



Разработка маркетинговой стратегии бутика «СНІІА»



1

РАБОТА С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ
КЛИЕНТАМИ ЧЕРЕЗ INSTAGRAM.
РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ.
ПИАР ЧЕРЕЗ ТРЕНДСЕТТЕРОВ И
БЛОГГЕРОВ.

2

«IN-MOLL» АКТИВНОСТИ.
ПАРТНЕРСТВО С ДРУГИМИ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ,
ПРЕДСТАВЛЕННЫМИ В ЦЕНТРЕ.

3

РАЗРАБОТКА КАРТ
ПОСТОЯННЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.
ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА
МЕРОПРИЯТИЙ.

ИНТЕРЬЕР И ДИЗАЙН САМОГО БУТИКА

РАЗМЕЩЕНИЕ ОДЕЖДЫ ПО ЦВЕТАМ СТИМУЛИРУЕТ
ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ

ЦЕНТР БУТИКА ДОЛЖЕН БЫТЬ ПУСТ, ТАМ СТОЯТ
ТОЛЬКО ПУФИКИ

ЗЕРКАЛО ДОЛЖНО БЫТЬ БОЛЬШОЕ И ФОН
КРАСИВЫЙ, ЧТОБЫ ДЕВУШКИ ХОТЕЛИ
ФОТОГРАФИРОВАТЬСЯ

РАБОТА В ИНСТАГРАМЕ

1

КРАСИВЫЙ,
ПРИВЛЕКАЮЩИЙ
ВНИМАНИЕ КОНТЕНТ
(НУЖНА
КОНЦЕПЦИЯ!!!)

2

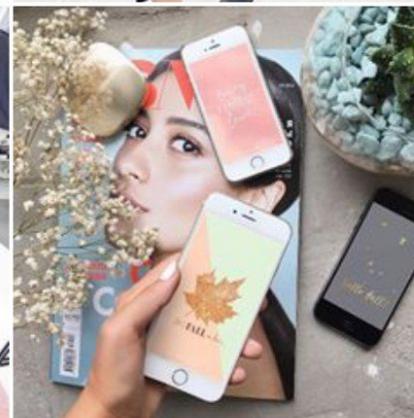
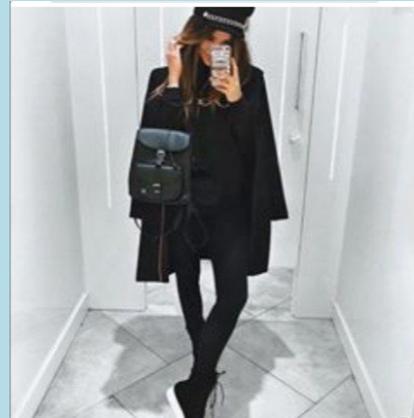
УЧАСТИЕ СТИЛИСТА
(как минимум
человека со вкусом)
ДЛЯ ПРОРАБОТКИ
ОБРАЗА, ПОДБОР
МОДЕЛИ, ГРАМОТНЫЙ
ФОТОГРАФ

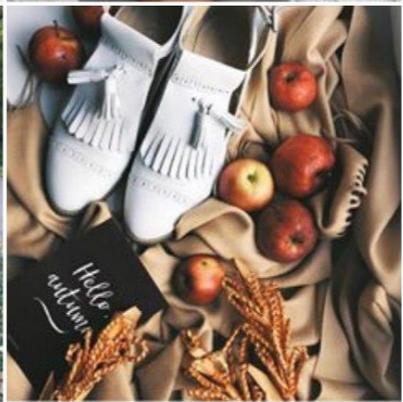
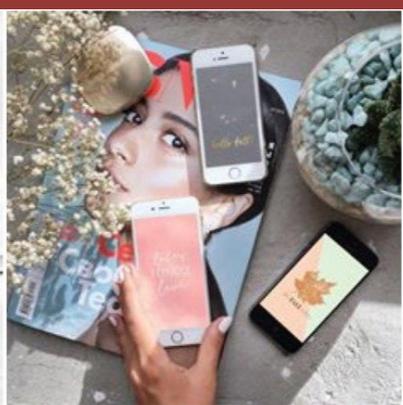
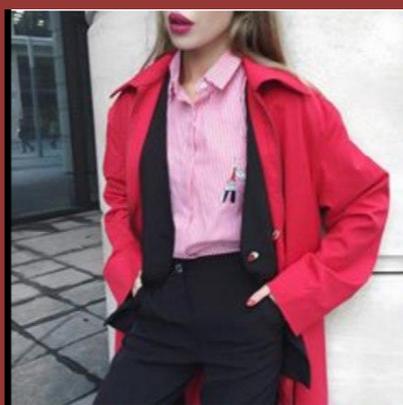
3

