



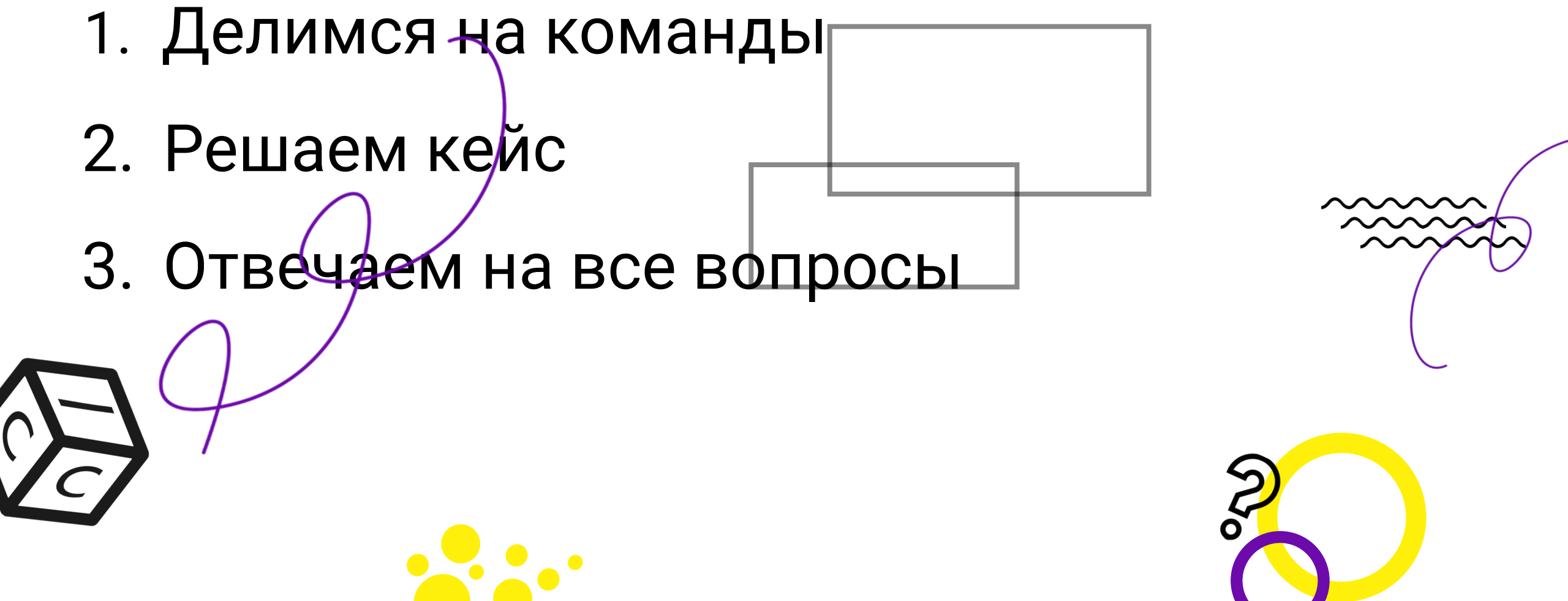
ITMO Case Club

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 |

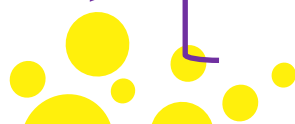
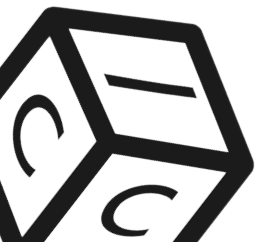
Таблица 1:

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

$$6400 * 0.13 = 832$$

зина

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.

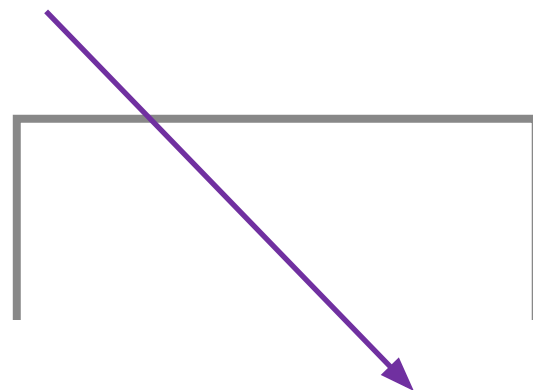
Вывод

- 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.

