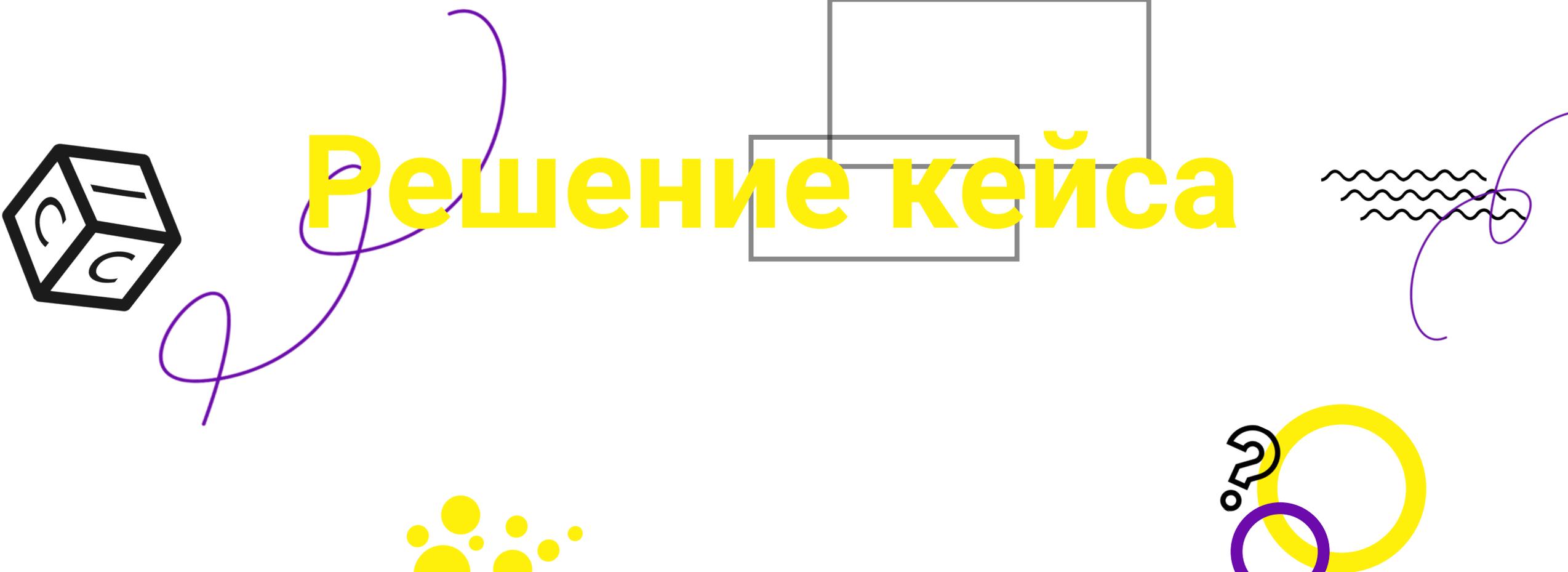




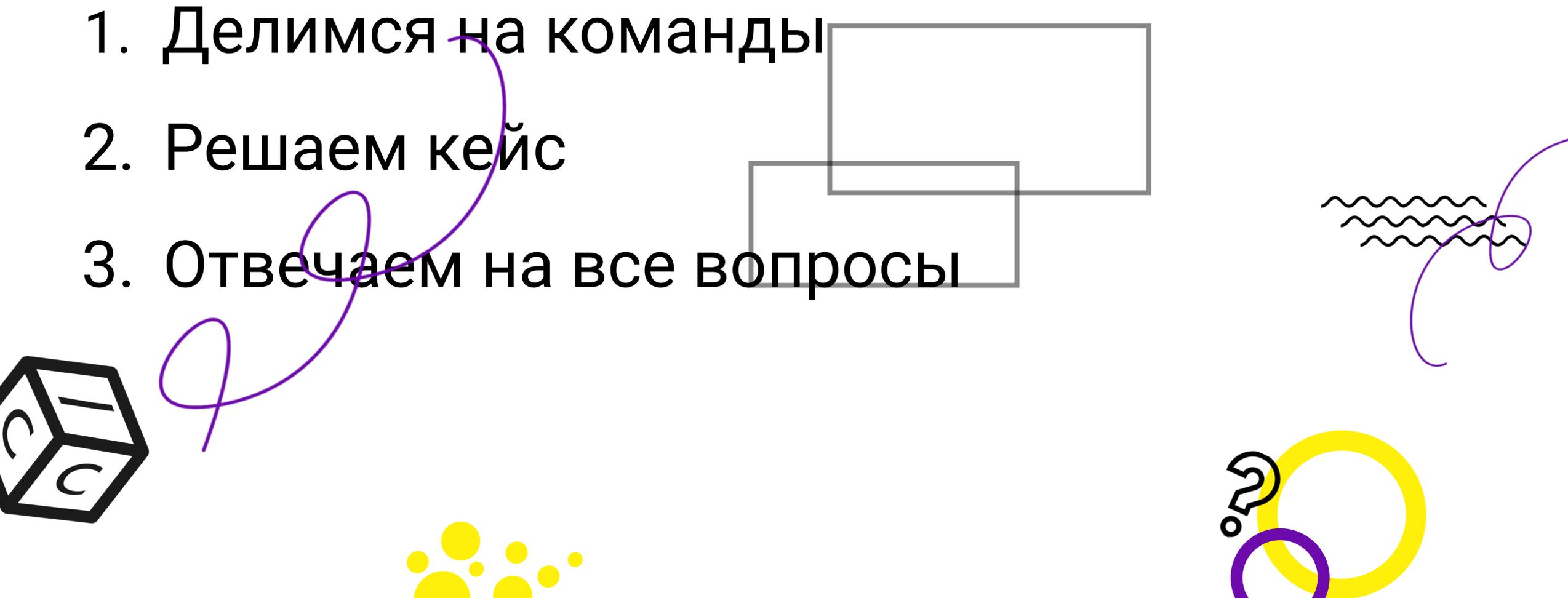
# ITMO Case Club



# Решение кейса



# План мероприятия:

1. Делимся на команды
  2. Решаем кейс
  3. Отвечаем на все вопросы
- 

# Делимся на команды

- В команде 3-4 человека
- Выбираем капитана
- Придумываем название команды

# Этап 1.



- Читаем первую часть кейса
- Отвечаем на вопросы 1-3
- Записываем решение на бланк

15 минут

# Вопросы.

1. Рассчитайте количество целевой аудитории, проживающий в Gaston Village до строительства коттеджного посёлка.

2. В каком процентном соотношении относится целевая аудитория ко всему населению города (округлите в меньшую сторону до целого числа)?

3. Рассчитайте арендную плату магазина в месяц.

Вас выбрали ключевым членом маркетинговой команды бренда молодежной одежды «Da Vinci». «Da Vinci» это сеть магазинов модной одежды, ориентированных на девушек и женщин в возрасте от 14 до 30

## Складываем.

$$706 (14 - 20 \text{ лет}) + 989 (20-30 \text{ лет}) = 1695$$

5-10 лет	345	324
10-14 лет	657	576
14- 20 лет	789	706
20-30 лет	976	989

Таблица 1:

# 1. Считаем нашу ЦА.

стор

	Мужчины	Женщины
	175	178
	345	324
10-14 лет	657	576
14- 20 лет	789	706
	976	989
	954	976
40-50 лет	638	786
50+ лет	1 000	2 249
Количество	5 534	6 784

# 2. Делим на общее количество людей, проживающих в городе

# Рассчитайте арендную плату магазина в месяц.

Данные о помещении:

Расположение:	Центр города. Пешеходная улица. По улице проходит 6 400 уникальных человек в месяц.
Арендная плата	400 фунтов за метр квадратный в месяц.
Площадь магазина	25 метров кв.

$$400 * 25 = 10\ 000$$

# Этап 2.

- Читаем кейс ещё раз
- Отвечаем на вопросы 4-6
- Записываем решение на бланк

10 минут

# Вопросы.

1. Рассчитайте, сколько человек из ЦА (целевой аудитории) пройдёт магазин за месяц.