СТРАТЕГИЯ ЗАГРУЗКИ
ФОТОГРАФИЙ (УТРОМ
ДО 10:00; ВЕЧЕРОМ
ПОСЛЕ 18:00)
ПОДПИСИ И ХЭШТЕГИ
(хэштеги отдельным
комментарием)

ПРИМЕРЫ УДАЧНЫХ ИНСТАГРАМОВ







ПРИВЛЕКАТЬ ВНИМАНИЕ – ОДНА ИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ЗАДАЧ.

ДОГОВОРИТЬСЯ С КОФЕЙНЯМИ В ТЦ, ЧТОБЫ ПРИ ПОКУПКЕ КОФЕ ПОУПАТЕЛИ ПОЛУЧАЛИ НАШ ФЛАЕР СО СКИДКОЙ В 10%

ДОГОВОРИТЬСЯ, ЧТОБЫ В СПОРТКЛУБЕ ВЫДАВАЛИ ФЛАЕРЫ НА 15% СКИДКУ ТЕМ, КТО ПОКУПАЕТ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ТРЕНИРОВКИ

ФЛАЕР — НЕБОЛЬШАЯ РЕКЛАМНАЯ ЛИСТОВКА, КАК ПРАВИЛО, ДАЮЩАЯ ПРАВО НА СКИДКУ ИЛИ КАКОЙ-ТО ПОДАРОК

ПРИ ВХОДЕ В ТЦ РАЗДАВАТЬ СО СКИДКОЙ 10% ИЛИ ОБЕЩАНИЕМ ПОДАРКА (подарками могут быть «каталка» для одежды, антистатик, крем для рук и др.)

ДОГОВОРИТЬСЯ С САЛОНАМИ КРАСОТЫ (можно не только в самом вегасе, но и в ближайших территориально салонах, в районе домодедово, например)

* Купоны можно раздавать с конкретной суммой скидки (например, дарим 500 (1000) рублей на первую покупку



КРЕАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

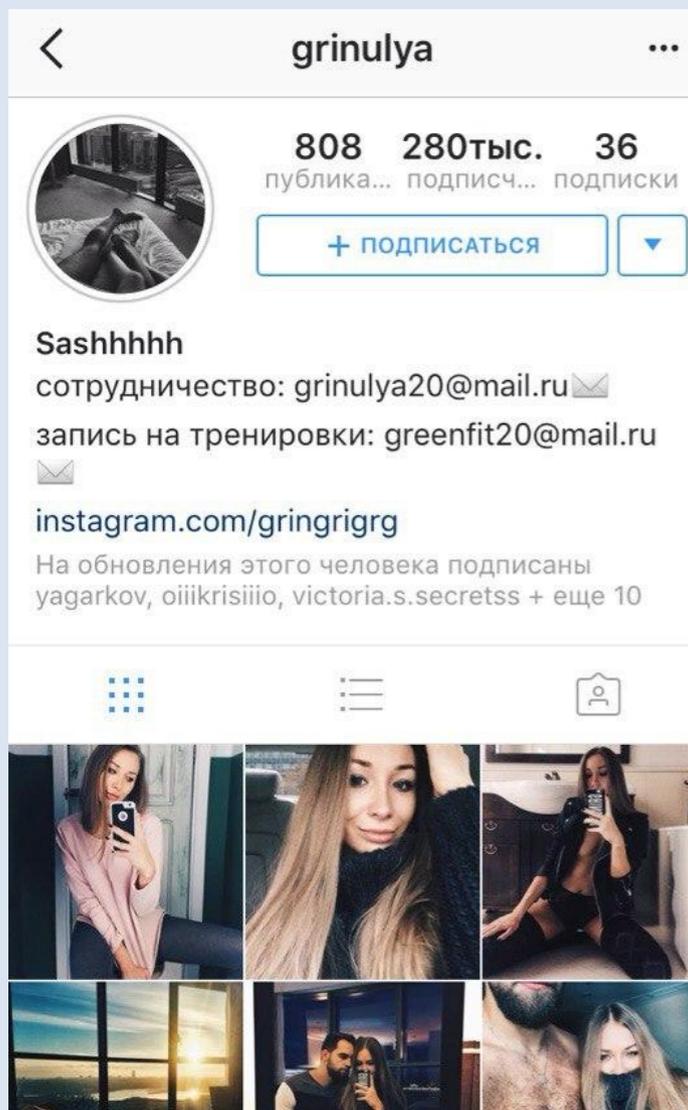
ПОСТАВИТЬ У ВХОДА В БУТИК
КАРТОННУЮ ФИГУРУ
ПОПУЛЯРНОГО ГЕРОЯ, АКТЕРА,
ЛИЧНОСТИ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ВНИМАНИЯ И ЯВНЫМ АКЦЕНТОМ
НА ТО, ЧТО «СЮДА СТОИТ ЗАЙТИ»

СТОИМОСТЬ - ОТ 2500 Р



АЛЬТЕРНАТИВА: КАРТОННАЯ ФИГУРА С «ПУСТЫМ ЛИЦОМ» И ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ПОДПИСЬЮ В СТИЛЕ «Я ОДЕЛСЯ В «СНІЦІА» И УКАЗАНИЕМ РАСПОЛОЖЕНИЯ (ТЦ ВЕГАС) И ИНСТАГРАМ-АККАУНТА

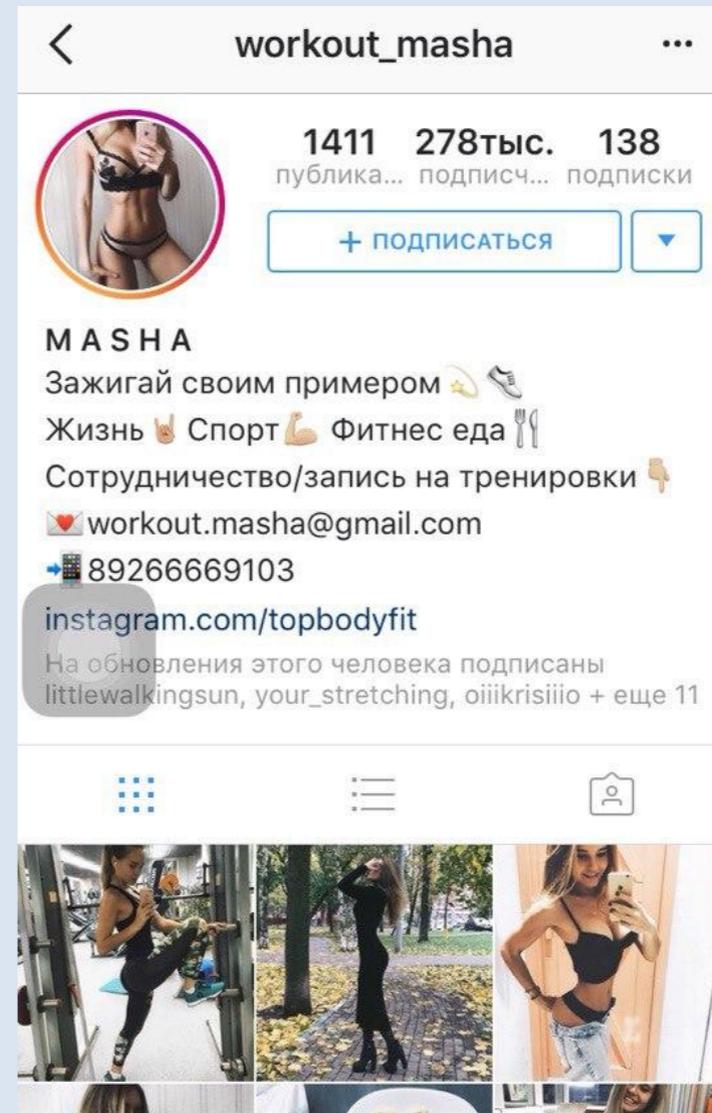
ПИАР ЧЕРЕЗ БЛОГГЕРОВ. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ НА БАРТЕРНОЙ ОСНОВЕ ИЛИ ПЛАТНОЙ



