



# ФІНАЛЬНИЙ ПРОЕКТ

*SMM-стратегія*

*iryinka.s.hop*

*Авторка: Ірина Барташук*

# 1. Аудит проекту.

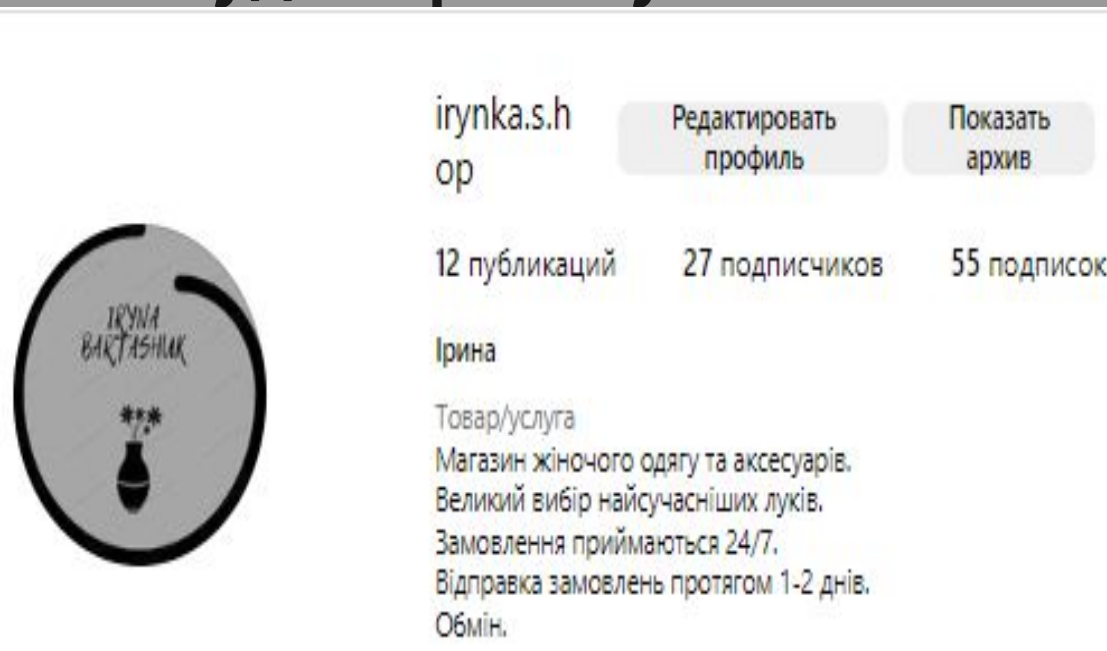
<https://www.instagram.com/odezhashop/>

*Інтернет-магазин жіночого одягу та аксесуарів Irynka.s.hop новий проект, який є на стадії початкового розвитку. Знаходиться на платформі Instagram .*

*Проект займається продажем одягу та аксесуарів вітчизняних так і світових брендів. Також через викладений контент несе до аудиторії новини світової моди. Загалом доносить до жінок відчуття стилю та вишуканість.*

*Планує впевнено та послідовно дійти до залучення лояльної аудиторії, до поступового збільшення продажів.*

# 1. Аудит проекту.



The image shows a screenshot of an Instagram profile for 'irynka.s.hop'. On the left is a circular profile picture with a black border, containing the text 'IRYNA BAKTASHUK' and a small graphic of a perfume bottle with three stars above it. To the right of the profile picture, the username 'irynka.s.hop' is displayed above the name 'Ірина'. Below the name, the category 'Товар/услуга' is listed, followed by a description: 'Магазин жіночого одягу та аксесуарів. Великий вибір найсучасніших луків. Замовлення приймаються 24/7. Відправка замовлень протягом 1-2 днів. Обмін.' To the right of the name and description are two buttons: 'Редактировать профиль' and 'Показать архив'. Below the name, the statistics are shown: '12 публикаций', '27 подписчиков', and '55 подписок'.

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

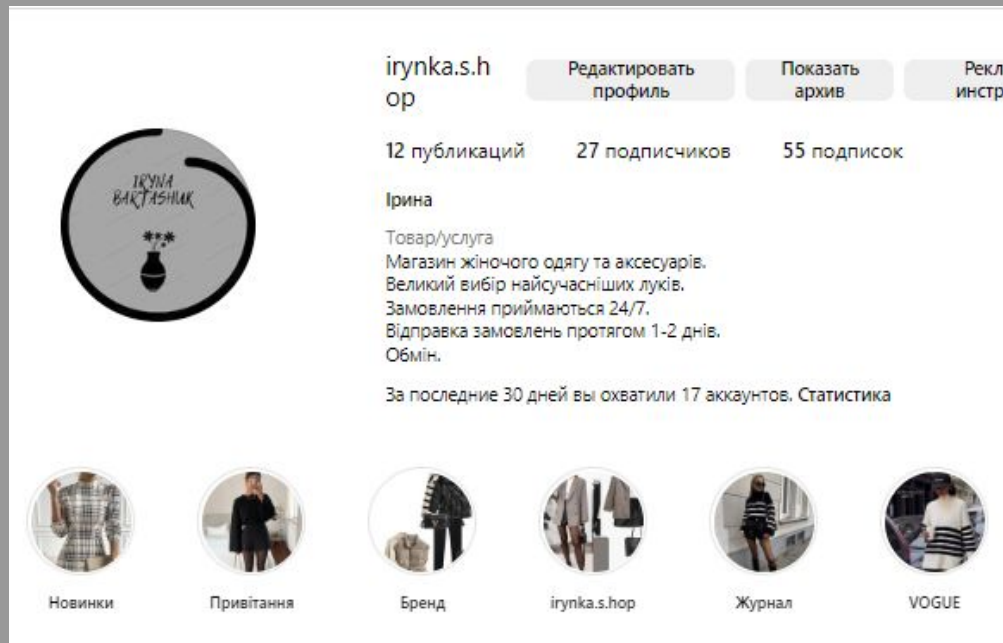
*Назва: irynka.s.hop- не є актуальною. і не відповідає напрямку проекту. Її буде важко знайти при пошуку у Google. У неймінгу є нижнє підкреслення.*

*Фото профілю: також не відповідає напрямку проекту. Дуже мала кількість підписників. тому взагалі немає трафіку.*

# 1. Аудит проекту.

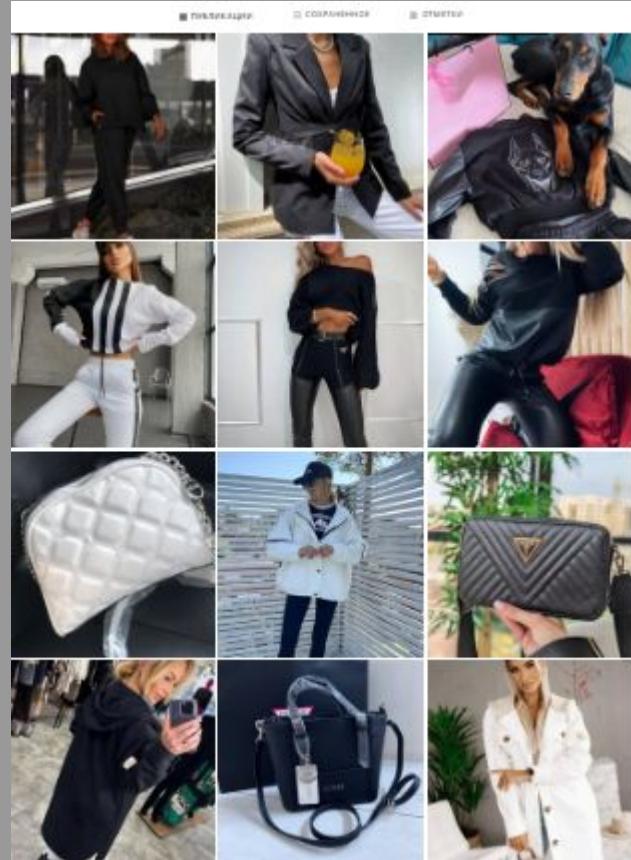
*Опис профілю: у шапці профілю зрозуміло описані всі напрямки проекту.*

*Закріплені історії: хайлайтси всі актуальні. Гарний і стильний дизайн іконок. відповідає візуальній концепції. Є всі відповіді на питання проекту.*



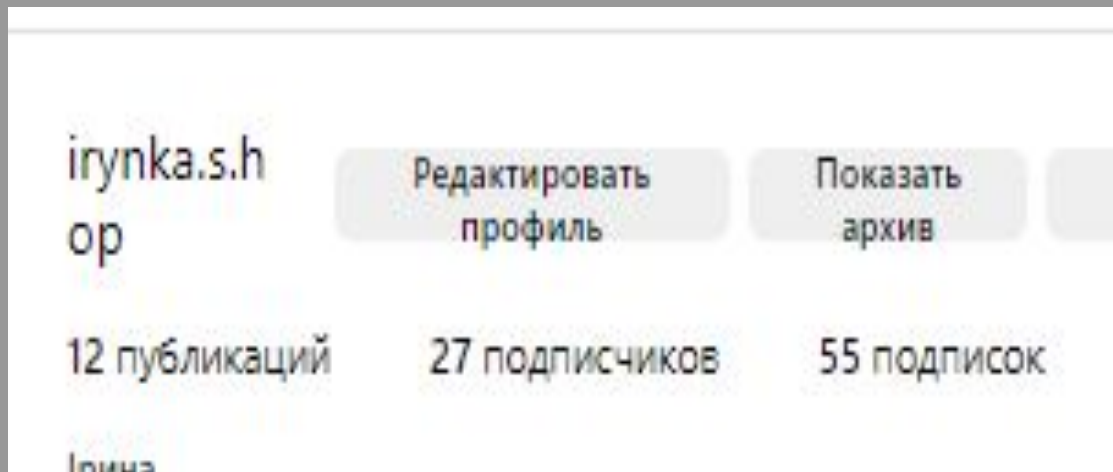
# 1. Аудит проекту.