2. Рассчитайте, сколько человек из ЦА зайдёт в магазин за месяц.

3. Рассчитайте, сколько человек из ЦА совершит покупку.

2. Умножаем трафик  
улицы на отношение  
целевой аудитории к  
населению города.

щении:

е:

Центр города. Пешеходная улица.  
По улице проходит 6 400  
уникальных человек в месяц.

та

зина

$$6400 * 0.13 = 832$$

1. Находим показатели трафика  
улицы.

Пешеходная улица привлекает много людей. По улице гуляют все возрасты и полы. Вероятность того, что в магазин зайдёт целевой покупатель, равна 20%. После посещения магазина только 30% покупают какой-то товар, остальные уходят ни с чем. Тем не менее, средний чек в магазине составляет 832 руб. Предполагается, что магазин, открытый в этом месте, будет иметь оборот чуть меньше, но владельцы помещения обязались не повышать арендные платежи в течение пяти лет.

$$0.2 * 832 = 166$$

1. Находим в кейсе информацию о частоте посещения магазина.

2. Умножаем вероятность посещения на количество потенциальных клиентов, которые прошли магазин.

Пешеходная улица привлекает много людей. По улице гуляют все возрасты и полы. Вероятность того, что в магазин зайдёт целевой покупатель, равна 20%. После посещения магазина только 30% покупают какой-то товар, остальные уходят ни с чем. Тем не менее, средний чек в магазине равен 200 фунтов. Предполагается, что магазин, открытый в Castor, будет генерировать оборот чуть меньше, но владельцы не повышают арендные платежи в течение пяти

$$0.3 * 166 = 49$$

1. Находим в кейсе информацию о частоте покупок в магазине.

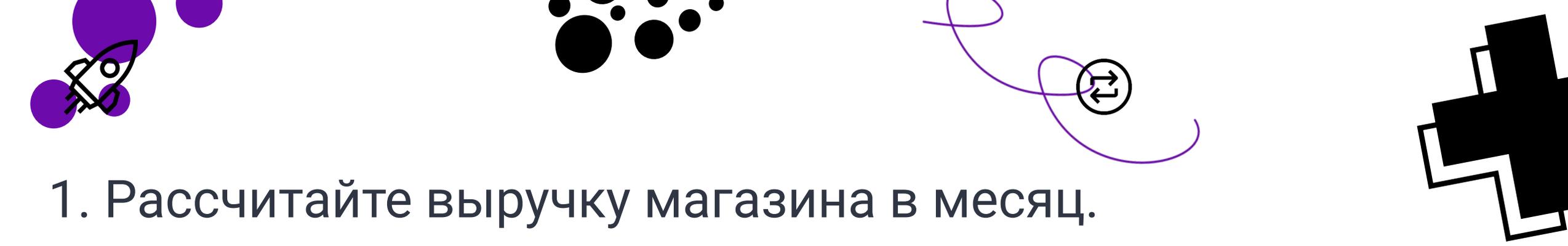
2. Умножаем вероятность покупки на количество потенциальных клиентов, которые зашли в магазин.

# Этап 3.



- Читаем кейс ещё раз
- Отвечаем на вопросы 7-9
- Записываем решение на бланк

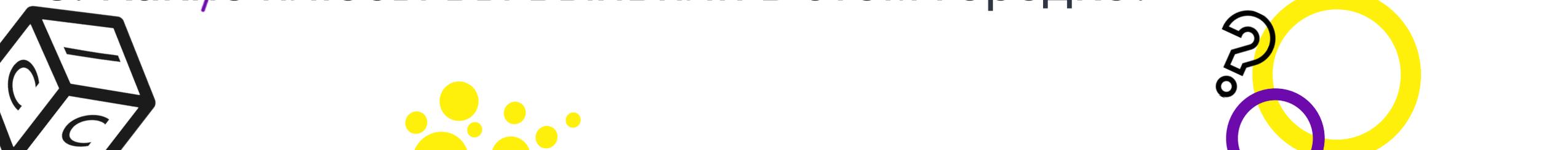
10 минут



1. Рассчитайте выручку магазина в месяц.



