продуктовая компания, повышающая качество жизни тех, кто осознанно относится к своему здоровью, за счет экологически чистых продуктов питания.

Варианты слоганов:

- «». Знак качества Вашей жизни
- Качество Вашей жизни
- Высокое качество Вашей жизни

3.3. Выработка оптимальной ассортиментной политики

Как было отмечено выше, компании «» не рекомендуется выстраивать узкое позиционирование, ориентируясь на одного производителя меда, т.к. потребности аудитории заключаются также и в разнообразии продукции. Поэтому рекомендуем ассортимент начать минимум с 10 видов, постепенно доведя его до 20 видов, увеличив его в будущем.

Минимальный перечень видов меда:

- липовый
- каштановый
- цветочный
- гречишный
- акациевый
- донниковый
- кипрейский
- мед в сотах

Однако, учитывая особенности основного выбранного сегмента, необходимо разнообразить ассортимент также за счет различных добавок к меду.

Если судить по выбранному вами поставщику, у вас будут следующие сорта меда:

- АКАЦИЕВЫЙ (БЕЛОАКАЦИЕВЫЙ) МЕД
- ЖЕЛТОАКАЦИЕВЫЙ МЕД
- ГОРНЫЙ МЁД
- ГРЕЧИШНЫЙ МЕД

- ШАЛФЕЙНЫЙ МЕД
- ПОДСОЛНЕЧНЫЙ МЕД
- ДОННИКОВЫЙ МЕД
- ЭСПАРЦЕТОВЫЙ МЕД
- ВАСИЛЬКОВЫЙ МЕД
- МЕД В СОТАХ
- ОГНЕВКА
- МЕДОВУХА
- ПОДМОР
- ВИТАМОЛ ДЕТСКИЙ
- ВИТАМОЛ
- БАЛЬЗАМ ПРОПОЛИСНЫЙ
- ЭЛИКСИР ЗДОРОВЬЯ
- ПРОПОЛИС
- ИММУНАЛ
- ПЫЛЬЦА
- ПЕРГА

Если сопоставить ассортимент со спросом в Интернете (возьмем 2000+):

Статистика по словам	Показов в мес
грецкий мед	11039
липовый мед	9812
белый мед	8297
гречишный мед	7831
черный мед	6394
красный мед	5804
башкирский мед	5615
цветочный мед	4394
алтайский мед	4382
зеленый мед	4198
каштановый мед	2957
сосновый мед	2955
горный мед	2211

Статистика по словам	Показов в месяц
крем мед	11631
мед суфле	3180
сота мед	9624

Статистика по словам	Показов в месяц
купить огневку пчелиную	343
Статистика по словам	Показов в месяц
медовуха купить	2269
Статистика по словам	Показов в месяц
куплю подмор	1162
пчелиный подмор купить	914
Статистика по словам	Показов в месяц
прополис купить	9833
Статистика по словам	Показов в месяц
купить пыльцу пчелиную	964
пчелиная пыльца купить +в москве	121
Статистика по словам	Показов в месяц
перга купить	2823
перга пчелиная купить	630

получим

пересечение

только по таким спросовым продуктам:

- Гречишный мед
- Горный мед
- Мед в сотах
- Медовуха
- Прополис
- Перга

Рекомендуем сделать упор в УТП именно на них в плане их экологичности и уникальности благодаря кыргызскому происхождению. Можно усилить это местным колоритом в виде этикетки и видео про красивую природу.

Упаковка продукции

Упаковка продукции является главным определяющим элементом в стоимости. Поэтому, как отмечалось выше в рекомендациях о стратегии, рекомендуем разработать уникальные формы упаковки и фасовать продукцию в небольшую, но современную тару:

- 90 – 100мл,
- 220 мл,
- 250 мл,
- 350 мл.

Для массового рынка можно сделать тару в 500 гр. в более простой упаковке и, соответственно, с более дешевой ценой.

Среди конкурентов оригинальной упаковкой в небольшом весе выделяются: «», «», «». Стоит их внимательно изучить, чтобы не повториться.

3.4. Выработка оптимальной ценовой политики

По официальным данным средняя цена 1 кг меда в России в 2017 году составил 462,68 руб.

	2015	2016	2017
Средняя розничная цена 1 кг меда в России			
Средние цены производителей за 1 тонну меда в России			

При выборе стратегии дифференциации и вышеописанного позиционирования (меда не просто как продукта питания, а инструмента, повышающего качество жизни, в оригинальной упаковке) ценовую политику стоит выстраивать в ориентации на следующих конкурентов: компанию «» и «», т.к. у них в ассортименте уже имеются упаковки небольшого объема.

В целом необходимо учитывать ценовую политику конкурентов:

Цветочный									
Липовый									
Майский									
Подсол- нечниковый									
Сотовый									

Стоимость доставки:

При заказе на сумму до 3 000 рублей = 350 руб.

При заказе на сумму более 3 000 рублей = бесплатно.

3.5. Выработка оптимальной сервисной политики

Как писалось в пункте в п. 3.2. о стратегии и позиционировании, сервис рекомендуем выстраивать в формате геймификации: и упаковка должна быть элементом игры, провоцирующим заказать продукцию еще, и сама доставка – такая же часть игры. Т.к. рынок меда высоко конкурентен и с устоявшимися «привычками» и «устоями», завоевать его часть можно, только внедряя нечто инновационное, в соответствии с интересами целевой аудитории.

Сервис – это первое, что должно отличать компанию «» от конкурентов. Для существенной его отстройки рекомендуем детально изучить сервис конкурентов (минимум 2х компаний «» и «») – закажите продукцию и отследите полностью «весь путь», как продукция попадет к вам.

3.6. Определение наиболее эффективных методов онлайн-продвижения услуг на рынке**3.6.1. ТЗ на внутреннее SEO (семантическое ядро, копирайтинг) и юзабилити сайта**

SEO (Search Engine Optimization) – комплекс действий, направленных на повышение видимости сайта в поисковых системах по ключевым запросам.

Мы выделяем в качестве основных параметров SEO-продвижения:

- Метатеги (title, description, keywords)
- SEO-тексты на страницах сайта

Оба параметра продвижения должны быть созданы с учетом актуального семантического ядра поисковых запросов.

Первая группа целевых запросов связана с покупками меда через интернет-магазины.



Статистика по словам	Показов в месяц
интернет магазин меда	5206
купить мед интернета	608
купить мед +в интернет магазине	508
интернет магазин меда россия	453
купить мед +в интернет магазине +в розницу	89
интернет магазин меда +в москве	42
сайт интернет магазин меда	39

.Вторая группа целевых запросов связана с самым активным в плане покупок через интернет регионом России- Москвой.

Статистика по словам	Показов в месяц
купить мед +в москве	4044
где купить мед +в москве	475
цена меда +в москве	992
купить натуральный мед +в москве	185
мед купить +в москве цена	152
купить настоящий мед +в москве	70
купить мед +в розницу +в москве	67
где купить натуральный мед +в москве	66
где можно купить мед +в москве	63
где купить настоящий мед +в москве	49
лучший мед +в москве купить	38
где купить хороший мед +в москве	32

.Третья группа целевых запросов связана с желанием купить качественный мед (так как Заказчик предполагает предлагать исключительное качество кыргызского меда в качестве УТП).

Статистика по словам	Показов в месяц
купить хороший мед	706
где купить хороший мед	570
купить натуральный мед	468
где купить настоящий мед	288
где купить натуральный мед	265
где купить качественный мед	88

.По выделенным группам запросов сформируем ТОП 5 наиболее видимых в Яндексе сайтов.

ТОП 5 по SEO-продвижению
https://www.dobryj-paveshnik.ru/
http://medomir.ru/
https://hellohoney.ru/
https://honeymos.ru/
https://www.med-konfigur.ru/catalog/m/med/

Соответственно, посмотрим на метатеги главных страниц этих интернет-магазинов, по которым сайт индексируется в поисковиках.

Метатег Title предназначен для индексации страницы в поисковой системе. Поисковый робот берет именно его содержание для понимания, к какой категории товаров и услуг отнести сайт.

Сайт компании «»

<title>«»: купить качественный мёд в Москве в интернет-магазине мёда. Продажа меда и продуктов пчеловодства. Куплю натуральный пчелиный мёд.</title>

Сайт компании «»

<title>Интернет-магазин качественного и недорогого меда в Москве.</title>

Сайт компании Hello «»

<title>Интернет-магазин мёда и подарков в Москве, купить с доставкой по всей России</title>

Сайт компании «»

<title>Продажа мёда | Интернет магазин натурального меда</title>

Сайт компании «»

<title>Мёд - купить недорого в интернет-магазине «» Москва</title>

Рекомендуем: включить в описание метатега слова «интернет-магазин», «мед», «купить».



Метатег Description предназначен для краткого описания сайта при выдаче его в поиске.

Сайт компании «»

```
<META name="Description" content="Сеть магазинов мёда и Интернет-магазин «». В продаже натуральный мёд, продукты пчеловодства и большой ассортимент продукты для Вашего здоровья!">
```

Сайт компании «»

```
<meta name="description" content="Интересует продажа меда в Москве по доступной цене? Предлагаем купить недорогой мед в интернет-магазине «»." />
```

Сайт компании «»

```
<meta name="description" content="Магазин меда и подарков «» предлагает купить только свежий мед из Алтая, Адыгеи, Крыма, Дальнего Востока и центральной России! " />
```

Сайт компании «»

```
<meta name="description" content="Где дешево приобрести натуральный мёд? В каталоге интернет-магазина «». Выгодные цены и доставка в любой регион РФ. Гарантия качества продукта!" />
```

Рекомендуем: включить в описание метатега слова «интернет-магазин», «мед», «купить», а также свое УТП, например, «только у нас уникальный кыргызский мед».