*Стрічка: є одне дизайнерське рішення. Є систематичне використання брендкових кольорів. Відповідає дизайнерській концепції проекту.*



# 1.Аудит проекту.

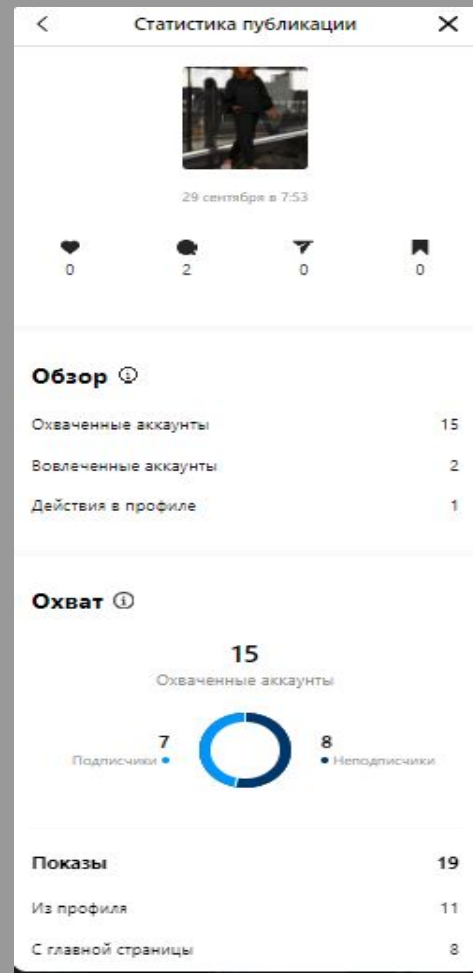
*Так як проект новий ,дуже мала кількість підписників відповідно взагалі немає залученості , у зв'язку з цим дуже низька статистика перегляду публікацій.*



irynka.s.hor

12 публікацій      27 підписчиков      55 підписок

Ім'я



Статистика публикации

29 сентября в 7:53

0      2      0      0

**Обзор**

Охваченные аккаунты	15
Вовлеченные аккаунты	2
Действия в профиле	1

**Охват**

15 Охваченные аккаунты

7 Подписчики      8 Не подписчики

**Показы**      19

Из профиля	11
С главной страницы	8

## 1. Аудит проекту.



**Висновок:**

Для досягнення результату SMM-стратегія потребує особливого підходу. Поставлені цілі мають бути конкретними, послідовними, вимірюваними і досяжними, а також релевантними на вимірюваними в часі.

Потрібно працювати над удосконаленням візуалу. А конкретно над неймінгом та аватаром. Також над залученням трафіку на сторінку для збільшення кількості підписників та лояльної аудиторії за рахунок правильно викладеного контенту.

## 2. Аналіз конкурентів



sweet\_shop.clothes

Подписки ▾

Отправить сообщени

268 публикаций

2 954 подписчиков

7 245 подписок

♥Магазин жіночого одягу та аксесуарів♥

Працюємоюа

👉 Оплата: 🍏

👉 Накладений платіж

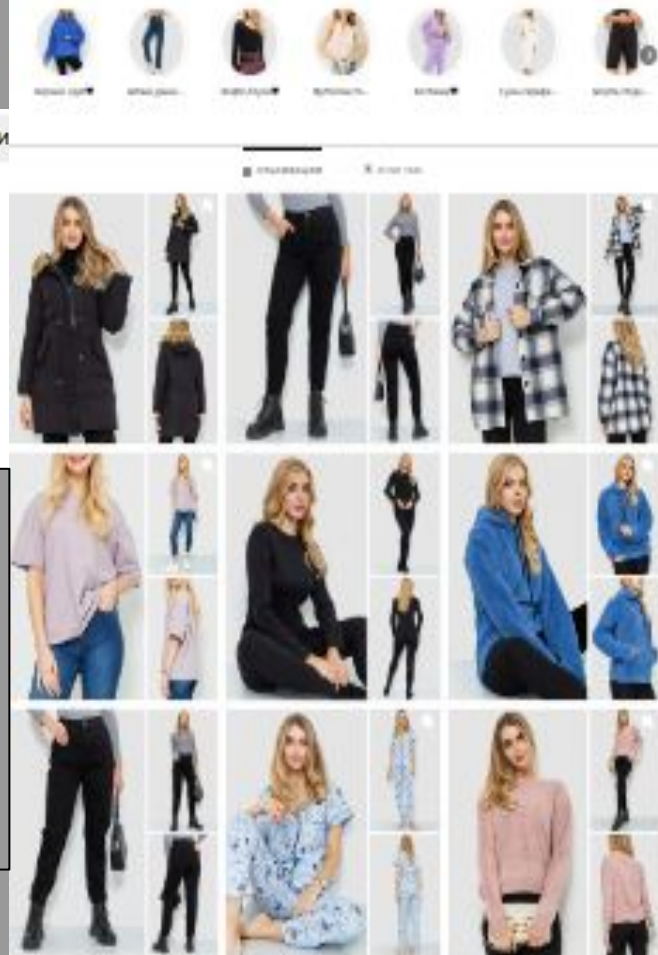
👉 Повна оплата на карту

👉 Доставка по всій Україні 🇺🇦

👉 На зв'язку 24/7♥

- У назві присутнє нижнє підкреслення;
- Оформлення профілю стандартне;
- Кількість підписників невелика;
- Активної реклами немає;
- Єдина візуальна система та цілісний дизайн присутні;
- Хайлайтс активні;
- В контент особо не вкладаються;
- Відсутній відео контент;

Посилання: [https://www.instagram.com/sweet\\_shop.clothes/](https://www.instagram.com/sweet_shop.clothes/)





## 2. Аналіз конкурентів



shtanka\_shop

Подписки ▾

Отправить сообщение

941 публикаций

108 тыс. подписчиков

2 подписок

Магазин жіночого одягу

Товар/услуга

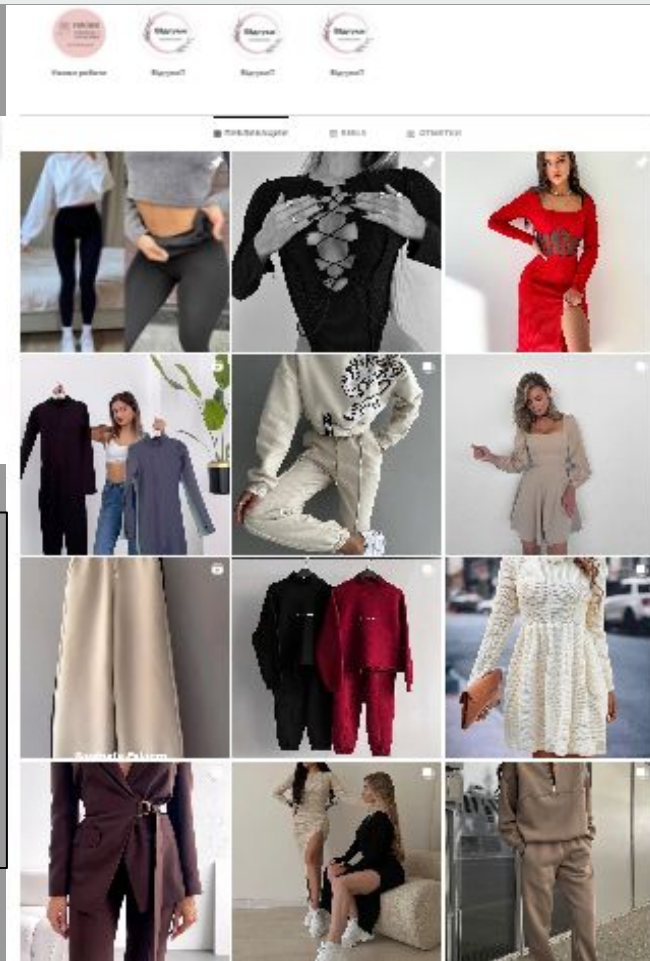
•Більше 3000 відгуків: @shtanka.reviews

•Всі ттн за посиланням

[1drv.ms/x/s!AmDG1PZtnncvfRS1ju4CmWitokY](https://1drv.ms/x/s!AmDG1PZtnncvfRS1ju4CmWitokY)