Instagram profile of **grinulya**. The profile shows 808 posts, 280,000 followers, and 36 followers. The bio includes contact information: "сотрудничество: grinulya20@mail.ru" and "запись на тренировки: greenfit20@mail.ru". The profile picture shows a person in a room.



Instagram profile of **oiiikrisiio**. The profile shows 4,496 posts, 534,000 followers, and 321 followers. The bio includes the name "Крис Шелест" and the tagline "Еда, жопа, кошка и все дела". It also lists contact information: "На любителя" and "сотрудничество/реклама 89220492099". The profile picture shows a person in a blue top.



Instagram profile of **workout_masha**. The profile shows 1,411 posts, 278,000 followers, and 138 followers. The bio includes the name "MASHA" and the tagline "Зажигай своим примером". It lists contact information: "Жизнь Спорт Фитнес еда" and "Сотрудничество/запись на тренировки workout.masha@gmail.com 89266669103". The profile picture shows a person in a black sports bra.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ



В честь юбилея бутика

Необходимы:

- ✓ Визажист
- ✓ Стилист
- ✓ Фотограф

Идея в том, чтобы посетительниц одели в CHICIA , накатали и сфотографировали с табличками , фотографии затем вышлют на почту девушкам и они выставят это в сеть.

HALLOWEEN

УКРАСИТЬ БУТИК ЧЕРНЫМИ И
ОРАНЖЕВЫМИ ШАРИКАМИ

ПОСТАВИТЬ ТЫКВЫ

ПЕРСОНАЛ ДОЛЖЕН БЫТЬ
ОДЕТ В ЧЕРНОЕ И, ПО
ВОЗМОЖНОСТИ, БЫТЬ В
ГРИМЕ



HALLOWEEN. REFERENCES

HALLOWEEN HORROR PARTY!

ТОЛЬКО ОДИН ДЕНЬ!
31.10
ЛУУК



— КРОВАВЫЕ **КОКТЕЙЛИ** ОТ МИТЕРИЯ СНУСК
— ПРАЗДНИЧНЫЕ **УГОЩЕНИЯ** ОТ COOKIE SHOP
— ТАЙНЫЙ ГОСТЬ ИЗ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ!

— **СКИДКИ** 15%, 30%, 50% И 100% САМЫМ СМЕЛЫМ ГОСТЯМ!
— СТРАШНО КРУТЫЕ ОБРАЗЫ ИЗ **КОЛЛЕКЦИИ** ELEVEN PARIS, THEME_THEME, T-SKIRT



OTHER EVENTS



СОТРУДНИЧЕСТВО С КОНДИТЕРСКИМИ,
ДОСТАВКАМИ ЕДЫ, ДЕТОКС НАПИТКАМИ
И ЛЮБОЙ ДРУГОЙ ЕДОЙ.
НА ОСНОВАНИИ ВЗАИМНОГО ПИАРА!!!