Метатег Keywords уточняет для поискового робота основные ключевые фразы из семантического ядра.

Сайт компании «»

```
<META name="Keywords" content="мёд, купить мёд, куплю мёд, натуральный мёд, интернет магазин мёда в Москве">
```

Сайт компании «»

```
<meta name="keywords" content="интернет магазин мед Москва продажа" />
```

Сайт компании «»

```
<meta name="keywords" content="мед в подарок купить, наборы варенья, чай Главная " />
```

Сайт компании Мед «»

```
<meta name="keywords" content="купить мёд,мёд интернет магазин" />
```

Рекомендуем: включить в описание метатега первые строчки из трех ранее приведенных группы ключевых слов предложенного семантического ядра, обязательно через запятую:

интернет магазин меда, купить мед в москве, купить хороший мед.

Запросы вида «мед», «купить мед» слишком широки, так как относятся и к оптовым закупкам меда, и к офлайн-продаже меда.

Копирайтинг

Текст считается правильно SEO-оптимизированным, если в нем ключевое слово из семантического ядра употреблено около 3% от общей длины текста.

Рассмотрим далее SEO-тексты для примера на сайте компании «» на предмет оптимизированности, так как на сайте «» и «» SEO-тексты представлены только на странице товара, на сайте «» нет текста на главной странице, на сайте «» нет текстов вообще.

Сайт компании «»

На главной странице

Слово	Кол-во	% в тексте
мед	16	3.7%
интернет	11	2.5%
магазин	11	2.5%
продукт	8	1.8%
продажа	6	1.3%
москва	5	1.1%
наатуральный	4	0.9%

«»

Тот, кто хоть раз бывал на пасеке, никогда не забудет вкус [настоящего меда](#). Сладкий, но не сахарно приторный, тягучий, ароматный, золотистый продукт встретить на рынке практически невозможно. Такой продают только производители и наш интернет магазин меда. В Москве, в этом крупном мегаполисе страны, всё строится на бизнесе и денежных взаимоотношениях. Но наша цель – не получить максимальную прибыль путем обмана, а предоставить жителям столицы хоть что-то качественное и натуральное: дар природы в его первозданном виде.

Интернет магазин меда «» станет настоящим спасением для сладкоежек и приверженцев здорового образа жизни. Наверняка вы не раз слышали о целебных свойствах продуктов пчеловодства, о том, насколько они хороши при простуде и упадке жизненных сил. Хотя это – далеко не все полезные свойства, за которые так ценится мед. Интернет магазин подготовил для вас целую подборку статей на эту тематику.

Мед из экологически чистых регионов

Трудолюбивые пчелы добывают свою еду из различных источников: липы, гречи, майских первоцветов, расторопши. При этом не столько важен тип растения, сколько регион его произрастания. Поэтому большинство и выбирают наш интернет магазин меда – Москва далеко не самый чистый и благоприятный район для пчеловодства. Мы же доставляем свой товар, такой как [гречишный мед](#) и прочие продукты пчеловодства из благоприятных и чистых регионов, куда не достают производственные осадки и городской смог. Более того, наш интернет магазин по продаже меда гарантирует, что:

- Пчел не откармливают сахаром, позволяя трудягам питаться своими запасами;
- Жидкий мед действительно был добыт в такой консистенции, его не растапливают перед продажей;
- Продукты не разбавляют сахаром, красителями, ароматизаторами.

Почему мёд в интернет магазине «» считается элитным? Да потому, что он полностью натуральный, живой, без примесей. Штатные сборщики гарантируют полную чистоту вида. Более того, продажа меда в интернет магазине осуществляется напрямую – из рук представителя пчеловодного хозяйства в руки продавца-консультанта.

Ваш любимый интернет магазин: продажа меда без посредников

Мёд, хоть и полезный, но достаточно дорогостоящий продукт. Оно и понятно, если учесть длительный и кропотливый цикл производства. Несмотря на все трудности, мёд в интернет магазине в Москве мы стараемся сделать доступным для каждого. Это стало возможным благодаря отсутствию цепочки посредников: мелких и крупных торговых сетей, рыночных прилавков. Каждые новые «руки» лишь усиливают подозрение – продукт был разбавлен, подделан. Наш интернет магазин по продаже мёда в Москве полностью уверен в своих товарах: качество проверяется на этапе сбора, упаковки и доставки.

Вкусно, полезно, натурально – лучшие товары для любимых клиентов

Продажа меда в Москве – не единственное направление деятельности интернет магазина «». На сайте вы сможете найти и другие не менее вкусные и полезные продукты: [оздоровительные бальзамы](#) и напитки, сладости, целебные семена, травы, [сухофрукты](#) и многое другое. Мы работаем со всеми регионами России. Позвоните и убедитесь – натуральные продукты действительно творят чудеса!

На странице каталога меда

Слово	Кол-во	% в тексте
мед	29	3.1%
цена	13	1.3%
купить	11	1.1%
качество	11	1.1%
продукт	10	1.00%

НАТУРАЛЬНЫЙ МЕД В МОСКВЕ

Купить мёд в Москве – целая задача. В приоритетах: хорошее качество и доступная цена. Проще говоря, все мы хотим покупать вкусно и недорого. Выгодней всего, естественно, приобретать продукцию оптом. Но продажа в розницу также может радовать доступными ценами – интернет магазин «» тому прямое доказательство.

Если вам кажется, что купить мёд не такая уж и проблема, спешим развеять этот миф. Товары на рынках, в супермаркетах и на других прилавках не всегда обладают должным качеством. Да и цена продуктов завышена за счет посреднических услуг.

Натуральный мед в Москве, а также прочие [продукты пчеловодства](#) – товар редкий и можно сказать эксклюзивный, элитный. Найти его настоящий пчелиный мёд можно на пасеках, выставках или в интернете. Последний вариант позволит купить продукт недорого с доставкой и прямо у себя дома.

5 главных признаков качества

По различным данным, пчеловоды насчитывают около 40 видов меда. Самые популярные из них: цветочный и липовый. Есть и совсем редкие сорта. К примеру, из моркови, тыквы, одуванчиков.

Логично, что вы хотите купить действительно качественный продукт. И если, совершая сделку в розницу, вы всегда можете попробовать и оценить пчелиный продукт, оптом выбирать не всегда возможно. В любом случае, обратите внимание на главные критерии качества:

1. Консистенция. Цветочный, липовый и со временем кристаллизуется. Зимой только акациевый и каштановый сорта остаются в первозданном виде;
2. Вязкость. Натуральный алтайский мед легко наматывается на ложку, не стекает, сливается в емкость непрерывными нитями.
3. Однородность. Недобросовестные продавцы разбавляют цветочный мед патокой и сахаром, кладут в липовый манку и знают еще тысячи способов заставить нас купить их товар.

4. Чистота. Приобретая продукт оптом, всегда можно найти остатки пчел, воска, травы. Довольно часто их кидают туда специально, дабы придать продукту натуральности.

5. Цена. Пчелиный труд очень кропотлив, как и заботы владельца пасеки. Поэтому чересчур низкая стоимость мёда наталкивает на мысли о подделке.

Более подробно, о том, как не купить подделку читайте в нашей статье: [10 способов определения качества мёда](#).

И, наконец, после того, как вас устроит цена и хорошее качество, вам предстоит определиться с самым главным: с сортом мёда. Начнём распутывать этот клубок вопросов с конца. Попробуем определиться с видом мёда.

Акациевый

Светлый цветочный мёд зачастую обладает более свежим и нежным вкусом. К примеру, [акациевый мёд](#). Цена на него в нашем магазине составляет 790 рублей за кг. Оптом можно и немного дешевле. Струющийся, прозрачный, кристаллизирующийся мелкими кристаллами, он напоминает янтарную слезу и наполнен душистым ароматом трав. Оказывает благотворное влияние на сон, помогает при бессоннице. Этот мед считается одним из лучших сортов. Не зря цветок акации прозвали белым лекарем, ведь из нее получается вкусный и целебный акациевый мед. Купить его - значит, отдать предпочтение нежной утончённости белого цветка. Цена не оставит равнодушными ценителей экономных покупок.

Липовый

Липовый мёд, пожалуй, самый ценный источник здоровья и долголетия. Он обладает светлым окрасом, иногда с приятным зеленоватым оттенком. Липовый цветочный «нектар» привлекает мягким ароматом и не менее соблазнительным вкусом. Именно его приобретают оптом сладкоежки за питательность и сладость, сравнимую с самыми лучшими кондитерскими изделиями. Цена на такое чудо может быть достаточно разнообразна.

Горный

[Мед горный](#), также светлый, но более густой, вязкий, не прозрачный. Кристаллизуется зернами среднего размера. Полезен при заболеваниях нервной системы, почек, желудка. Поэтому его приобретают оптом - дабы методично справиться с недугом. На вкус более терпкий, густой. Его можно рассасывать под языком, или намазывать на хлеб – не расплзётся и не начнёт капать.

Цветочный с добавками

Цветочный мёд – это достаточно разнообразная группа продуктов, производимых трудолюбивыми пчелами. Сам по себе тягучий нектар (липовый, акациевый и др.) славится целебными свойствами, но в сочетании с добавками и вовсе становится уникальным источником



жизни. На сайте вам предложено купить мёд с пергой, кедровой живицей, пыльцой. Выбирайте покупку оптом, если хотите недорого запастись кладезями витаминов.

Таёжный

Мёд алтайский (таёжный) обладает насыщенным густым цветом. Его условно можно отнести к светлым, но он уже обладает насыщенным жёлтым цветом. Приобретая оптом такой сорт, сложно сразу определить его видовую принадлежность.

Алтайский - примерно тот мёд, который диснеевский Винни-Пух достаёт лапой из многочисленных горшочков. Алтайский, напитан силами алтайских трав и земель. Он оказывает общеукрепляющий эффект, полезен при простудных и лёгочных заболеваниях, при язвах, нарывах и многих других. Его цена в «» составляет 890 рублей за кг.