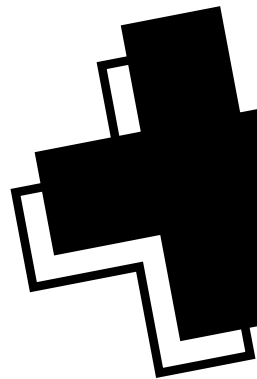
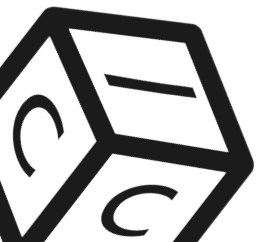
Чем мы только что
занимались?!



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



1 2 3 4 5



потенциальный

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

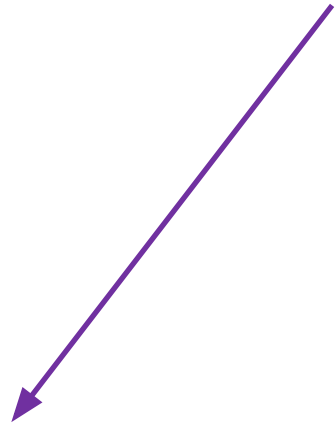
фактический

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

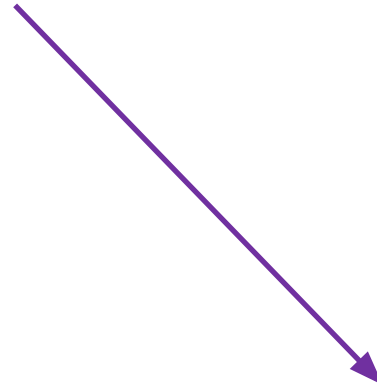
доступный

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

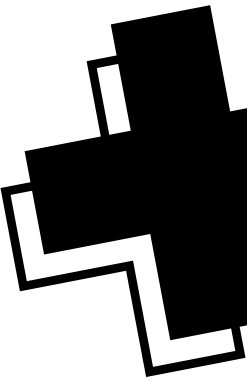
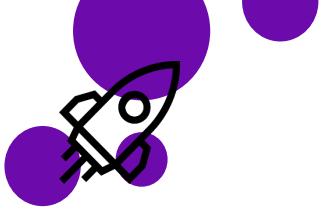
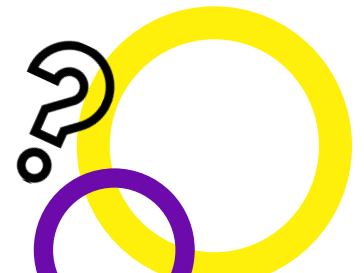
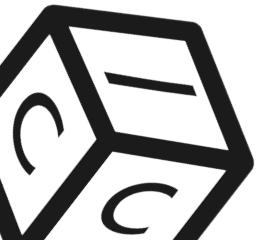
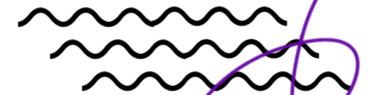
Считаем в двух проекциях

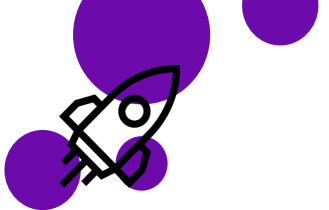


«Сверху – вниз»



«Снизу – вверх»



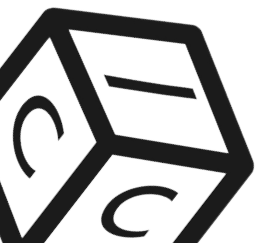


«Сверху – вниз»



Идём от «общего» к
«частному».

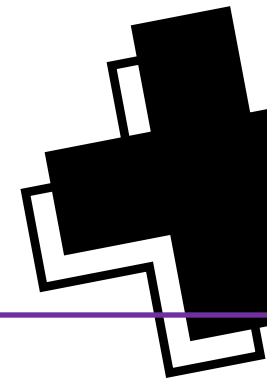
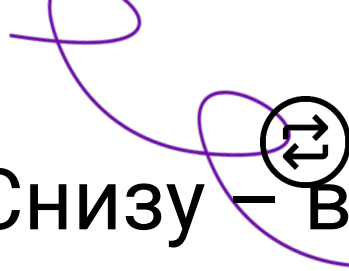
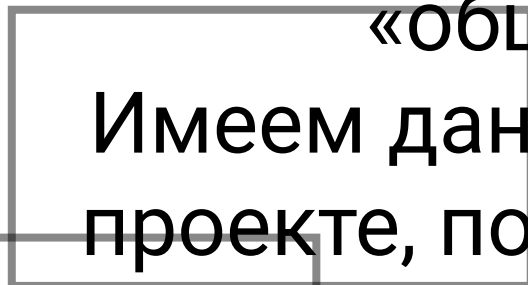
Имеем известные
данные о рынке в
целом, после –
выделяем нужные
части.