- Назва чітка,але присутні ніжні підкресленні;
- Шапка профілю також не показує всіх потреб проекту;
- Кількість підписників велика,але трафік на сайт малий;
- Активної реклами немає;
- Хайлайтс.актуальні,але у них тільки відгуки і правила роботи;
- Єдина візуальна концепція та цілісний дизайн не зовсім присутні;
- Є багато фото і відео контенту;

Посилння: [https://www.instagram.com/shtanka\\_shop/](https://www.instagram.com/shtanka_shop/)



## 2. Аналіз конкурентів

*Anabel*

anabel.cv\_

Подписки ▾

Отправ

133 публикаций

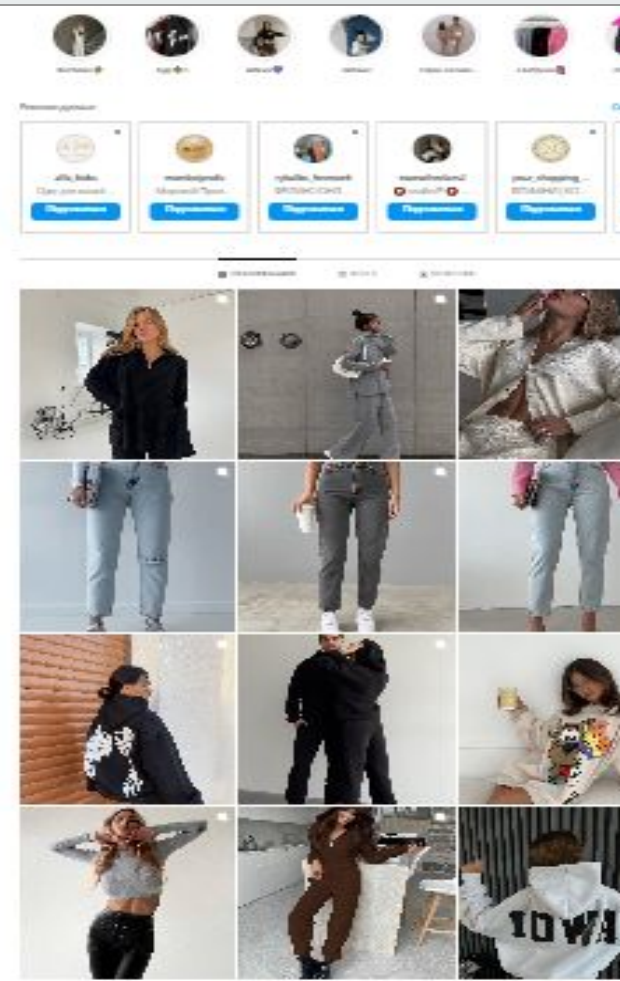
4 421 подписчиков

Магазин жіночого одягу та аксесуарів

Магазин женской одежды

- Повсякденний одяг 🧢
- Відправляємо новою поштою. 📦
- Відправка 1-3 дні. 📍

- У неймінгу є нижнє підкреслення;
  - У шапці профілю використання російської мови;
  - Невелика кількість підписників;
  - Єдина візуальна система присутня;
  - Рубрика хайлайтс активна;
  - Основні формати контенту фото та відео;
- Посилання: [https://www.instagram.com/anabel.cv\\_/](https://www.instagram.com/anabel.cv_/)



## 2. Аналіз конкурентів



bii\_sale

Подписки ▾

Отправить сообщени

2 069 публикаций

58,6 тыс. подписчиков

Жіночий одяг | Магазин жіночого одягу

Магазин женской одежды

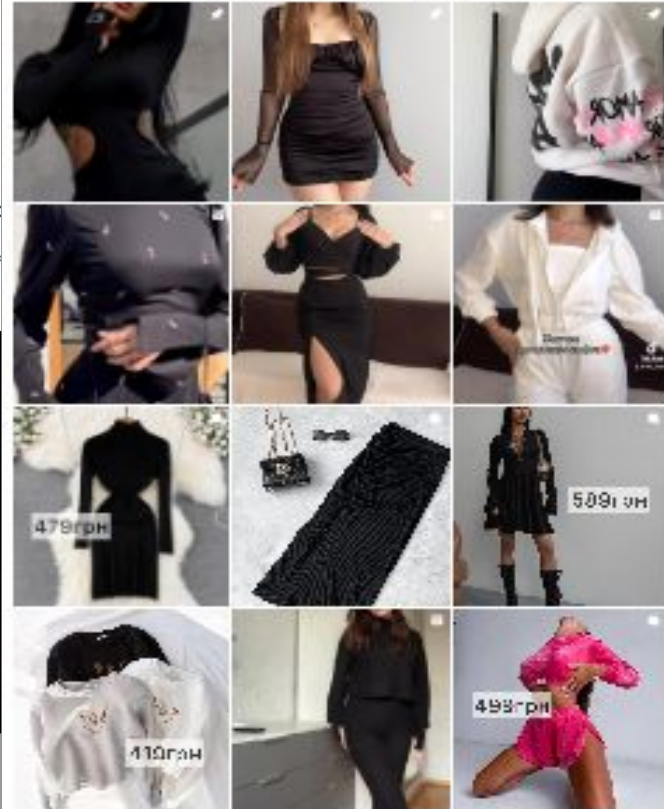
• Для замовлення пишть в дірект

• Direct: 9:00-21:00

• Найнижчі ціни лише у нас ! Бо працюємо без посередник

• Доставка НП

[www.tiktok.com/@your\\_shop\\_bii?t=8eo93YGp4dR&r=](https://www.tiktok.com/@your_shop_bii?t=8eo93YGp4dR&r=)



- У назві присутнє нижнє підкреслення;
- Оформлення профілю присутнє використання російської мови;
- Закріплені посилання присутні;
- Рубрика хайлайтс активна;
- Велика кількість підписників;
- Єдина візуальна система та цілісний дизайн присутні;
- Якісний фото на відео контент;

Посилання: [https://www.instagram.com/bii\\_sale/](https://www.instagram.com/bii_sale/)

## 2.Аналіз конкурентів



farfalla\_lutsk

Подписки ▾

Отправить сообщение

1 678 публикаций

8 851 подписчиков

273 подписис

Жіночий одяг 📍 Луцьк, ТЦ Ювант (306), ТЦ БУРАТИНО (20)

📍 farfalla\_lutsk

Покупки и розничная торговля

📍 Обмін

📍 Повернення

📍 Наложка без передоплати

📍 Знижка -10% зараз на все

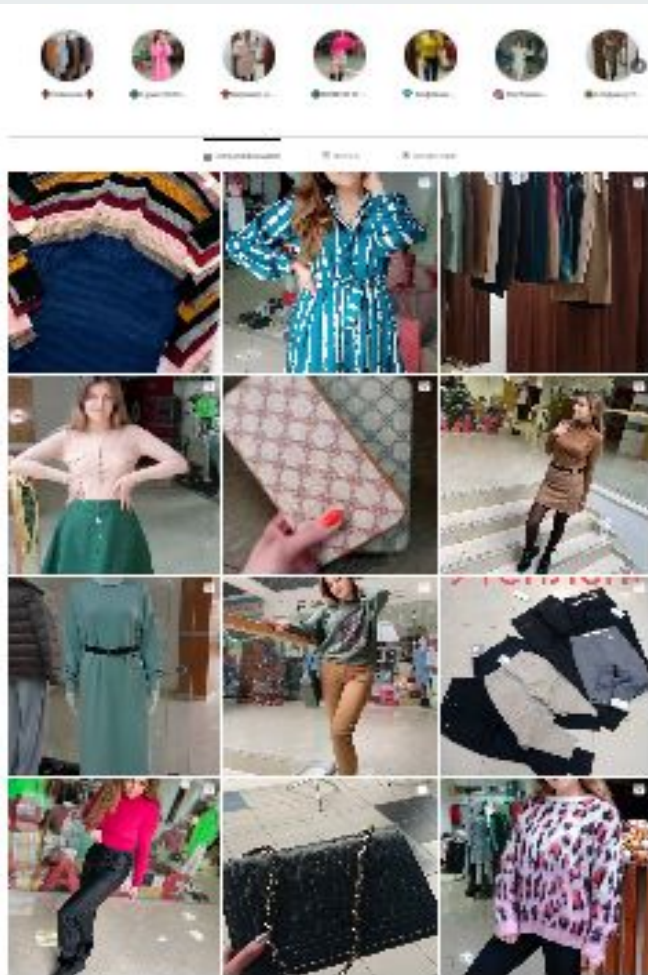
📍 Купальники 📍 @farfalla\_lutsk\_swimwear

📍 Аксесуари 📍 @farfalla\_lutsk\_accessories

📍 invite.viber.com/?g2=AQBA8X6vYGP7DUq%2FouRxxgvUJbTepsjlo3viz

- У неймінгу присутнє нижнє підкреслення;
- Шапка профілю стандартна;
- Аватар не відповідає візуальній концепції;
- Є активні посилання;
- Присутнє використання російської мови;
- Хайлайтс активні;
- Взагалі відсутня візуальна концепція;
- В контент особо не вкладаються;