Каштановый

Тёмный мёд обычно обладает более ярким послевкусием, чем светлый цветочный. Он известен более тяжёлыми вкусовыми оттенками, отдаленно напоминающими мускат, или же с лёгкой горчинкой. Каштановый мёд относится как раз к темным сортам. Обладает своеобразным горьковато-терпким насыщенным вкусом с длинным послевкусием. Легкий, не яркий аромат цветов каштана можно почувствовать, лишь приблизившись почти вплотную к темной медовой массе. Кристаллизуется медленно, приобретая вначале масляный вид, после чего образует кристаллы. Обладает выраженными противомикробными свойствами. Рекомендуются при желудочно-кишечных и почечных заболеваниях. Вкус раскрывается в сочетании с другими продуктами, или при пробе в малых дозах, когда на язык попадает буквально капля. Бытует мнение, что каштановый мёд может казаться неприятным на вкус из-за вкусовой перенасыщенности, поэтому хорошо раскрывается при пробе малыми дозами. Цена за кг в нашем магазине составляет 1200 рублей. Такая стоимость вполне обоснована идеальными характеристиками продукта.

«» - ваш персональный пасечник

Где купить каштановый мёд? Где купить алтайский Акациевый, липовый и другие? Оптом или в розницу? Что бы определиться с ответом на этот вопрос, проясним вопросы качества. Мы больше десяти лет работаем с надежными, проверенными временем поставщиками. Мы строим репутацию, исходя из принципа здоровья наших клиентов. А здоровье может принести только натуральный, качественный мёд. Поэтому, выстраивая ценовую политику и делая стоимость меда максимально доступной для широкого круга покупателей, мы не пренебрегаем качеством. В «» Вы найдёте товары исключительно высокого качества. Цена в Москве в нашем магазине продиктована интересами покупателя: как интересами качества, так и интересами доступной цены. В «» Вы можете купить товары по интернету, по телефону. Или посетить наш магазин лично. А мы поможем подобрать Вам именно то, что нужно!

Натуральный пчелиный мёд высокого качества по хорошей цене от проверенных временем поставщиков – вот наше кредо!

.На странице товара

Слово	Кол-во	% в тексте
мед	2	2,00%
свойство	2	2,00%
желудок	2	2,00%
продукт	2	2,00%
интенсивный	1	1,00%

Расторопшевый мед имеет обширную шкалу оттенков: от светло-желтого до нежно-кремового. Обладает нежным благоухающим ароматом. Относят его к классу высокосортных нектаров. Благодаря полезным свойствам расторопши, растения с которого пчелки собирают пыльцу, продукт также богат рядом витаминов и минералов, поэтому:

- нормализует обмен веществ;
- улучшает свойства крови и количество тромбоцитов;
- укрепляет иммунитет;
- благоприятно влияет при заболеваниях желудка, печени и почек;
- стабилизирует артериальное давление;
- помогает при расстройствах желудка и отравлениях.

Также продукт интенсивно применяется в косметологии, так как он отлично заживляет раны, снимает воспаление, а маски на такой основе способствуют омоложению кожи.

На нашем сайте представлен широкий выбор качественного [меда](#) по доступным ценам.

Рекомендуем:

1) длину текста для главной страницы (она же рекомендуется страницей каталога, так как мы делаем сайт под монопродукт -мед и медопродукты) сделать не более 3 000 знаков без пробелов, включить до 3% частоты употребления таких слов, как:

мед, интернет, магазин, купить, москва

2) длину текста для страницы товара сделать не более 1 000 знаков без пробелов, включить до 3% частоты употребления таких слов, как:

мед, «название меда», здоровье, красота

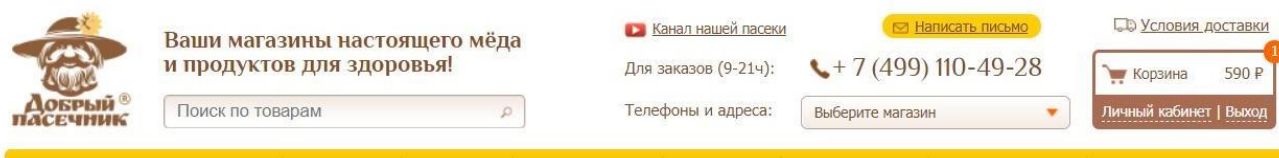
3.6.1. ТЗ на юзабилити сайта

Практически у всех конкурентов сайты перегружены лишними действиями, чтобы добраться до корзины, приходится делать кучу лишних кликов. Так как у кыргызского поставщика ассортимент невелик в сравнении с конкурентами, но вполне себе эксклюзивен (кыргызского меда больше нет ни у кого, многие сорта уникальны, мы даже не смогли сравнить ассортимент с конкурентами), предлагаем

оптимальную структуру сайта- расширенный одностраничник.

Структура главной страницы-каталога (сверху вниз)

1. Верхний хидер



Обязательные элементы:

- логотип
- телефон
- емейл
- значок корзины

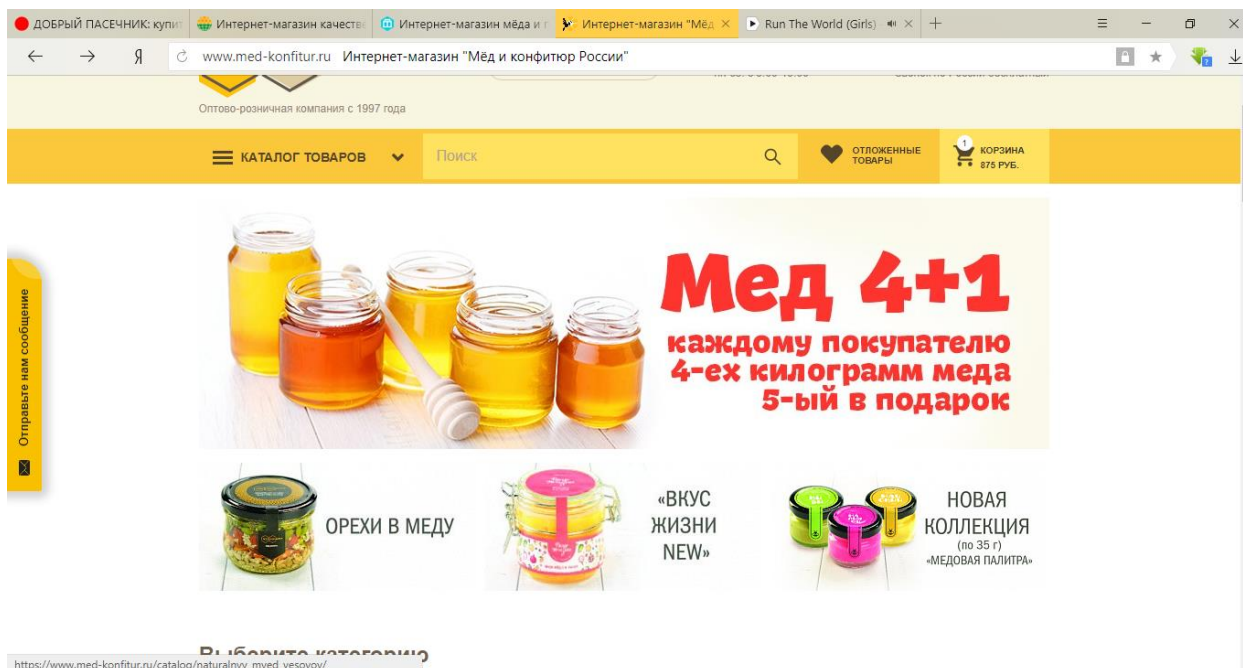
2. Горизонтальное меню

Страницы (переходы на соответствующий блок одностраничника):