2. Сделайте вывод, работаем магазин в плюс или нет.



3. Какие плюсы вы выявили в этом городке?

Пешеходная улица привлекает много людей. По улице гуляют все возрасты и полы. Вероятность того, что в магазин зайдёт целевой покупатель, равна 20%. После посещения магазина только 30% покупают какой-то товар, остальные уходят ни с чем. Тем не менее, средний чек в магазине равен 200 фунтов. Предполагается, что магазин, открытый в Gaston, будет генерировать оборот чуть меньше, но владельцы платят арендные платежи в течение пяти

п  
л

$$49 * 200 = 9\ 800$$

1. Находим в кейсе информацию о среднем чеке.

2. Умножаем количество клиентов, который совершили покупку, на средний чек.

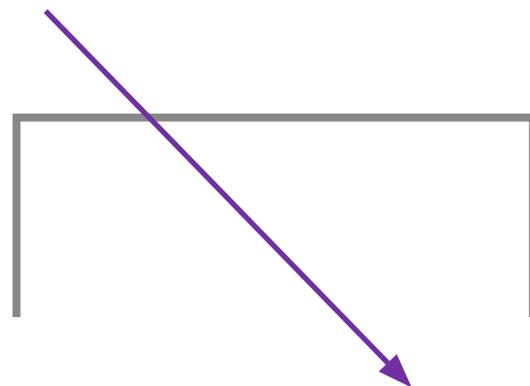
# Вывод

- Магазин не покрывает затраты на аренду.
- Но место выбрано перспективное, т.к.:
  - Богатый город. Хорошая концентрация ЦА.
  - Недалеко от города.
  - Хорошее транспортное сообщение.
  - Рядом с магазином школа и колледж. ЦА каждый день проходит мимо.

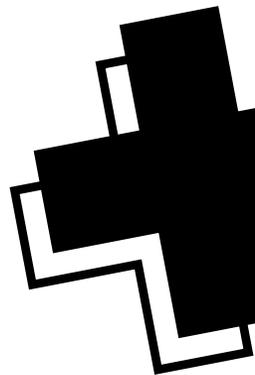
**Чем мы только что  
занимались?!**



Объём рынка - объем денег, который находится в сфере нашего бизнеса.



1 2 3 4 5



потенциальный

$105 \text{ человек} * 1 \text{ флакон} * 12 \text{ месяцев} * 100 \text{ рублей} = 120\,000 \text{ руб.}$

фактический

$100 \text{ человек} * 1 \text{ флакон} * 12 \text{ месяцев} * 100 \text{ рублей} = 120\,000 \text{ руб.}$

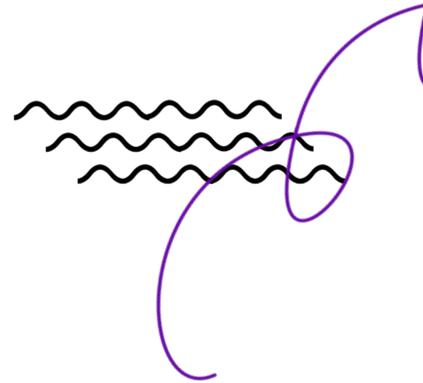
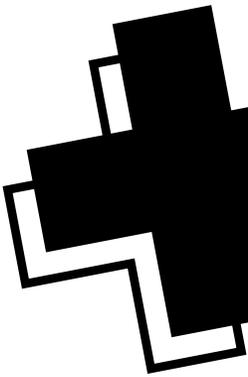
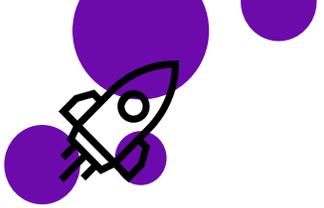
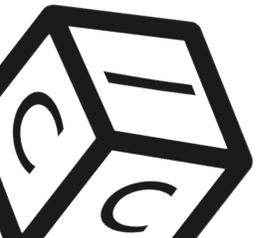
доступный