Посилання: [https://www.instagram.com/farfalla\\_lutsk/](https://www.instagram.com/farfalla_lutsk/)





*Більш розгорнутий аналіз  
представлений у таблиці за  
посиланням:*

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/19s88hluOiCaegsSxL2nKJ1Pr4XHz5M4Mk1E3n-\\_-BDs/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/19s88hluOiCaegsSxL2nKJ1Pr4XHz5M4Mk1E3n-_-BDs/edit?usp=sharing)

# 1.Аналіз конкурентів

**Висновок:**



*Зробивши аналіз конкурентів,я прийшла до висновку,що проект має зосередити свою діяльність(на початковій стадії) на платформі Instagram.У деяких моїх конкурентів ,дуже невдало оформлені профілі. взагалі відсутня візуальна концепція. Я вважаю.це помилкою і пропоную зупинитись на повному удосконаленні візуалу.Також звернула увагу.що у кількох конкурентів дуже велика кількість підписників( кількість лайків і переглядів відео маленька) взагалі майже немає трафіку. Вони накручують підписників.і це є великою помилкою і не приносить результату. Кілька магазинів використовують дуже гарний і ефективний контент.Це трендові відео з експертною оцінкою та каталожні публікації. Також мене зацікавили акції та пропозиції,які використовують конкуренти. Пропоную перейняти деякі елементи Та для отримання трафіку подіумні механізми*

### 3. Аналіз аудиторії

Зробивши аналіз аудиторії. розбила її на сегменти:

1)

Жінки віком від 18-30 років. Які купують спортивні речі. Хочуть бути стрункими і відвідують спортзал.

2)

Жінки віком від 30-45 років. Які купують більш елегантні речі. Працюють на менеджерській або керівних посадах. Мають свій стиль.

3)

Жінки віком від 45-60 років. Які мають свій стиль і у своєму віці хочуть гарно виглядати. Купують речі відомих брендів.

Яніна.. 24 роки.

Працює  
військовослужбо  
вцем. У вільний  
час займається  
спортом.



### 3. Аналіз аудиторії

#### 1 СЕГМЕНТ:

*Жінки віком від 18-30 років (купують .в основному спортивний одяг та жилети).*

*Болі: придбавши річ. переживає, щоб у ній було зручно. Щоб придбаний костюм мав утяжку. був якісний та відповідав розмірній сітці.*

*Особливості: в основному .цікавляться люксовим одягом та парфумами. косметикою та аксесуарами. Сидить на форумах і групах про здоровий образ життя. Також цікавляться новинами трендової моди. Має домашніх улюбленців.*



Оксана...38 років. Працює фінансовим директором. Ділова і незалежна.



### 3. Аналіз аудиторії

#### 2 СЕГМЕНТ:

Жінки віком від 30-45 років (одягаються .в основному ,у діловому стилі.

*Болі:* у ділових жінок дуже важливий зовнішній вигляд. Переживає .щоб правильно відповідати офісному дрес-коду.у якого є свої правила.Щоб речі придбані у магазині були якісні,відповідали розмірній сітці і стильно виглядали.

*Особливості:* сидить на форумах і спільнотах про тренди моди.Підписана на інстаграм магазини дитячого та чоловічого одягу.Цікавиться політичними новинамиЛюбить тварин.Має кішку , породи британець .

Ольга..45 років.  
Домогосподарка.  
Незважаючи на  
свій вік,любить  
гарно  
виглядати.



## 3.Аналіз аудиторії

### 3.СЕГМЕНТ:

*Жінки віком від 45-60 років (у своєму віці люблять гарно виглядати.тому купують речі відомих світових брендів).*

*Болі: переживає,щоб завжди бути молодю і привабливою.Підтримує імідж і статусність свого чоловіка.Дуже ретельно підбирає луки.Переживає .щоб речі дійсно відповідали якості і розмірній сітці.*

*Особливості: цікавиться предметами статусу. Послугами косметології та якісною косметикою. Відвідує лекції практичної психології. Веле свій блог кулінарії .Любить тварин.*

### 3.Аналіз аудиторії



ЧАШЕЧКА  
ГОРЯЧЕГО  
КОФЕ

и можно перевернуть  
мир

*Більш розгорнутий аналіз представлений в таблиці за посиланням:*  
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/12m6mtAbUs8Ghe-lpGh6PjmvYU6qez2WgMfft3fmgtas/edit?usp=sharing>

### 3.Аналіз аудиторії

**ВИСНОВОК**

:



*Провівши аналіз аудиторії та сегментувавши її, можна зробити висновок, що сегменти 1 і 2 -це жінки віком від 18-30 та жінки віком від 30-45 років. Більш орієнтовані на покупки. Виходячи з цього, потрібно зорієнтовувати контент на цих жінок, а також розробити правильний напрямок, щоб збільшити лояльність аудиторії 3 сегменту, жінок віком від 45-60.*

## 4. “Цілі в SMM”



*На основі проведеного аналізу про проект, ринок конкурентів, аудиторії. Платформою присутності буде Instagram.*

*Цілі:*

- Збільшити охоплення аудиторії;*
- Збільшити приріст аудиторії;*
- Залученість;*
- Заявки в дірект;*
- Продажі;*

*Інструменти:*

- Охоплення аудиторії- за рахунок корисних інформаційних постів;*
- Збільшити приріст аудиторії-за рахунок правильного контенту, який збільшить трафік на сторінку;*
- Залученість - за рахунок постів та механік залучення (знижок та пропозицій);*
- Заявки в дірект - збільшити через інформування про продукт, донесення цінності через правильний контент;*

## 4."Цілі в SMM"

*ЗБІЛЬШИТИ  
ОХОПЛЕННЯ*

*ПРИРІСТ  
АУДИТОРІЇ*

*ЗАЛУЧЕНІСТЬ*

*ЗАЯВКИ В  
ДІРЕКТ*

*ПРОДАЖІ*

*KPI  
(інформаційн  
і пости).*

*KPI(цікавий  
контент,  
трафік).*

*KPI(механіки  
залучення).*

*KPI  
(інформуван  
ня про  
цінність  
продукту).*

*KPI  
(закриття  
клієнта у  
директ).*

## 4."Цілі в SMM"

<i>Цілі. KPI</i>	<i>Охоплення аудиторії</i>	<i>Приріст аудиторії</i>	<i>Залученість</i>	<i>Заявки в дірект</i>	<i>Продажі</i>
<i>Термін</i>					
<i>3 місяці</i>	<i>інста:150 (за місяць)</i>	<i>50 підписників (за місяць)</i>	<i>на 10% (за місяць)</i>	<i>20 заявок(за місяць)</i>	<i>отримати 50% конверсії</i>
<i>6 місяців</i>	<i>інста: 300(за місяць)</i>	<i>100 підписників (за місяць)</i>	<i>на 20%(за місяць)</i>	<i>збільшити к-ть на 25(за місяць)</i>	<i>отримати 70% конверсії</i>
<i>12 місяців</i>	<i>інста: 330(за місяць)</i>	<i>110 підписників (за місяць)</i>	<i>на 30%( за місяць)</i>	<i>збільшити до 35(за місяць)</i>	<i>отримати 80% конверсії</i>

## 4."Цілі в SMM"

**ВИСНОВОК**

:



*Щоб досягти збільшення лояльної аудиторії. Потрібно робити релевантний та тематичний контент, використовувати механіки залучення. Правильно інформувати про продукт, донести про його цінність.*



## 5. “Концепція”



*Чому в Instagram?  
На основі проведеного аналізу конкурентів та аудиторії можна зробити висновок, що більшість жінок, віком від 18-45 років, які купують продукт, присутні на цій платформі.*

*Яка роль?  
Представлення аудиторії контенту, який направлений на інформування про продукт та донесення його цінності.  
Для ЦА:  
Можливість ознайомитись з цікавим контентом і купувати якісний продукт.*

## 5."Концепція"

### *Висновок:*

*Так як проект молодий.знаходиться на стадії розвитку, я пропоную місцем присутності зробити платформу Instagram. І концепцію присутності у цій соцмережі зробити не складно, а більш менш креативною.*

*Щоб проінформувати про продукт, викладаємо рубрики з контентом, який має свій чітко виражений стиль і зумовлений на охоплення аудиторії. Для підвищення залученості та трафіку. На початковій стадії запускаємо (у тестовому режимі) таргет та використовуємо практики залучення(акції та пропозиції). За рахунок цих дій збільшуємо лояльну аудиторію, кількість заявок та конверсій.*