- *О магазине*
- *Акции*
- *Каталог*

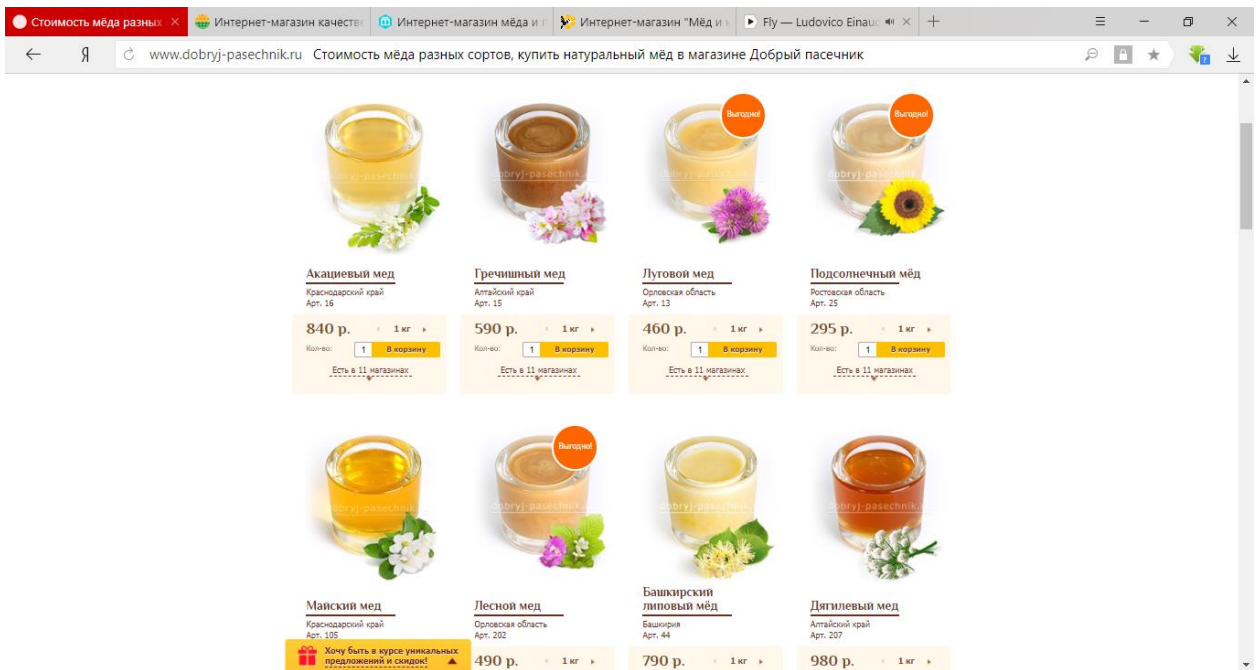
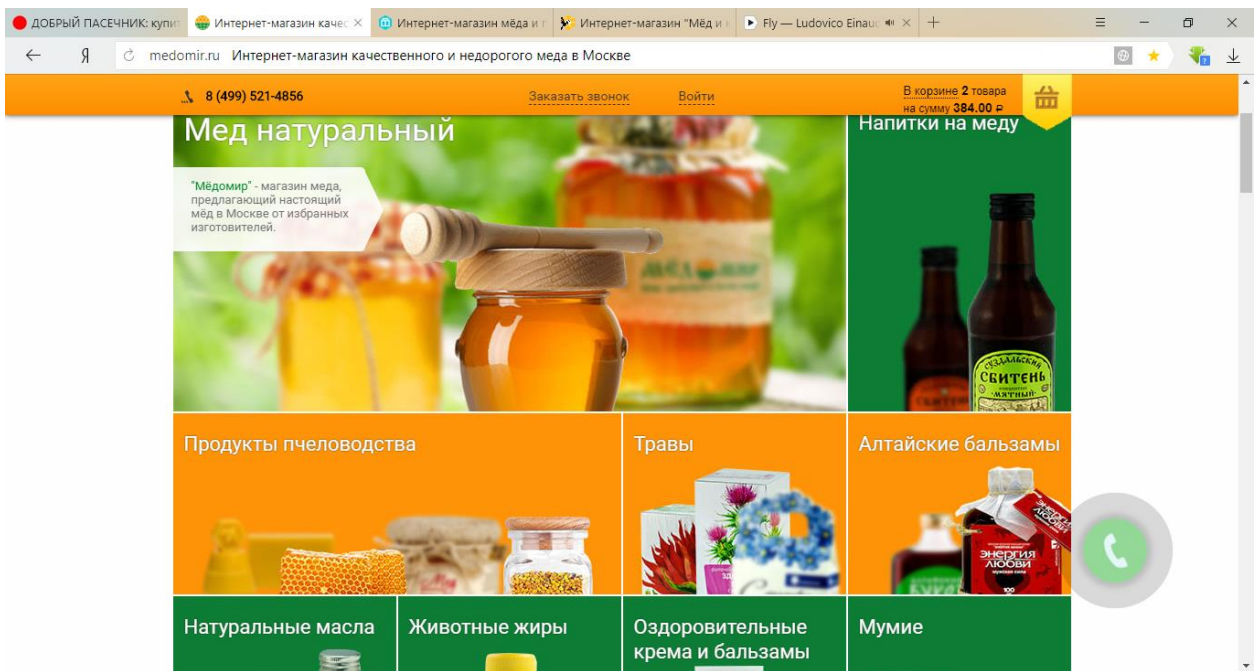
- *Доставка и оплата*
- *Наши преимущества*

3. Акционный блок

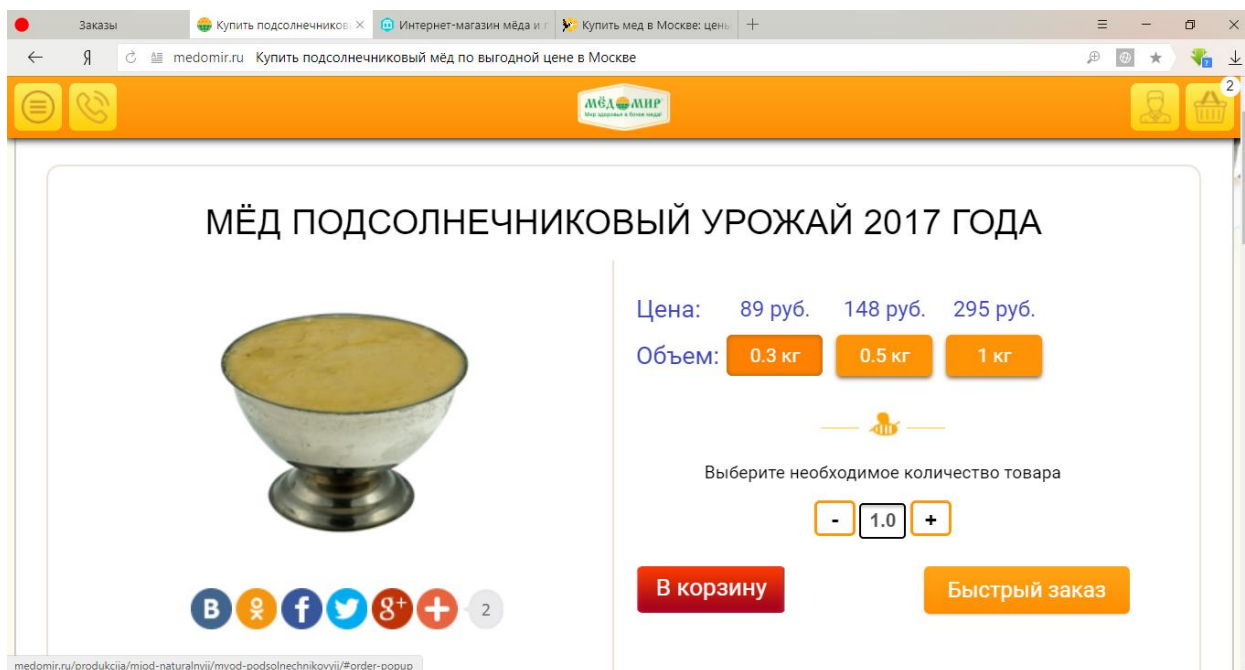


4. Основной блок — Раскрывающийся каталог

Важно сделать каталог на главной странице, чтобы не люди не тратили время на лишние клики и переходы на другую страницу. Судя по поставщику, небольшой каталог товаров позволит это реализовать.