сначала раскручиваешь Инстаграм.
(если не получается самому,
обращаешься в специальное
агентство по раскрутке). Затем
только можешь обращаться к
другим ребятам за взаимным
пиаром. Они предоставляют еду
(возможно, иногда стоит поделить
затраты на еду. 50/50 или предложить
купить по себестоимости), ты это
выкладываешь в Инстаграм и
указываешь, от кого еда.





КАРТЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

НАКОПИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА

%-ая

Карту постоянного клиента на 3% получают при покупке на 30 000 р.

До этого момента клиенты получают временную карту с квадратами для 10 штампами (1 штамп за 3 000 р.)

5% при покупке на 120 000 р.

8% при покупке на 250 000 р.

10% VIP-карта при покупке на 350 000 р.

Эта система работает до первых 30-50 владельцев VIP-карт

АЛЬТЕРНАТИВА

НАКОПИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА

С каждой покупки отчисляется % (3% стабильно; на некоторые категории товаров, которые плохо продаются, больше) на клиентскую карту и при следующей покупке имеется возможность потратить их (действует как скидка, только в денежном выражении)

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

4 – 6 НОЯБРЯ – ДЕНЬ НАРОДНОГО ЕДИНСТВА. ПРИ ПОКУПКЕ 1 ВЕЩИ СКИДКА 20% НА ВТОРУЮ.

11 НОЯБРЯ – ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ ШОПИНГА. ШОПИНГА МНОГО НЕ БЫВАЕТ! ВСЕМ ПОКУПАТЕЛЬНИЦАМ ДАРИМ КАРТУ ПОСТОЯННОГО ПОКУПАТЕЛЯ.

22 НОЯБРЯ – ДЕНЬ ИСПОЛНЕНИЯ ЖЕЛАНИЙ. МЫ ИСПОЛНЯЕМ ВАШИ ЖЕЛАНИЯ И ДАРИМ СКИДКУ 30% НА УКРАШЕНИЯ И 15% НА ОСТАЛЬНОЙ АССОРТИМЕНТ.

21-30 ДЕКАБРЯ – НОВОГОДНИЕ СКИДКИ. (НАДО ПРОДУМАТЬ ДЛЯ КАЖДОЙ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ. И СДЕЛАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ СКИДКУ ПО КАРТЕ КЛИЕНТА)

7 ЯНВАРЯ – РОЖДЕСТВЕНСКИЕ СКИДКИ.

25 ЯНВАРЯ – В ЧЕСТЬ ТАТЬЯНИНОГО ДНЯ ВСЕ СТУДЕНТЫ И ТАТЬЯНЫ ПОЛУЧАЮТ СКИДКУ 15%

17 ФЕВРАЛЯ – ДЕНЬ СПОНТАННОГО ПРОЯВЛЕНИЯ ДОБРОТЫ. ШОКОЛАДКИ, МИЛЫЕ ОТКРЫТКИ, КАНЦЕЛЯРСКИЕ ТОВАРЫ И ПРОЧАЯ МИЛОТА.

8 МАРТА – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖЕНСКИЙ ДЕНЬ. КАЖДОЙ ПОКУПАТЕЛЬНИЦЕ ПО ЦВЕТОЧКУ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА ПО КАРТЕ ПОСТОЯННОГО КЛИЕНТА. +8% СКИДКА.

15-17 МАРТА – В ЧЕСТЬ ДНЯ СВЯТОГО ПАТРИКА ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА ПО КАРТЕ ПОСТОЯННОГО КЛИЕНТА В РАЗМЕРЕ 10% НА ВСЕ ВЕЩИ ЗЕЛЕНОГО ЦВЕТА.

23 АПРЕЛЯ – ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ КНИГИ. КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА ОСОБЕННА, КАЖДАЯ ЖЕНЩИНА – ГЕРОИНЯ РОМАНА. (покупаете трогательные романы о любви к женщине, подписываете каждую книгу буквально строчкой в стиле «вы прелестны» и другое, дарите каждой при покупке. Необходимо за месяц подсчитать, сколько приблизительно у нас в день клиентов и столько книг купить)

30 АПРЕЛЯ – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ ДЖАЗА. В БУТИКЕ ИГРАЕТ ДЖАЗ И НА ЯРКИЕ БЛЕСТКИЕ НАРЯДЫ СКИДКИ.