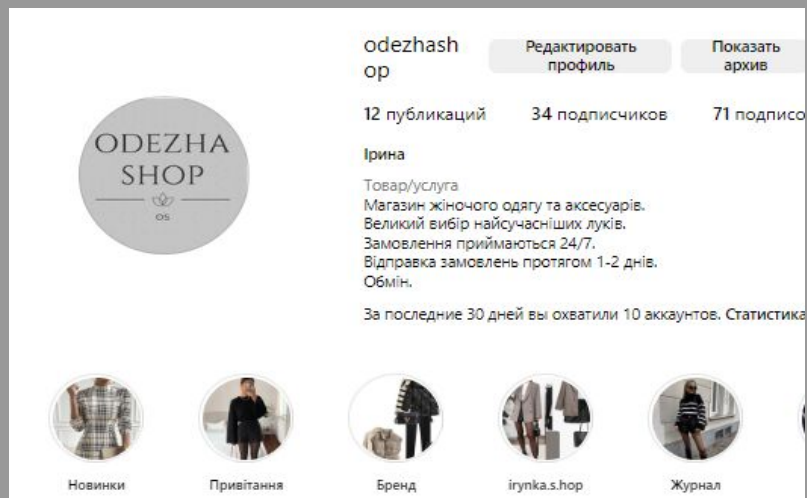
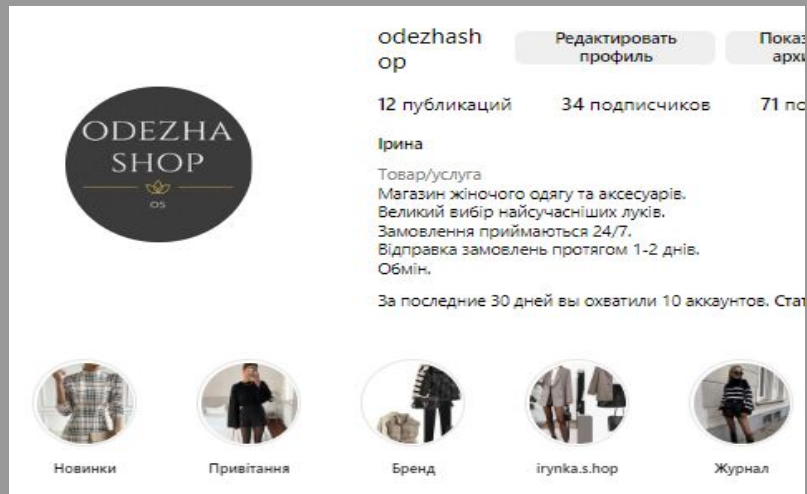
## 6."Контент- стратегія"

*Оформлення профілю:  
Аватар: пропоную два  
варіанти ( на вибір)  
логотипу.який відповідає  
тематиці проекту.*

*Неймінг: пропоную  
змінити з irynka.s.hop на  
odezhashop ця назва  
відповідає напрямку  
магазину, спростить  
пошук у Google.*

Посилання:

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



## 6."Контент- стратегія"

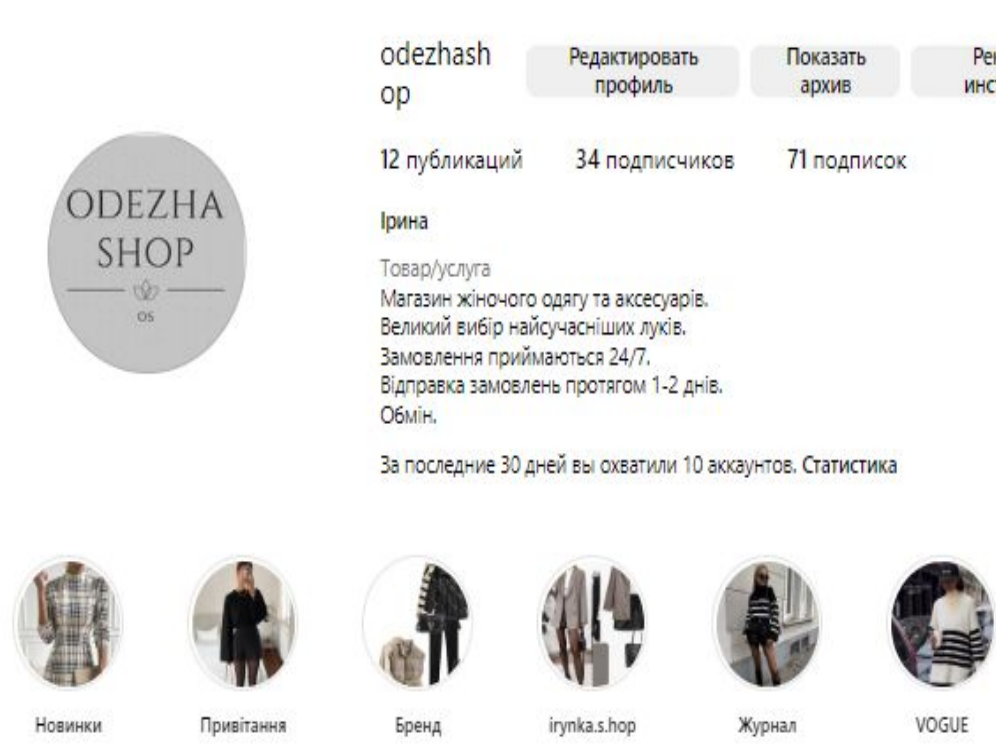
*Оформлення профілю:*

*Опис профілю: у шапці профілю зрозуміло і доступно описаний напрямок проекту .*

*Закріплені історії: рубрика хайлайтс оформлена гарно, відповідає візуальній концепції. Всі історії актуальні:*

<https://www.instagram.com/stories/highlights/18226672861218257/>

<https://www.instagram.com/stories/highlights/18003424814306334/>



odezhashop

Редактировать профиль

Показать архив

Ремонт инстаграм

12 публикаций

34 подписчиков

71 подписок

Ірина

Товар/услуга

Магазин жіночого одягу та аксесуарів.  
Великий вибір найсучасніших луків.  
Замовлення приймаються 24/7.  
Відправка замовлень протягом 1-2 днів.  
Обмін.

За последние 30 дней вы охватили 10 аккаунтов. Статистика

Новинки

Привітання

Бренд

irynka.shop

Журнал

VOGUE

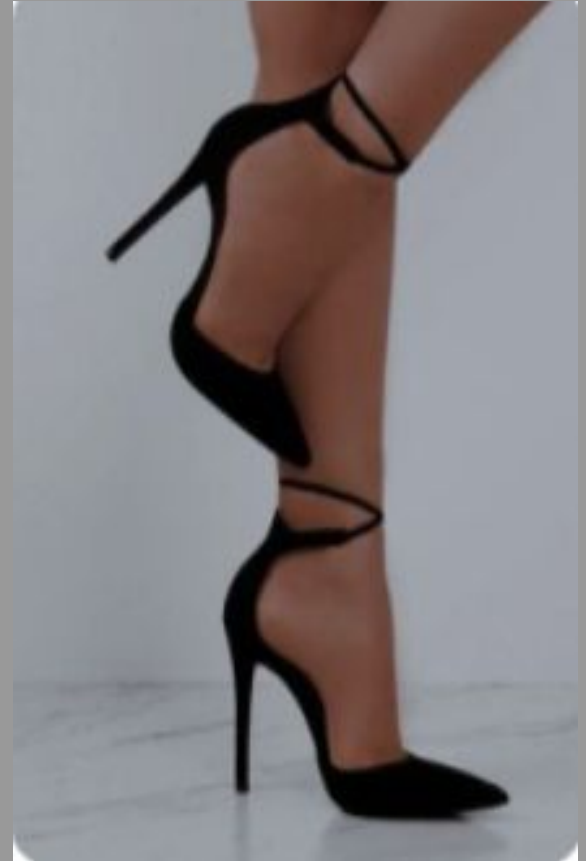
## 6."Контент- стратегія".

### Позиціонування.

*Instagram-магазин жіночого одягу та аксесуарів "odezhashop" доносить до жінок вишуканість на стиль*

*Архетип:  
Коханець(Lover)  
мають сильну енергетику та потребу в пристрасті та глибоких відчуттях.  
Разом с тим,  
коханець може бути різним - від ідеаліста до романтика*

*Ким ми прагнемо бути для ЦА?  
-Розкрити у жінках впевненість у собі.  
допомогти підібрати свій стиль;  
-Ознайомити з новинами світової моди.*



## 6."Контент-стратегія". TOV.

*Ми український Instagram-магазин жіночого одягу та аксесуарів odezhashop:*

<i>Характеристики:</i>	<i>Як звертатись до аудиторії-на Ви;</i>
<i>- стриманий;</i>	<i>Як говоримо про себе- Ми;</i>
<i>-дружній;</i>	<i>Як пишеться назва бренду-odezhashop;</i>
<i>-терплячий;</i>	
<i>-креативний;</i>	

*Подаємо інформацію просто-за допомогою публікацій (сторіс і рілс),з нотами креативу та текстами середньої довжини.*

## 6."Контент-стратегія" Теми комунікації

*Показ нової  
колекції  
українських  
брендів*

*Повний  
експертний  
опис деталей  
моделі*

*Для заохочення  
аудиторії  
використання  
практик  
залучення*

*Рубрикатор:*

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tIR1PkwWCMUi0gINB95ttxfuZusPZCkEIE7-x2dYLLs/edit?usp=sharing>