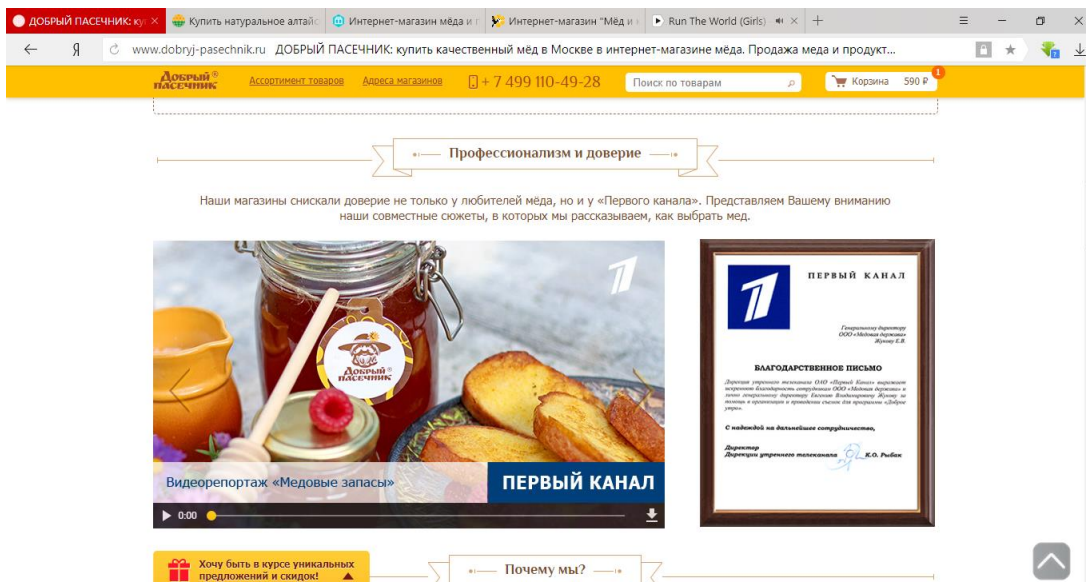


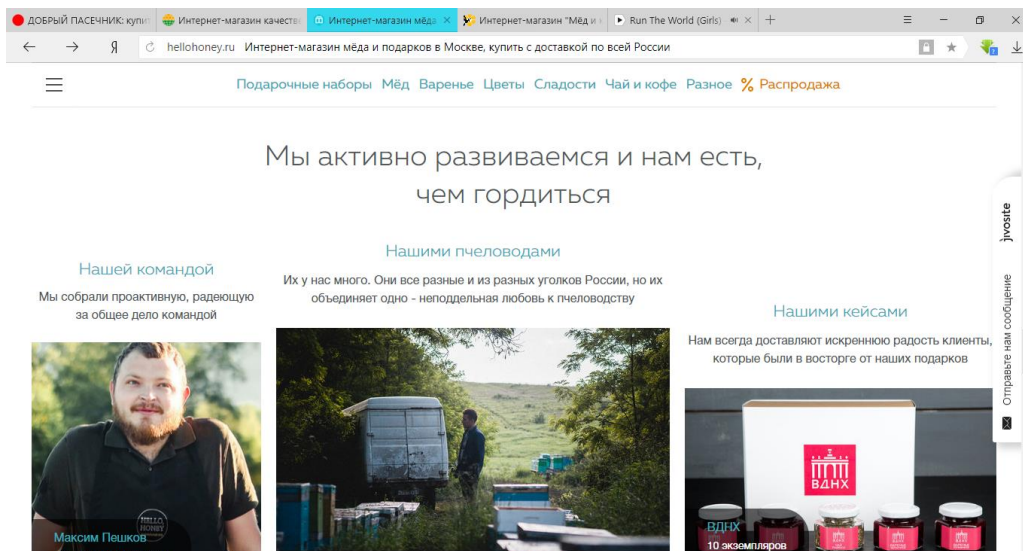
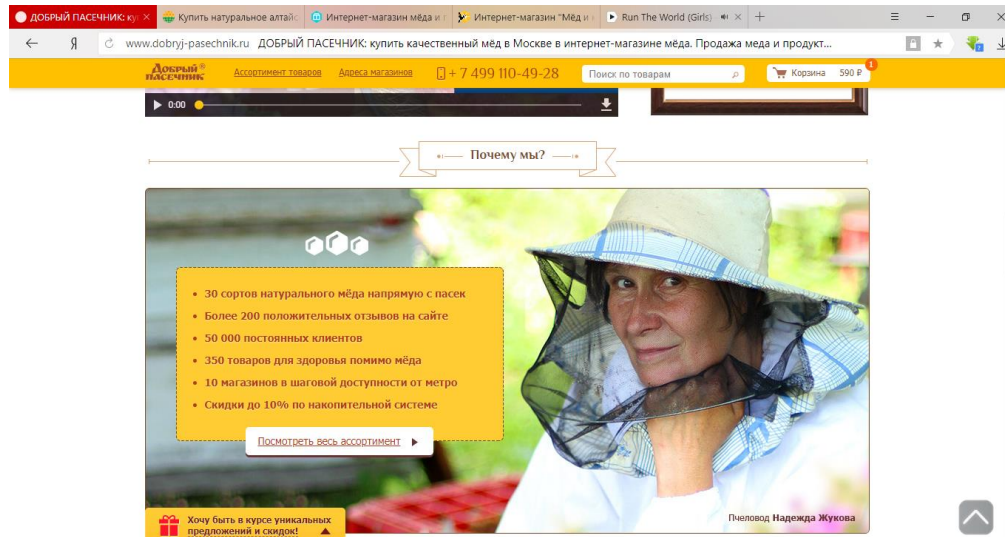
На карточке товара должна быть возможность сразу выбрать вес банки



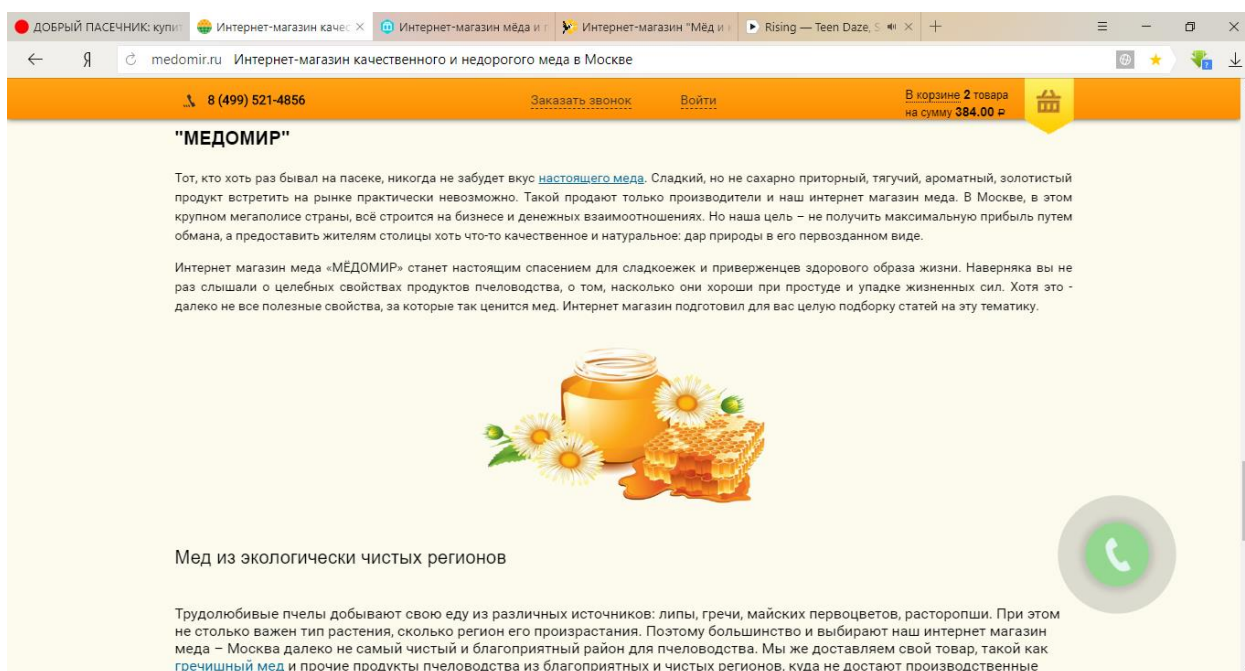
После выбора одного или нескольких товаров должен быть реализован переход на блок 8. Заказ товара

5. Элемент доверия — видео или УТП или личный блог






6. Место для SEO-текста



"МЕДОМИР"

Тот, кто хоть раз бывал на пасеке, никогда не забудет вкус [настоящего меда](#). Сладкий, но не сахарно приторный, тягучий, ароматный, золотистый продукт встретить на рынке практически невозможно. Такой продают только производители и наш интернет магазин меда. В Москве, в этом крупном мегаполисе страны, всё строится на бизнесе и денежных взаимоотношениях. Но наша цель – не получить максимальную прибыль путем обмана, а предоставить жителям столицы хоть что-то качественное и натуральное: дар природы в его первозданном виде.

Интернет магазин меда «МЕДОМИР» станет настоящим спасением для сладкоежек и приверженцев здорового образа жизни. Наверняка вы не раз слышали о целебных свойствах продуктов пчеловодства, о том, насколько они хороши при простуде и упадке жизненных сил. Хотя это - далеко не все полезные свойства, за которые так ценится мед. Интернет магазин подготовил для вас целую подборку статей на эту тематику.



Мед из экологически чистых регионов

Трудолюбивые пчелы добывают свою еду из различных источников: липы, гречи, майских первоцветов, расторопши. При этом не столько важен тип растения, сколько регион его произрастания. Поэтому большинство и выбирают наш интернет магазин меда – Москва далеко не самый чистый и благоприятный район для пчеловодства. Мы же доставляем свой товар, такой как [гречишный мед](#) и прочие продукты пчеловодства из благоприятных и чистых регионов, куда не достают производственные

7. Элементы Call-to-action (Обратный звонок, онлайн-консультант)

8. Блок Заказ товара (Экспресс-корзина)

Обязательные поля:

- *ФИО*
- *Контакты (емейл, телефон)*
- *Город и адрес доставки*
- *Способ доставки (самовывоз/доставка курьером/транспортной компанией)*
- *Способ оплаты (наличными курьеру/картой курьеру/картой на сайте/иные)*
- *Комментарии*

3.6.2. ТЗ на контекстную рекламу (семантическое ядро, структура рекламных кампаний, список минус-слов, рекомендации по тексту объявлений)

Семантическое ядро приведено ниже, сгруппировано по рекламным кампаниям.

Рекламная кампания Интернет-магазин меда (Поиск)

Статистика по словам
интернет магазин меда
купить мед интернете
купить мед +в интернет магазине
интернет магазин меда россия
купить мед +в интернет магазине +в розницу
интернет магазин меда +в москве
сайт интернет магазин меда

Рекламная кампания Мед Москва (Поиск)

Статистика по словам
купить мед +в москве
где купить мед +в москве
цена меда +в москве
купить натуральный мед +в москве
мед купить +в москве цена
купить настоящий мед +в москве
купить мед +в розницу +в москве
где купить натуральный мед +в москве
где можно купить мед +в москве
где купить настоящий мед +в москве
лучший мед +в москве купить
где купить хороший мед +в москве

Рекламная кампания Хороший мед (Поиск)

Статистика по словам
купить хороший мед
где купить хороший мед
купить натуральный мед
где купить настоящий мед
где купить натуральный мед
где купить качественный мед

Рекламная кампания Советы (РСЯ/КМС)

Статистика по словам
рецепты +с медом
можно ли мед
польза меда
мед +от кашля
мед +для похудения
лечение медом
полезные свойства меда
мед +для волос
калорийность меда
натуральный мед
качество меда
мед +для иммунитета
+чем полезен мед
+как проверить мед +на натуральность
какой мед лучше
какой мед полезнее

Рекламная кампания Сорта (Поиск, выбрать актуальные)

Статистика по словам	Показов в месяц
крем мед	11631
мед суфле	3180
сота мед	9624

Статистика по словам	Показов в мес
гречкий мед	11039
липовый мед	9812
белый мед	8297
гречишный мед	7831
черный мед	6394
красный мед	5804
башкирский мед	5615
цветочный мед	4394
алтайский мед	4382
зеленый мед	4198
каштановый мед	2957
сосновый мед	2955
горный мед	2211

Расширенное семантическое ядро для рекламной кампании по ассортименту поставщика (желтым маркером выделены целевые приоритетные ключевые слова, обычным текстом — возможные дополнительные)