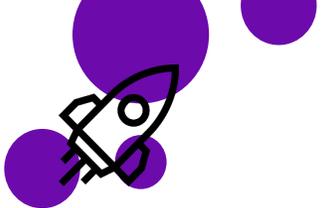
$35 \text{ человек} * 1 \text{ флакон} * 12 \text{ месяцев} * 100 \text{ рублей} = 42\,000 \text{ руб.}$

# Считаем в двух проекциях

«Сверху – вниз»

«Снизу – вверх»



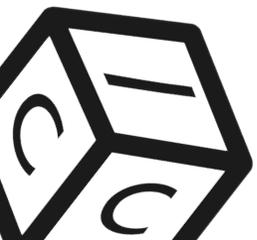


«Сверху – вниз»



Идём от «общего» к  
«частному».

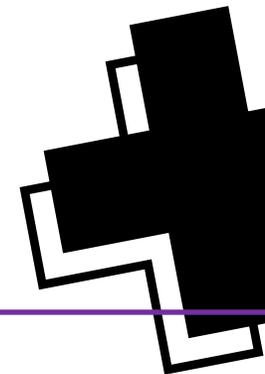
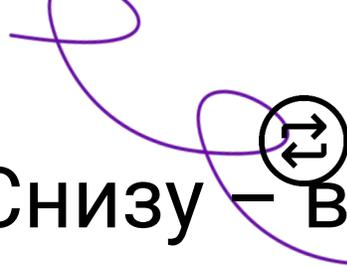
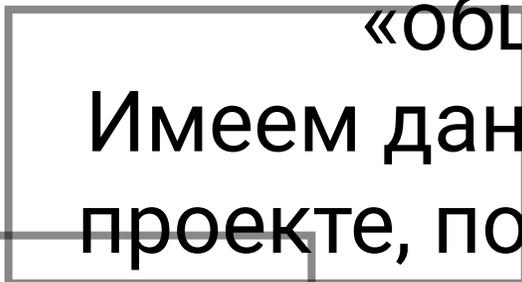
Имеем известные  
данные о рынке в  
целом, после –  
выделяем нужные  
части.



«Снизу – вверх»

Идём от «частного» к  
«общему».

Имеем данные о нашем  
проекте, после – строим  
картину рынка в целом.





## «Сверху – вниз»

TAM

Рынок женской одежды в округе Gaston Village - 400 000 фунтов в месяц.  
 Допустим, 30% составляют женщины с доходом выше среднего. Т.е.  $400\ 000 * 0,3 = 120\ 000$

SAM

Теперь посмотрим, сколько процентов составляет рынок дизайнерской одежды. Он равен 25%. Поэтому нам остаётся рынок  $120\ 000 * 0.25 = 30\ 000$ .

SOM

Допустим, что в Gaston Village всего 2 магазина дизайнерской одежды.  
 Поэтому логично предположить, что наша доля на рынке будет 40-50%, т.е. 15 000 фунтов