## 6. "Контент-стратегія".

## Приклади публікацій сторіс.



*Текст:*

*🔥 Стиль гранж підкорив багатьох модниць, презентуємо новий костюм в ексклюзивній техніці «тай-дай». Презентуємо вашій увазі, новий костюм в ексклюзивній техніці "тай-дай"*

*-розміри 42-44, 46-48;*

*-колір: графіт, принт тай-дай;*

*тканина: турецька двунитка петля, якість «пінье»;*

*-Ціна: 1800 грн*

*Переваги: в комплекті зручні джогери в поєднанні з кофтою з капюшоном, низ регулюється куліскою з фіксаторами.*

*Для формування замовлення пишiть у директ.*

*Посилання:*

*<https://www.instagram.com/p/CzVDbPQo29y/>*



## 6."Контент-стратегія"

## Приклади публікацій сторіс.



*Текст:*

*НОВИНКА.*

*Костюм двійка;*

*Тканина: трехнитка на ФЛІСІ (Пеньє) Туреччина;*

*Колір: чорний, графіт, барбі, оливка;*

*Розмір: 42-48(універсальний);*

*Ціна: 1800 грн:*

*Переваги: Ідеальний прогулянковий костюм, сіпка на блискавці з капюшоном + трендові широкі штани на резинці та кишенями . М'яка, тепла, не коштається, не розтягується. Пошитий із найдорожчою Турецької трехнитка на флісі (Пеньє)💕*

*Щоб залишити замовлення, пишіть у директ.*

*Посилання:*

*<https://www.instagram.com/p/CzVGSfxouL8/>*

## 6."Контент стратегія"

## Приклади публікацій рілс.



Текст:

🔥 ХІТ ПРОДАЖІВ!

😊 Пропонуємо вашій увазі костюм осінь-зима;

-Тканина : Джинс бенгалін;

-Розмір: 42-46, 46-48;

-Колір: молоко та чорний;

Двійка осінь - зима 🔥

Бомбер + Джоггери 😊

Переваги: якісна вишивка з доберманом на спині;

Пояс йде у подарунок;

Щоб зробити замовлення.пишіть у директ.

Посилання:

<https://www.instagram.com/p/CzU7NU7tFo5/>

## 6."Контент-стратегія" Приклади публікацій рілс.



*Текст:*

*Пропонуємо вашій увазі гольф;*

*Розмір:42-44; 46-48;*

*Тканина: двостороння ангора, дуже гарної якості;*

*Ціна: 650 грн;*

*Щоб зробити замовлення, звертайтеся у директ*

*Посилання:*

<https://www.instagram.com/reel/CzVhRTYA8ZG/>

## 6."Контент-стратегія".

## Приклади публікацій.

*Рубрика моделей.з колекції VARVARA & Alena Bevza*



*Текст:*

*Пропонуємо вашій увазі бомбер!*

*-Тканина: трехнитка на флісі;*

*-Розмір: 42-44,46-48;*

*-Колір: чорний,білий;*

*-Ціна: 800 грн;*

*Переваги: Теплий ,комфортний бомбер на осінь 🍊*

*Приємна до тіла тканина ❤️*

*Можно комбінувати і з джинсами , лосінами та спортивними штанами 🔥*

*Щоб залишити замовлення,пишіть у дірект.*

*Посилання:*

<https://www.instagram.com/p/CzVJLvEIW-m/>

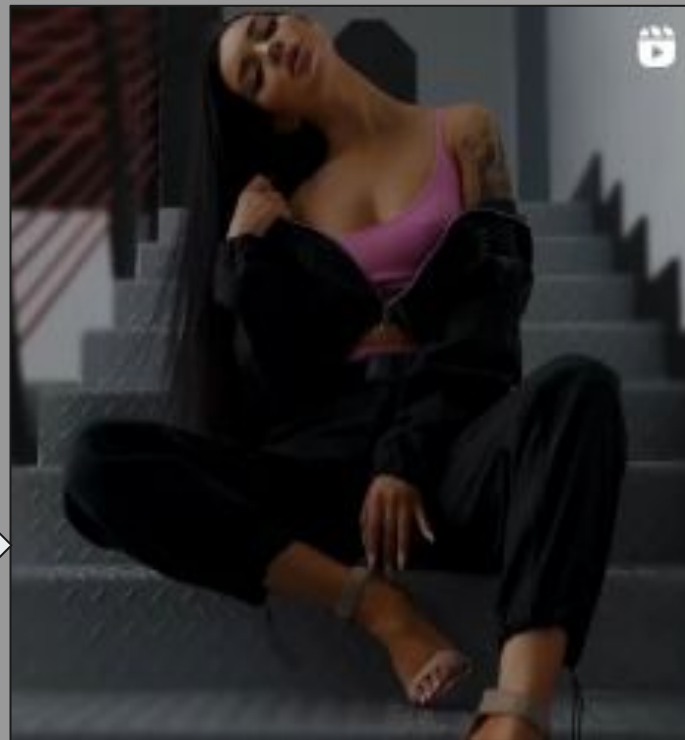
<https://www.instagram.com/p/CzVIpYclYn0/>

## 6. "Контент-стратегія" Візуал. Приклади.



*сторіс*

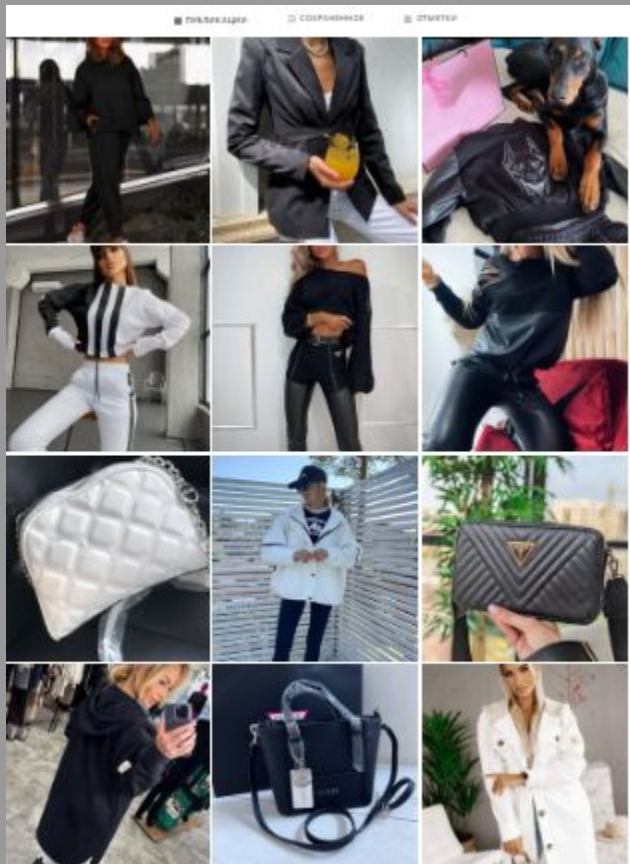
*рілс*



Посилання на сторіс: <https://www.instagram.com/p/Cxx5U4XIPXV/>

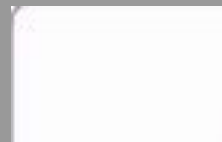
Посилання на рілс: <https://www.instagram.com/p/CzU7NU7tFo5/>

## 6."Контент-стратегія"

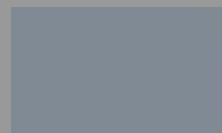


## Оформлення сітки.

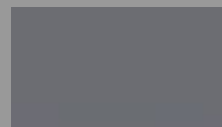
*Сітка відповідає візуальній концепції. Виконане правильне поєднання кольорів. Основні кольори:*



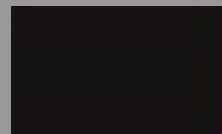
*білий*



*сірий*



*граніт*



*чорний*

## 6.”Контент-стратегія”

*Контент-план на місяць.*

*Так як проект на стадії розвитку. Для його росту і функціонування потрібно створювати відповідну кількість залучаючого, інформаційного та продаючого контенту.*

*Поєднаного у рубрики. Контент-план на місяць розроблений і знаходиться за посиланням:*

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tIR1PkwWCMUi0gINB95ttxfuZusPZCkEIE7-x2dYLLs/edit?usp=sharing>

## 6."Контент-стратегія"

**Висновок:**



*Для досягнення бажаного результату та збільшення кількості лояльної аудиторії Потрібно подавати цікавий та експертний контент, який має викликати довіру. Щоб почати поступово отримувати продажі він має бути спрямований на інформування та залучення .*



## 7.Рекламна стратегія.

Пропоную таргетинг запуснути через кнопку просування. Для просування візьмемо публікацію, яка набрала найбільшу кількість реакцій.