Акациевый Что искали со словом «акациевый мед» — 1 120 показов в месяц

акациевый мед купить 119

акациевый мед полезные свойства +и противопоказания 103

акациевый мед цена 30

акациевый мед +как отличить +от подделки 22

акациевый мед засахарился 21

акациевый мед польза 20

акациевый мед фото 20

акациевый мед кристаллизуется 15

купить акациевый мед +в москве 15

+чем полезен акациевый мед 14

состав акациевого меда 12

где купить настоящий акациевый мед 11

цвета акациевого меда 9

акациевый мед лечебные свойства 9

акациевый мед отзывы 9

Что искали со словом «гречишный мед» — 5 895 показов в месяц

Статистика по словамПоказов в месяц

гречишный мед 5 895

гречишный липовый мед 1 045

свойства гречишного меда 789

гречишный мед полезные свойства 707

гречишный мед полезные свойства +и противопоказания 280

мед гречишный купить 276

гречишный мед польза 261

гречишный мед какой 190

мед гречишный цветочный 137

+чем полезен гречишный мед108

гречишный мед цена 106

цвет гречишного меда 98

мед гречишный калорийность 94

мед гречишный отзывы 81

гречишный мед фото 71

алтайский гречишный мед 63

какой мед лучше гречишный 54

гречишный мед +как определить 48

мед натуральный гречишный 48

сколько стоит гречишный мед 47

почему гречишный мед 44

гречишный мед +из +чего делают 40

+как проверить гречишный мед 39

мед гречишный москва 38

гречишный мед +для мужчин 37

гречишный мед +для женщин 36

гречишный мед +как принимать 35

гречишный мед состав 30

купить гречишный мед +в москве 29

медовуха гречишная +с ароматом меда 29

+как выглядит гречишный мед 26

настоящий гречишный мед 26

гречишный мед полезные свойства +для женщин 25

какой мед лучше цветочный +или гречишный 24

гречишный мед рецепты 23

гречишный мед +как определить натуральность 23

какого цвета гречишный мед 23

мед гречишный разнотравье 22

гречишный мед полезные свойства +для мужчин 22

мед гречишный полезные свойства +как принимать 22

лечение гречишным медом 21



+как проверить гречишный мед +на натуральность 20

Что искали со словом «горный мед» — 1 985 показов в месяц

Статистика по словамПоказов в месяц

горный мед 1 985

горно алтайск мед 293

мед горный алтайский

свойства горного меда 173

горный мед полезные свойства 150

купить горный мед 139

мед горного алтая 124

горный мед сайт 77

горный мед киргизии55

горный мед отзывы 44

горный мед цены 42

горный мед польза 41

мед классический горный киргизия полезные свойства 37

горный мед абхазии 27

натуральный горный мед 27

мед горное разнотравье 26

горный дикий мед 21

мед горного алтая купить 20

горный мед фото19

мед горный тянь шань 18

мед цветочный горный 18

медовый край мед горный 17

горный каштановый мед 17

+чем полезен горный мед 16

горно таежный мед 15

горный мед алтайский полезные свойства 15



белый горный мед 15

сколько стоит горный мед 13

горный мед цвет 11

мед горный описание 11

Что искали со словом «шалфейный мед» — 28 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

шалфейный мед 28 Что искали со словом «подсолнечниковый мед» — 260 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

подсолнечниковый мед 260

подсолнечниковый мед купить 51

свойства подсолнечникового меда 40

подсолнечниковый мед полезные 34

подсолнечниковый мед полезные свойства 33

подсолнечниковый мед полезные свойства +и противопоказания 15

мед подсолнечниковый свойства польза преимущества 7 Что искали со словом «подсолнечный мед» — 838 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

подсолнечный мед 838

подсолнечный мед свойства 73

мед подсолнечный полезные свойства 60

подсолнечный мед отзывы 47

подсолнечный мед польза 24

куплю мед подсолнечный 16

мед подсолнечный калорийность 15

цена подсолнечного меда 13

мед цветочно подсолнечный 8

+чем полезен подсолнечный мед 8

состав подсолнечного меда 7

мед подсолнечный оптом 7

Что искали со словом «донниковый мед» — 1 483 показа в месяц

Статистика по словамПоказов в месяц

донниковый мед1 483

донниковый мед свойства 445

мед донниковый полезные свойства 405

донниковый мед купить 37

донниковый мед фото 32

донниковый мед лечебные свойства 28

польза донникового меда 26

+чем полезен донниковый мед 21

донниковый мед цвет 19

донниковый мед какого цвета16

мед цветочный донниковый 16

донниковый мед отзывы 16

мед донниковый +как распознать 15

гречишно донниковый мед 15

мед донниковый +как выглядит 14

донниковый мед +как отличить 14

донниковый мед цена 13

донниковый мед белый 13

донниковый мед +как отличить +от подделки 12

донниковый мед вкус 10

описание донникового меда 8

Что искали со словом «эспарцетовый мед» — 947 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

эспарцетовый мед 947

эспарцетовый мед свойства 207

эспарцетовый мед полезные 125

мед эспарцетовый полезные свойства 116

эспарцетовый мед +его свойства +и применение 80

эспарцетовый мед купить 23

крем мед эспарцетовый 5

Мед в сотах

Что искали со словом «мед в сотах» — 9 549 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

сота мед 9 420

мед +в сотах 5 815

мед +из сот 1 224

мед +в сотах купить 520

мед +в сотах польза 518

мед +в сотах цена 206

мед +в сотах москва 97

мед +в сотах кг 81

сколько стоит мед +в сотах 80

мед +в сотах купить +в москве 79

Что искали со словом «огнёвка пчелиная» — 2 170 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

огневка пчелиная 2 170

огневка пчелиная настойка	862
пчелиная огневка применение	500
огневка пчелиная отзывы	466
огневка пчелиная купить	434
огневка пчелиная настойка применение	426
огневка пчелиная настойка способ	418
огневка пчелиная способ применения	417
огневка пчелиная настойка способ применения	412
огневка пчелиная настойка отзывы	388
пчелиная огневка применение отзывы	351
огневка пчелиная настойка способ применения отзывы	345
экстракт пчелиной огневки	342
огневка пчелиная настойка купить	187
огневка пчелиная купить +в аптеке	109
пчелиная огневка экстракт купить	97
огневка пчелиная цена	91
пчелиная огневка лечение	80
огневка пчелиная настойка купить +в аптеке	79
крем огневка пчелиная	65
где купить огневку пчелиную	57
пчелиная огневка настойка назначение лечение	56
пчелиная огневка восковая	54
экстракт пчелиной огневки применение	47
огневка пчелиная купить +в москве	46
пчелиная огневка свойства	39
спиртовой экстракт пчелиной огневки	36
огневка пчелиная капсулы	30
пчелиная огневка настойка назначение лечение где купить	23
огневка пчелиная настойка купить +в москве	21

экстракт пчелиной огневки цена 20

огневка пчелиная настойка цена 20

экстракт пчелиной огневки отзывы 19

+как принимать огневку пчелиную18

пчелиная огневка купить +в аптеке цена 17

спиртовой экстракт пчелиной огневки купить 16

огневка пчелиная купить +в спб 16

состав огневки пчелиной 15

огневка пчелиная настойка способ применения цена 12

сколько стоит огневка пчелиная 12

огневка пчелиная настойка способ применения отзывы цена 12

крем огневка пчелиная отзывы 12

пчелиная огневка полезные свойства 12

огневка пчелиная +как приготовить 11

крем огневка пчелиная купить 10

+как принимать настойку огневки пчелиной 9

препарат огневка пчелиная 8

Что искали со словом «медовуха купить» — 2 223 показа в месяц

Статистика по словамПоказов в месяц

медовуха купить 2 223

где купить медовуху 566

медовуха купить +в москве 259

медовуха где можно купить 78

где купить медовуху +в москве 45

купить медовуху +в спб 42

медовуха купить розница москва 41

медовуха купить казань 41

где купить медовуху +во владимире 36

хорошая медовуха купить34



купить медовуху +в новгороде 31

коломна купить медовуху30

медовуха воронеж купить 29

Последнее обновление: 27.05.2018

Что искали со словом «подмор купить» — 1 103 показа в месяц

Статистика по словамПоказов в месяц

куплю подмор 1 106

пчелиный подмор купить 860

настойка подмора купить 272

где купить подмор 206

настойка пчелиного подмора купить 196

подмор купить +в аптеке 172

подмор пчелиный купить +в аптеке 156

где купить пчелиный подмор 155

подмор купить москва 96

куплю подмор пчел 89

пчелиный подмор купить +в москве 83

настойка пчелиного подмора купить +в аптеке 70

пчелиный подмор мазь купить 67

экстракт пчелиного подмора купить 62

мазь +с подмором купить 57

подмор цена купить 49

где купить настойку подмора 47

где можно купить подмор 37

купить настойку подмора пчел 35

пчелиный подмор купить цена 33

купить подмор спб 31

настойка пчелиного подмора где купить 30
пчелиный подмор купить спб 27
где можно купить пчелиный подмор 25
купить пчелиный подмор +с прополисом 23
мазь прополисная +с пчелиным подмором купить 18
купить мазь подмор +с прополисом 17
купить подмор +в новосибирске 16
мазь +из пчелиного подмора +с прополисом купить 13
подмор купить красноярск 12
подмор пчелиный купить +в екатеринбурге 12
где купить +в москве подмор 10
пчелиный подмор купить +в минске 9
настойка пчелиного подмора купить +в спб 9
купить пчелиный подмор харьков 9
подмор пчел купить +в новосибирске 8
купить пчелиный подмор цена +в аптеке 8
пчелиный подмор где купить +в аптеке 8
где купить пчелиный подмор +в москве 8
подмор пчел цена купить 7
купить мазь натуральную +на пчелином подморе 6
подмор пчелиный купить +в новосибирске 6
подмор пчелиный настойка +на спирту купить 6
настойка пчелиного подмора купить +в екатеринбурге 6
мазь прополисная +с пчелиным подмором купить спб 5
Что искали со словом «бальзам прополисный» — 175 показов в месяц
Статистика по словам Показов в месяц
бальзам прополисный 175
мазь бальзам прополисный 48
бальзам прополисный +для проблемной кожи 23

бальзам живично прополисный 21

бальзам прополисный медовый 14

Что искали со словом «прополис купить» — 9 445 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