## «Снизу – вверх»

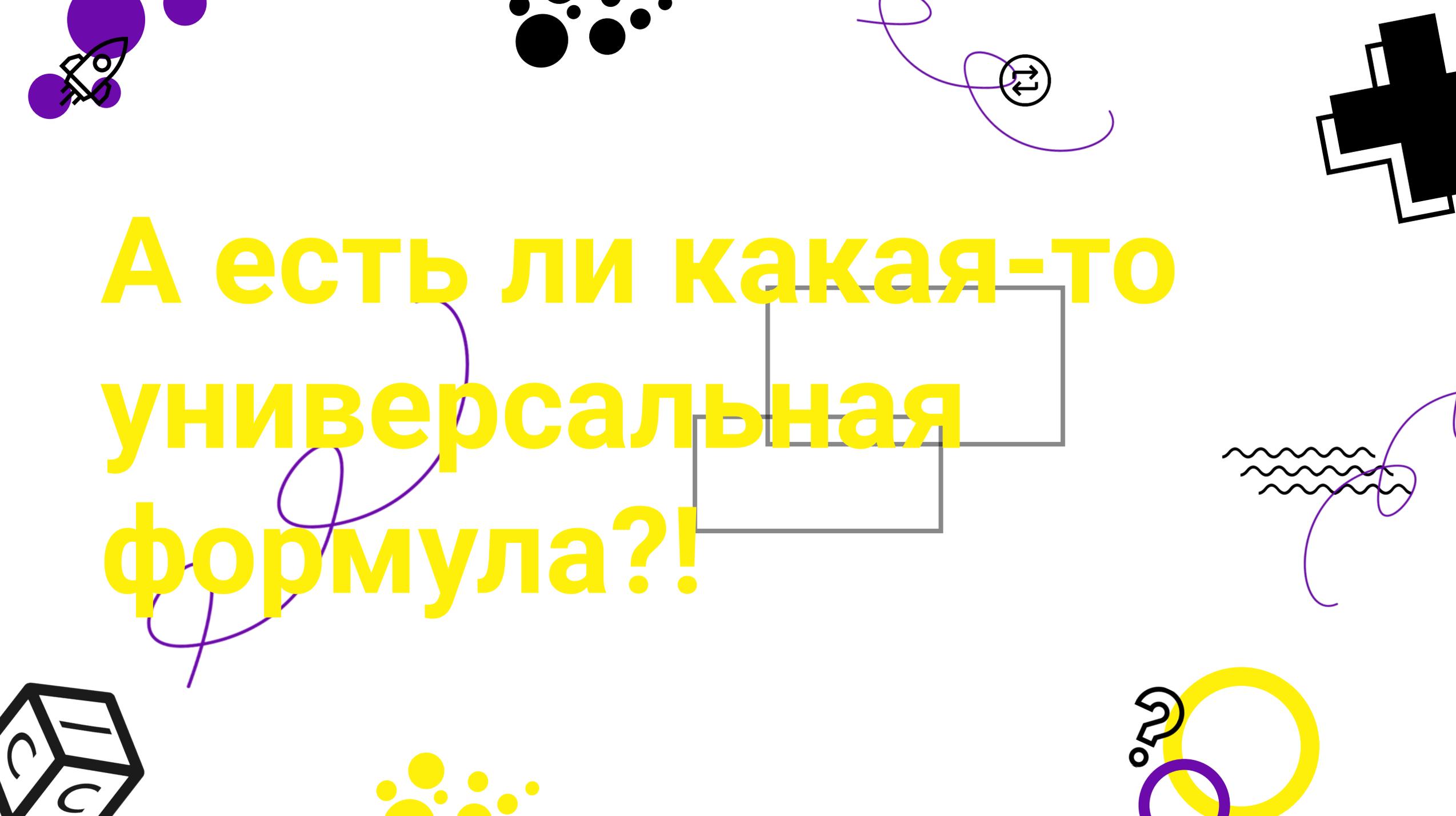
Мы знаем, что в округе Gaston Village проживает 6800 дам. Отсекаем тех, кто не является нашей ЦА и получаем 1700 человек.

Из них 35% с доходом выше среднего. Т.е. 595. Откинем ещё 5%, которые покупают онлайн. Получаем 565 человек.

Мы знаем, что в нашем магазине средний чек равен 200 фунтов. Итого:  $565 * 200 = 113\ 000$  в год, а в месяц – 9 416



А есть ли какая-то  
универсальная  
формула?!





Здесь про оценку рынка.  
Как она осуществляется?  
Какие источники для  
поиска данных  
использовать?



Здесь про метод  
TAM-SAM-SOM.  
Как его рассчитывать и  
зачем + примеры.