«Снизу – вверх»

Идём от «частного» к
«общему».

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





«Сверху – вниз»

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

TAM

SAM

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

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

SOM



«Снизу – вверх»

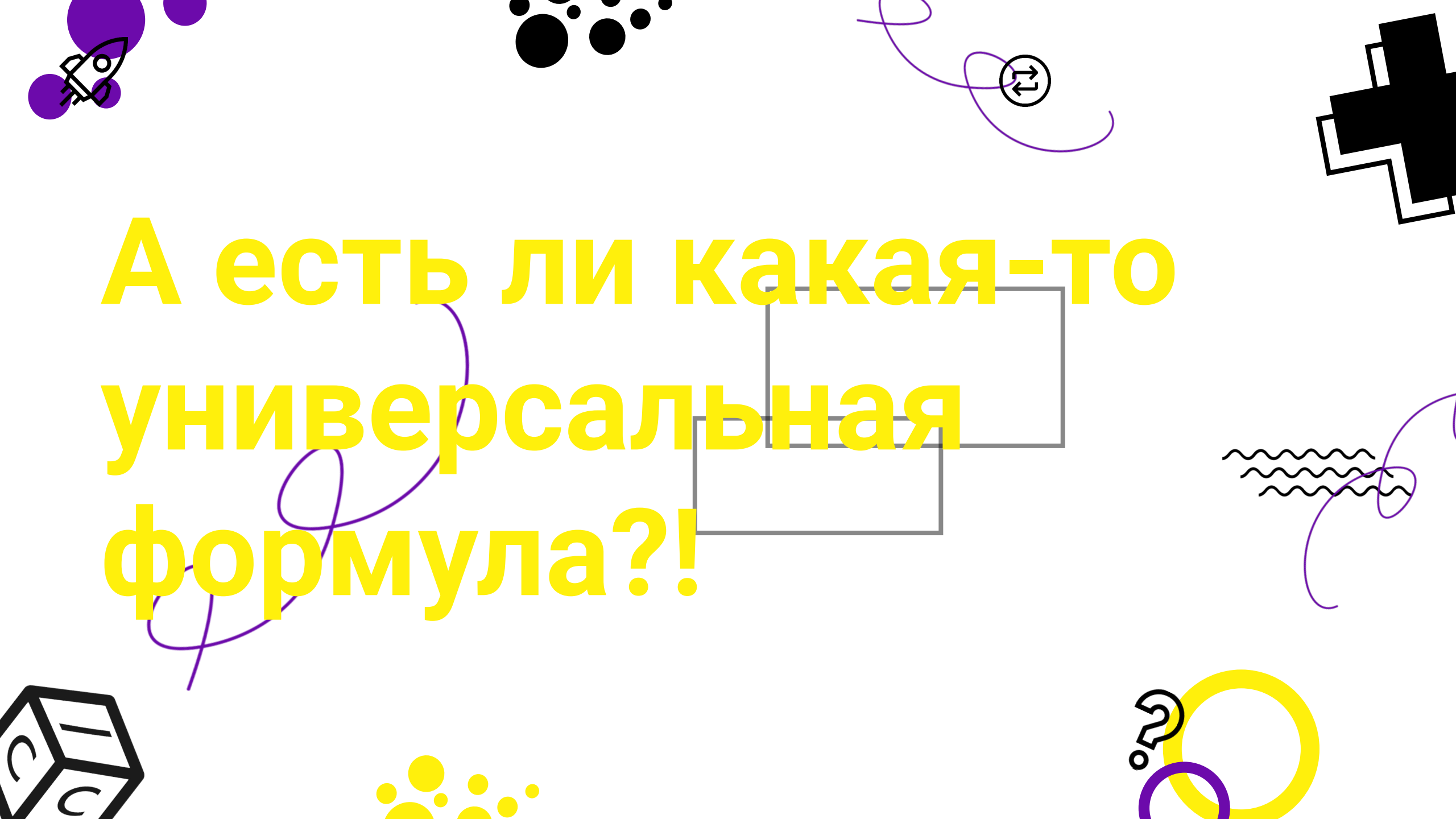
Мы знаем, что в округе Gaston Village проживает 6800 дам. Отсекаем тех, кто не является нашей ЦА и получаем 1700 человек.

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