прополис купить 9 445

где купить прополис 1 131

прополис водный купить 1 055

настойка прополиса купить 935

прополис купить цена 870

прополис купить +в москве 701

прополис натуральный купить 519

экстракт прополиса купить 454

раствор прополиса купить 402

прополис пчелиный купить 402

прополис купить +в спб 363

прополис водный раствор купить 357

крем прополисом купить 350

экстракт прополиса водный купить 315

прополис воск купить 288

мазь прополиса купить 282

прополис водный купить +в аптеке 229

где можно купить прополис 195

крем пчелиный воск +с прополисом купить 167

прополис +на воде купить 162

прополис купить +в москве +в аптеке 147

масло прополиса купить 144

крем воск здоров +с прополисом купить 130

купить прополис +в краснодаре 126

прополис спиртовой купить 124

раствор прополиса купить +в аптеке 123
водный раствор прополиса купить +в аптеке 116
прополис купить новосибирск 116
прополис +на водной основе купить 115
прополис купить +в екатеринбурге 112
здоров крем воск пчелиный +с прополисом купить 107
прополис д купить 107
водная настойка прополиса купить 106
прополис дн купить 104
купить прополис натуральный цена 104
таблетки прополиса купить 104
купить прополис натуральный +в аптеке 103
прополис +на спирту купить 93
прополис капли купить 93
экстракт прополиса купить +в аптеке 93
настойка прополиса где купить 92
где купить прополис +в москве 91
купить настойку прополиса +в аптеке цена 91
мед +с прополисом купить 90

Что искали со словом «пыльца пчелиная» — 11 775 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

пчелиная пыльца 11 775
+как принимать пыльцу пчелиную 2 495
пыльца пчелиная полезные 2 494
свойства пыльцы пчелиной 2 442
пыльца пчелиная полезные свойства 2 106
пыльца пчелиная полезные свойства +как принимать 1 277
пчелиная пыльца польза 1 125

купить пыльцу пчелиную 1 024

пчелиная пыльца отзывы 706

пыльца пчелиная +как принимать отзывы 517

польза пчелиной пыльцы +как принимать 462

пчелиная пыльца применение 456

пыльца пчелиная цена 420

пчелиная пыльца польза отзывы 276

пыльца пчелиная полезные свойства отзывы 258

пыльца пчелиная полезные свойства +как принимать отзывы 244

пчелиная пыльца свойства +и применение 235

пчелиная пыльца лечебные 222

лечебные свойства пчелиной пыльцы 221

пыльца пчелиная полезные свойства +и применение 178

пчелиная пыльца лечебные свойства +как принимать 159

пчелиная пыльца +для женщин 159

пчелиная пыльца детям 143

пчелиная пыльца +для мужчин 139

+как употреблять пчелиную пыльцу 132

пчелиная пыльца нсп 130

пчелиная пыльца москва 130

пыльца пчелиная лечение 127

пчелиная пыльца перга 123

польза пыльцы пчелиной +для женщин 105

купить пчелиную пыльцу +в москве 99

пчелиная пыльца где купить 99

пчелиная пыльца +как хранить 96

пчелиная пыльца состав 96

пчелиная пыльца +для иммунитета 93

пыльца пчелиная продажам 90

+как принимать пчелиную пыльцу женщинам 86

пчелиная пыльца фото 84

сколько стоит пыльца пчелиная 83

+как пить пыльцу пчелиную 77

пыльца пчелиная +как собирают 72

пчелиная пыльца хранение 70

Что искали со словом «перга» — 43 121 показ в месяц

Статистика по словамПоказов в месяц

перга 43 121

перга пчелиная 12 394

перга свойства 7 069

+как принимать пергу 6 132

перга полезные свойства 5 746

перга пчелиная полезные 5 652

свойства перги пчелиной 5 434

перга пчелиная полезные свойства 5 170

+как принимать пергу пчелиную 4 473

перга полезные свойства +как принимать 3 883

перга пчелиная полезные +как принимать 3 846

перга пчелиная полезные свойства +как принимать 3 823

перга купить 2 729

перга отзывы 1 688

мед +с пергой 1 186

перга цена 1 133

перга лечебные 1 099

перга лечебные свойства 1 026

польза перги 991

перга применение 696

+чем полезна перга 682



перга лечебные свойства +как принимать 670

перга противопоказания 664

перга пчелиная купить 610

перга пчелиная отзывы 603

перга где 474

перга свойства +и противопоказания 458

перга полезные отзывы 453

перга полезные свойства отзывы 447

перга детям 441

какая перга 431

перга полезные свойства +и противопоказания 428

перга пчелиная полезные свойства отзывы 423

перга пчелиная +как принимать отзывы 420

перга полезные свойства +как принимать отзывы 419

Что искали со словом «маточное молочко» — 26 755 показов в месяц

Статистика по словам Показов в месяц

маточное молочко 26 755

пчелиное маточное молочко 5 280

маточное молочко свойства 2 929

маточное молочко купить 2 534

маточное молочко +как принимать 2 403

маточное молочко лечебные 1 952

маточное молочко лечебные свойства 1 896

маточное молочко отзывы 1 801

мед +с маточным молочком 1 369

маточное молочко лечебные свойства +как принимать 1 276

маска +с маточным молочком 1 069

маточное молочко цена 988

маточное молочко полезные свойства 864

маточное молочко +для волос 759

маточное молочко польза 753

маточное молочко пчелиное полезные 595

пчелиное маточное молочко купить 578

пчелиное маточное молочко свойства 572

маточное молочко пчел 569

маточное молочко +в гранулах 555

маточное молочко пчелиное полезные свойства 535

маска +для волос +с маточным молочком 454

маточное молочко применение 446

маточное молочко +и прополис 432

крем +с маточным молочком 407

пчелиное маточное молочко польза 396

пчелиное маточное молочко +как принимать 388

маточное молочко +для лица 383

маска +с пчелиным маточным молочком 351

маточное молочко адсорбированное 346

вред маточного молочка 336

маточное молочко где 334

пчелиное маточное молочко отзывы 333

маточное молочко польза +и вред 331

пчелиное маточное молочко +для волос 310

маточное молочко купить +в аптеке 308

+как принимать маточное молочко +в гранулах 306

мед маточное молочко свойства 272

маточное молочко москва 265

пчелиное маточное молочко польза +и вред 260

маточное молочко цена +в аптеке 254

бальзам маточное молочко 246

маточное молочко +с женьшенем 246

маточное молочко где купить 243

маточное молочко пчелиное цена 240

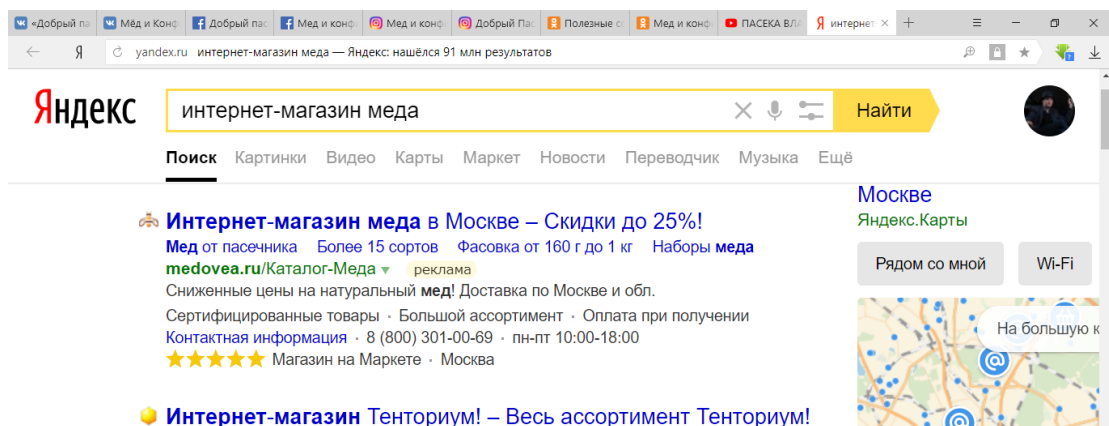
маточное молочко купить +в москве 232

Минус-слова: нужно выбрать всю медицинскую тематику.

Тексты рекламных объявлений конкурентов

Обратить внимание на

- 1) наличие ключевого слова и в тексте, и в заголовке объявления
- 2) наличие УТП (скидка, акция, ширина ассортимента, эксклюзив итп)
- 3) наличие призыва к действию (Закажите, Заходите, Купи здесь, итп)



Яндекс интернет-магазин меда — Яндекс: нашёлся 91 млн результатов

интернет-магазин меда

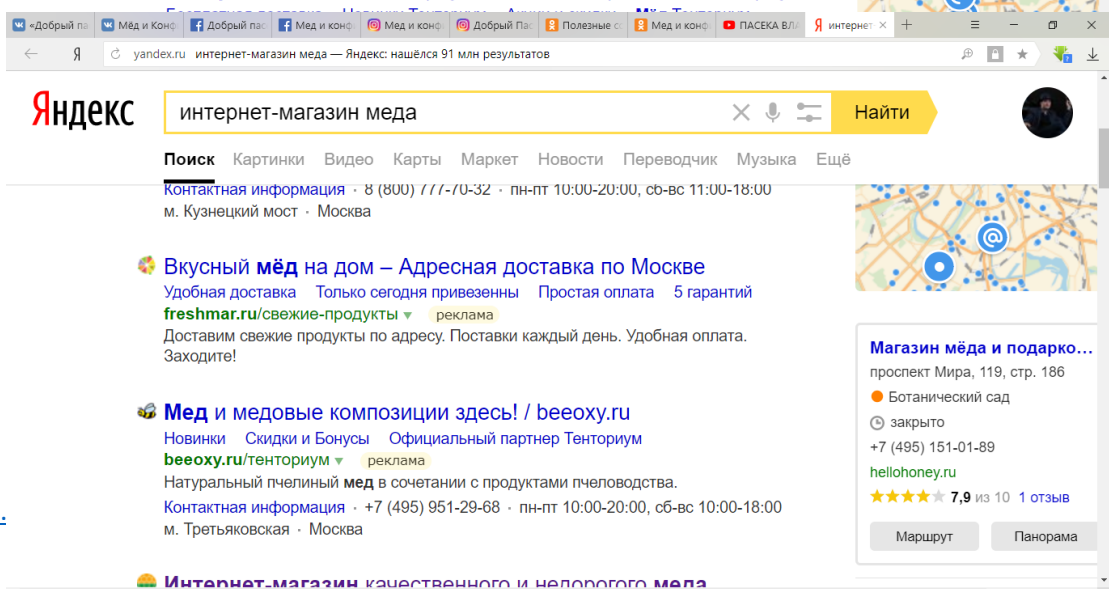
Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Музыка Ещё