 **ХІТ ПРОДАЖІВ!**

 Пропонуємо вашій увазі костюм осінь-зима;

-Тканина : Джинс бенгалін;

-Розмір: 42-46, 46-48;

-Колір: молоко та чорний;

Двійка осінь - зима 

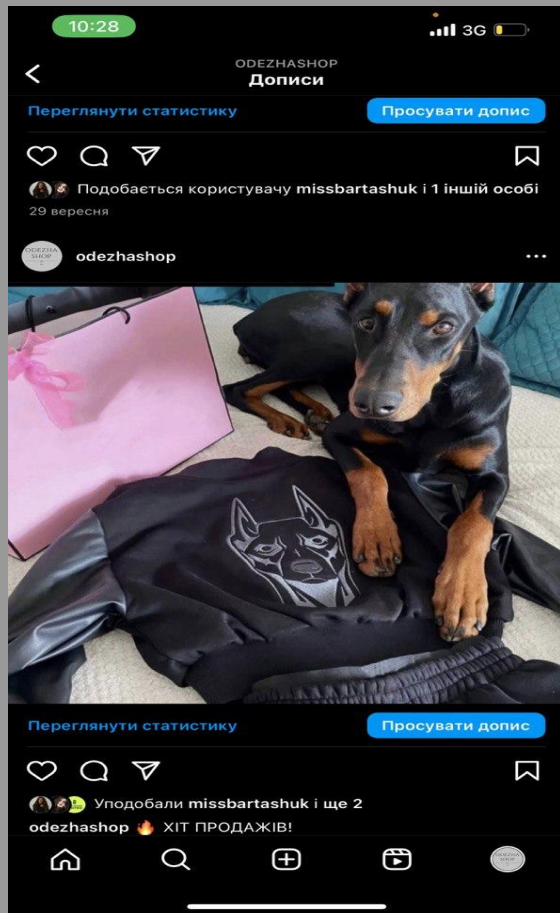
Бомбер + Джоггери; 

Переваги: якісна вишивка з доберманом на спині;

Пояс іде у подарунок;

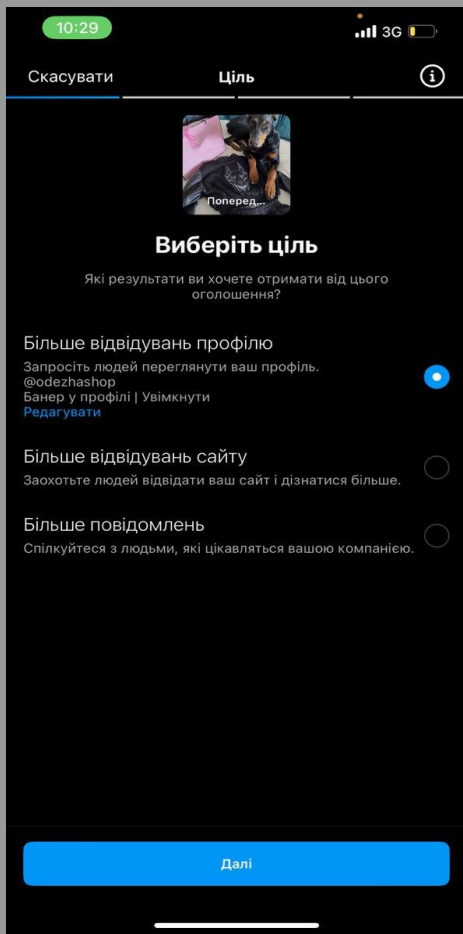
Щоб зробити замовлення.пишіть у директ.

## 7. Рекламна стратегія.



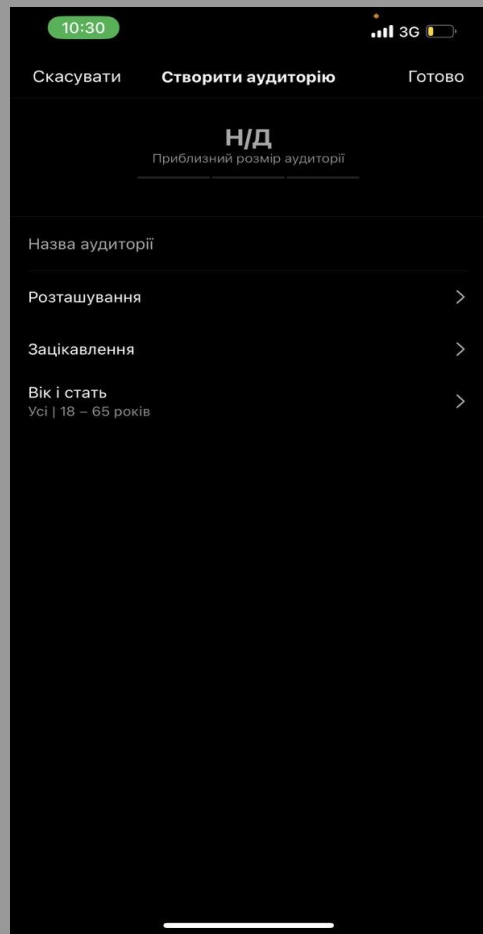
*Рекламу запускаємо через кнопку “Просувати допис”*