31 МАЯ – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ БЛОНДИНОК. КАЖДОЙ БЛОНДИНКЕ СКИДКА 5%

9 ИЮНЯ – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ ДРУЗЕЙ. ПРИХОДИ ВМЕСТЕ С ПОДРУГОЙ И КАЖДАЯ ПОЛУЧИ СКИДКУ 15%

20 ИЮЛЯ – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ ТОРТА. КАЖДОЙ ПОСЕТИТЕЛЬНИЦЕ ПО КУСОЧКУ ТОРТА

19 АВГУСТА – ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ ФОТОГРАФИИ. НАНЯТЬ ФОТОГРАФА. СДЕЛАТЬ PRESS-WALL

27 АВГУСТА - ДЕНЬ КИНО. ПОДОБРАТЬ ОБРАЗЫ ИЗВЕСТНЫХ АКТРИС ИЗ ФИЛЬМОВ И СДЕЛАТЬ НА НИХ СКИДКУ

1-7 СЕНТЯБРЯ - РАСПРОДАЖА ЛЕТНЕЙ КОЛЛЕКЦИИ.

ПРИМЕРЫ АКЦИЙ

НАБ. КАНАЛА ГРИБОЕДОВА, 74

20-21 АВГУСТА

TICK TOSK

ЛУУК 10 ДНЕЙ ДО КОНЦА ЛЕТА

КОЛЛЕКЦИЯ PRE FALL '16
+70 НОВИНОК ОСЕННЕГО СЕЗОНА

ПОСЛЕДНИЙ ЭТАП SALE до 70%
+110 НОВЫХ ПОЗИЦИЙ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СКИДКА
НА ПРИ ПОКУПКЕ ОТ:

3 ПОЗИЦИЙ	→	+ 5%
4 ПОЗИЦИЙ	→	+ 7%
5 ПОЗИЦИЙ	→	+ 10%

УГОЩЕНИЯ ОТ  ВСЕМ ГОСТЯМ

6-7 АВГУСТА

ОТРЯД ЛЮБИТЕЛЕЙ SALE

НА 40 МИРОВЫХ БРЕНДОВ ДО 70%

+310 ЭКСКЛЮЗИВНЫХ НОВИНОК

ДАРИМ БОНУСЫ ПРИ ПОКУПКЕ ОТ:

3000 ₺	→	500 ₺
7000 ₺	→	1500 ₺
10 000 ₺	→	3000 ₺

УГОЩЕНИЯ ОТ @CHERCHEZ_LA_TARTE
ПОДАРКИ ОТ @BOTANIQUE_DECORFLOWERS

BRAND | INUOVO

LAST

CHANCE

ВЕЩИ, КОТОРЫЕ ОСТАЛИСЬ В
ОДНОМ ЭКЗЕМПЛЯРЕ ИЛИ ПРОСТО
НЕ ПРОДАЮТСЯ:

1. СОЗДАЕМ ИСКУССТВЕННЫЙ
АЖИОТАЖ В ИНСТАГРАМЕ.
ОТВОДИМ ОТДЕЛЬНЫЙ УГОЛОК
«ПОСЛЕДНИЙ ШАНС»
2. ДЕЛАЕМ СКИДКУ (ВПЛОТЬ ДО
50-70%) ТАК, ЧТОБЫ СКИДКУ БЫЛО
ВИДНО

Идея:

Интеграция в блоггер посты фотографов,
медиа изданий и др.

Основная механика:

Интеграции в съемки различных
фотографов на бартерной PR основе.
Предоставление одежды с целью пиара.

НО ЭТО ОЧЕНЬ СЛОЖНО!!!