Москва
Яндекс.Карты

Рядом со мной Wi-Fi

На большую к

Интернет-магазин меда в Москве – Скидки до 25%!
Мед от пасечника Более 15 сортов Фасовка от 160 г до 1 кг Наборы меда
medovea.ru/Каталог-Меда реклама
Сниженные цены на натуральный мед! Доставка по Москве и обл.
Сертифицированные товары · Большой ассортимент · Оплата при получении
Контактная информация · 8 (800) 301-00-69 · пн-пт 10:00-18:00
★★★★★ Магазин на Маркете · Москва



Яндекс интернет-магазин меда — Яндекс: нашёлся 91 млн результатов

интернет-магазин меда

Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Музыка Ещё

Москва
Яндекс.Карты

Рядом со мной Wi-Fi

На большую к

Интернет-магазин Тенториум! – Весь ассортимент Тенториум!
Контактная информация · 8 (800) / / / - / 0 - 32 · пн-пт 10:00-20:00, сб-вс 11:00-18:00
м. Кузнецкий мост · Москва

Вкусный мёд на дом – Адресная доставка по Москве
Удобная доставка Только сегодня привезенны Простая оплата 5 гарантий
freshmar.ru/свежие-продукты реклама
Доставим свежие продукты по адресу. Поставки каждый день. Удобная оплата.
Заходите!

Мед и медовые композиции здесь! / бееоху.ru
Новинки Скидки и Бонусы Официальный партнер Тенториум
bееоху.ru/тенториум реклама
Натуральный пчелиный мед в сочетании с продуктами пчеловодства.
Контактная информация · +7 (495) 951-29-68 · пн-пт 10:00-20:00, сб-вс 10:00-18:00
м. Третьяковская · Москва

Магазин мёда и подарко...
проспект Мира, 119, стр. 186
● Ботанический сад
⌚ закрыто
+7 (495) 151-01-89
hellohoney.ru
★★★★★ 7,9 из 10 1 отзыв
Маршрут Панорама

3.6.3. ТЗ на наполнение групп в соцсетях (контент-стратегия и ТЗ на отбор ЦА для таргетинга)

Наиболее развитыми группами обладают ключевые игроки рынка

Добрый пасечник

<https://vk.com/...>

<https://www.facebook.com/...>

<https://www.instagram.com/...>

<https://ok.ru/group/...>

<https://www.youtube.com/channel/...>

Мед и конфитюр

<https://vk.com/...>

<https://www.facebook.com/...>

<https://www.instagram.com/...>

<https://ok.ru/group/...>

Контент-стратегия (исходя из конкурентного анализа постов)

1. Рубрики

◦

что такое мёд

чем полезен мёд

как выбрать мёд

рецепты с мёдом

интересные факты

интересные факты о продуктах пчеловодства, товаров для здоровья

новости наших магазинов,



- информацию об акциях и скидках
- о новых поступлениях.

2. Хэштеги

#мед2018#медсбор2018#пасека#креммёд#креммед#медсуфле#натуральное#настоящиймед#медпасеки
#натуральныймед#майскиймед#медакации #нашапасека#вгостисмедом

#мед #цветочныймед #натуральныймед#майскиймед #honey #ярмаркамед#магазинмеда #пользамед
#свойствамед#сладости #здоровоепитание#едадляжизни #едадляздоровья

#медиконфитюр#honeyandconfiture#корпоративныйподарок#подарокклиенту#полезныйподарок#подарок
учителю#хорошийподарок#креммед#креммёд#медоваяпалитра#вгостисмедом#медсуфле#настоящий
мед#купитьмедмосква#медсоставкой#сувениры#гостинец#медвкаждыйдом#здоровоепитание#медсор
ехами#донник#медсмалиной#кчаю#

#мед #магазинмеда #ярмаркамед#купитьмед #натуральныймед#цветочныймед #липовыймед#гречиш
ныймед #качественныймед#донниковыймед

#медсуфле#экоподарок#настоящиймед#купитьмед#вгостисмедом#медакации#липовыймед

#Новинка #Мёд#МагазинМёда #НатуральныйМёд

#медиконфитюр#honeyandconfiture#креммёд#креммед#медсуфле#мёдсорехами#медсдобавками#настоя
щиймед#экомед#купитьмед#купитьмедопт#купитьмедмоскве#медсоставкой#здороваяеда#здороваяп
ища#витамины#дарыприроды#натурпродукт#натуральное

#пчеловодство #пчела #пасека #улей#пчела #пчелы #пчеловод #мед

#креммед#медсуфле#медсоставкой#купитьмедмосква#купитьмедопт#сладости#гостинец#полезныйпо
дарок#полезныйзавтрак#завтракпп#завтракспортсмена#завтракчемпиона#настоящиймед#мёдсуфле#кр
еммёд#мёдсдобавками#алтайскиймед#вгостисмедом#веганскиерецепты

#магазинмеда#здоровоепитание #правильноепитание#натуральныймёд #продажи #работавкайф#люб
имаяработа #ялюблюсвоюработу#нашакоманда #продавецконсультант#продавец



В качестве своих уникальных хэштегов можно предложить #naturalselected и #киргизскиймед

ТЗ на отбор ЦА для таргетинга

Гео: Россия-90%, СНГ- 10%

Города: Москва- 25%, Спб-6%, 16 городов-миллионников — поровну оставшиеся проценты.

Пол: ж-60%, м-40%

Возраст:

20-25 27%

26-30 22%

31-40 30%

41-50 10%

50+ 9%

3.6.4. ТЗ на политику упоминания в сети интернет (отзывы, статьи итп)

Статистика по словам	Показов в мес
где купить мед отзывы	87
где купить мед форум	49

Нужно размещать хорошие отзывы на ветках на таких сайтах и форумах -

http://otzovik.com/review_5001659.html

<https://www.babyblog.ru/community/post/Mnogodet/3221249>

<https://www.moscow-faq.ru/questions/3666?page=1>

<https://forum.cofe.ru/showthread.php?t=142562>

https://www.tripadvisor.ru/Attraction_Review-g298484-d8780972-Reviews-Shop_Myod-Moscow_Central_Russia.html

<http://irecommend.ru/content/naturalnyi-vkusnyi-med>

<https://otvet.mail.ru/question/169821363>

<http://www.pchelovodstvo.ru/forum/index.php?action=vthread&forum=12&topic=1189>



<http://www.pchelovod.info/index.php?showtopic=17126>

<http://eka-mama.ru/forum/part6/topic205850/>

<http://forumbusiness.net/showthread.php?t=22089>

<https://www.u-mama.ru/forum/family/cook/704468/>

<http://www.minimum-price.ru/offers/honey/>

Или создать тему отзывов на сайте, как у конкурентов -

[http:// ...](http://...)

[http://msk. ...](http://msk...)

[https://www. ...](https://www...)

[https://www. ...](https://www...)

Также можно писать и публиковать пиар-статьи на темы:

рецепты +с медом
можно ли мед
польза меда
мед +от кашля
мед +для похудения
лечение медом
полезные свойства меда
мед +для волос
калорийность меда
натуральный мед
качество меда
мед +для иммунитета
+чем полезен мед
+как проверить мед +на натуральность
какой мед лучше
какой мед полезнее

3.7. Определение наиболее эффективных методов офлайн-продвижения услуг на рынке

Участие в выставках, ярмарках

Для продвижения среди массового сегмента (а этот сегмент игнорировать нельзя – нецелесообразно с точки зрения бизнеса, т.к. это самый многочисленный сегмент целевой аудитории) необходимо принимать участие в ежегодных ярмарках, выставках, фестивалях.

Офлайн-реклама + геотаргетинг

По географическому принципу можно таргетироваться на посетителей определенных заведений. Для этого можно использовать двойной контакт: первый – правильно разработанный флаер через промоутера + геотаргетинг в социальных сетях на ту же аудиторию.

3.8. Аналитическое заключение

Компании «» рекомендовано стартовать с 3х основных сегментов целевой аудитории:

- 1) массового сегмента (людей, которые воспринимают лечебные свойства меда); людей, поддерживающих концепцию ЗОЖ;
- 2) членов спортивных сообществ (по различным видам спорта: бегу, велоспорту и т.д.);
- 3) худеющих.

Ассортимент продукции меда рекомендовано не сужать до «Киргизского», т.к. одним из необходимых условий постоянного взаимодействия с клиентами является разнообразие продукции.

Далее необходимо постепенно расширять аудиторию и ассортимент.

Для старта компании рекомендовано разработать общую стратегию бизнеса, построенную на концепции дифференциации, т.к. требуется серьезная конкурентная отстройка, которая будет основана на технологиях геймификации: это тренд, знакомый и поддерживаемый целевой аудиторией компании (премиум-сегментом), что позволит дифференцировать продукт, сервис и бренд.