# 7. Рекламна стратегія.

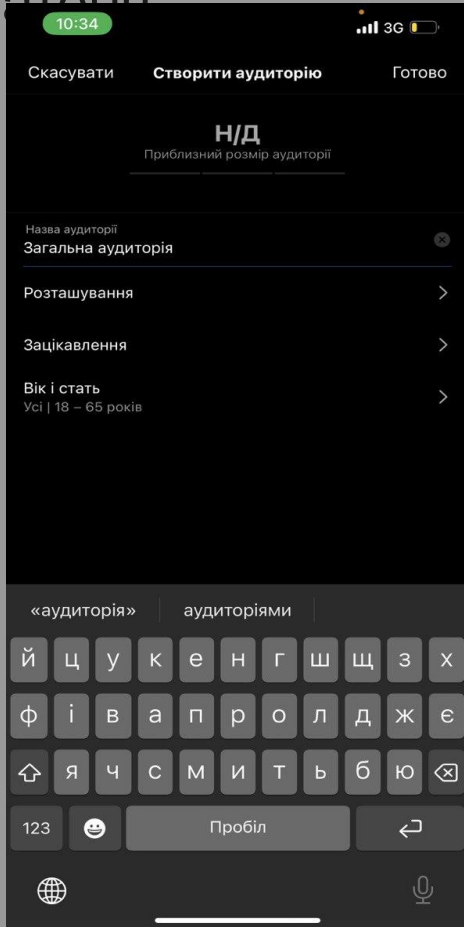


*Ціль "Більше відвідувань профілю"*

*Створюємо свою аудиторію*

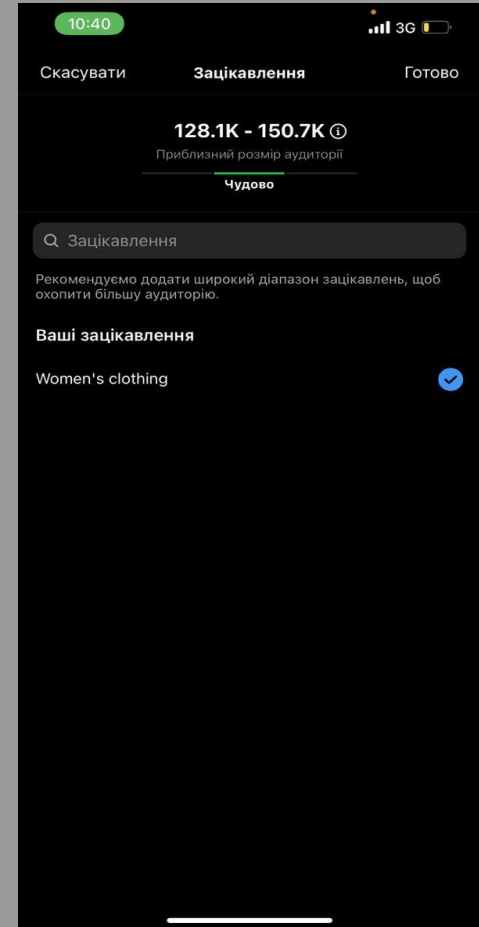


# 7. Рекламна стратегія

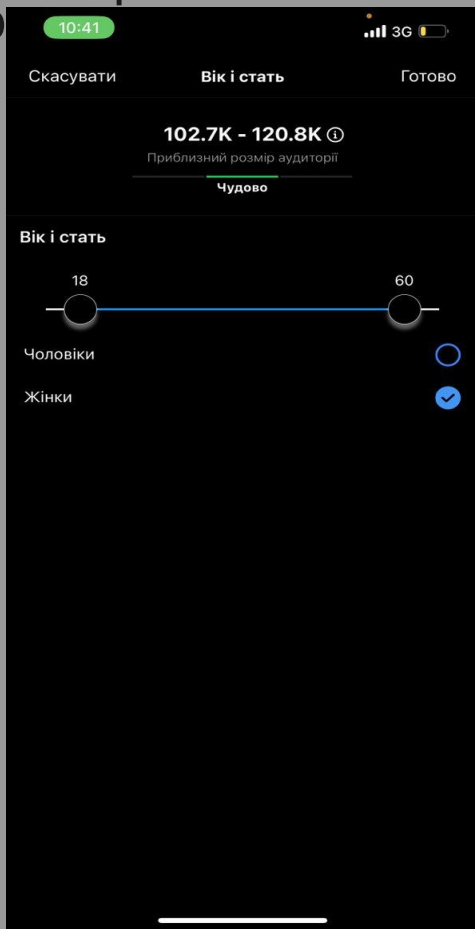


*Назва "Загальна аудиторія"*

*Вибираємо зацікавлення*

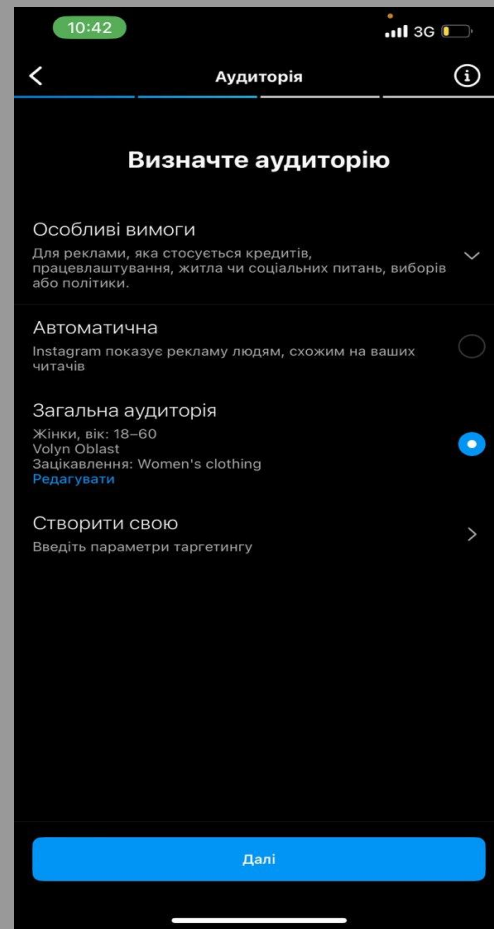


# 7. Рекламна стр

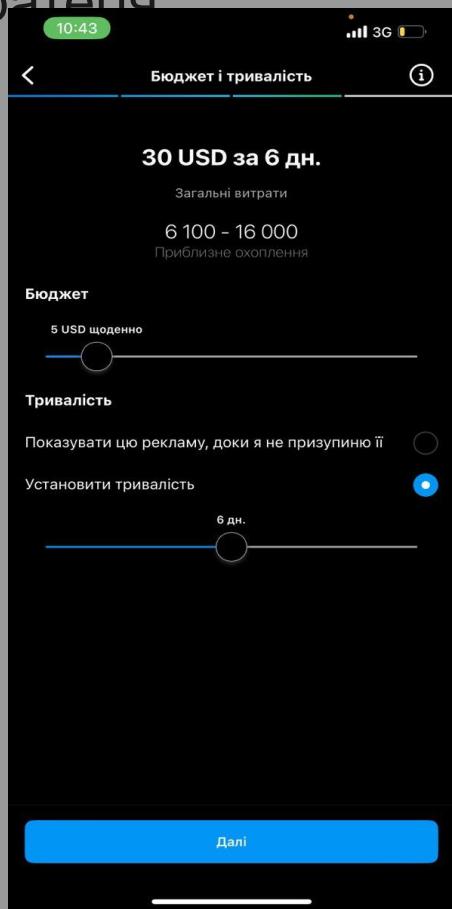


*Вибрала геолокацію,  
та встановила вік*

*Визначила аудиторію  
"Загальна"*

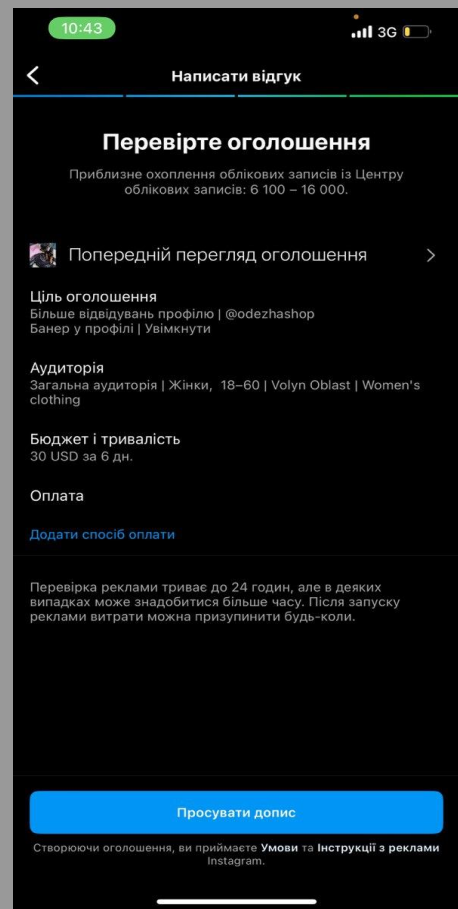


# 7. Рекламна стратегія



*Встановлюємо бюджет і тривалість реклами*

*Перевіряємо і просуваємо допис*



## 7. Рекламна стратегія.

*Так як проект новий, знаходиться на стадії розвитку органічного просування буде недостатньо, щоб отримати бажаний результат. Я пропоную запустити таргетовану рекламу у тестувальному режимі, через кнопку просувати. Також для рекламної кампанії (у рекламі та описі виробів одягу) пропоную скористатись послугами мікроблогера. Це допоможе прорекламувати та оцінити експертно продукцію.*

## 7.Рекламна стратегія

**Висновок:**

*Так як проект новий, знаходиться на стадії розвитку органічного просування буде недостатньо, щоб отримати бажаний результат. Я пропоную скористатись таргетингом у тестувальному режимі, через кнопку просувати. Також для рекламної кампанії (у рекламі та описі виробів одягу) пропоную скористатись послугами мікроблогера. Це допоможе прорекламувати та оцінити експертно продукцію.*



## 8.Бюджет.

### *Бюджет постійних витрат на місяць.*

<i>Назва</i>	<i>Кількість</i>	<i>Вартість</i>
<i>Підписка на платформу графічного дизайну Canva</i>	<i>1</i>	<i>333.3 грн</i>
<i>Бюджет на запуск таргетингу в тестувальному режимі</i>	<i>1</i>	<i>6000 грн</i>
<i>Оплата послуг мікроблогера</i>	<i>1</i>	<i>5000 грн</i>
<i>Загалом</i>		<i>11333.3грн</i>

*\*Річна підписка на платформу графічного дизайну - 4000 грн.*

## 8.Бюджет.

*Висновок:*



*Так як магазин знаходиться на стадії розвитку, потрібно правильно розрахувати бюджет. В основному направити на розвиток якісного контенту, з метою збільшення охоплення аудиторії, а також почати запускати, в тестовому режимі таргетинг та інфлюенс.*

## 9. План дій на перший місяць. Очікувані результати.

*Отримати  
охоплення  
аудиторії -150  
за місяць*

*Збільшити  
кількість  
підписників-до  
50*

*Збільшити  
рівень  
залученості на  
10%*

*Налагодити  
виконання  
якісного  
контенту*

*Почати  
отримувати 20  
заявок у директ*

*Отримувати  
50% конверсій*

## 9. План дій на перший місяць.

- Відкоректувати, відносно зробленому аналізу, профіль;
- Залучити підписників до обговорення для аналізу тем, які цікавлять аудиторію, та взяти ідеї для тем і публікацій;
- Зосередитись на виготовленні якісного контенту, який відповідає напрямку проекту(4-5 публікацій на день);
- Зробити аналіз, який контент викликає більше реакцій та збільшити його кількість.
- Почати користуватись інфлюенс рекламою.та запустити таргет у тестовому режимі;
- Почати отримувати зворотній зв'язок у директ.

## 9. План дій на перший місяць. Очікувані витрати.

*Я планую зробити підписку на платформу графічного дизайну Canva, на стрімінгову платформу SoundCloud. Вартість цієї підписки 640 грн.*

*Все детально проаналізувавши і розрахувавши, можна зробити висновок. Для роботи є все, обрана концепція, намічений план та поставлені цілі.*

## Загальний висновок:

*Проект має хороші перспективи для розвитку на платформі Instagram. Мета - це правильно подавати контент, аби зробити його цікавим, доступним для підписників.*

*Враховуючи те, що сторінка магазину перебуває на початковій стадії розвитку, потрібно зосередитись на правильних діях, які збільшать охоплення аудиторії. На знайомстві цікавим контентом. Також підписники дуже активно реагують на практики залучення, знижки та цікаві пропозиції.*

*Потрібно враховувати велику кількість конкурентів даного напрямку, продукувати конкурентоспроможний контент. Грамотно поєднувати і відкоригувати рубрики у контент-плані, аби публікації були цікавими і не перенасиченим.*

*ГОЛОВНЕ: Дотримуватись наміченої стратегії, аналізувати результати, скореговувати недоліки, спираючись на пророблену роботу.*