

***Товари для
дому***

Про проект

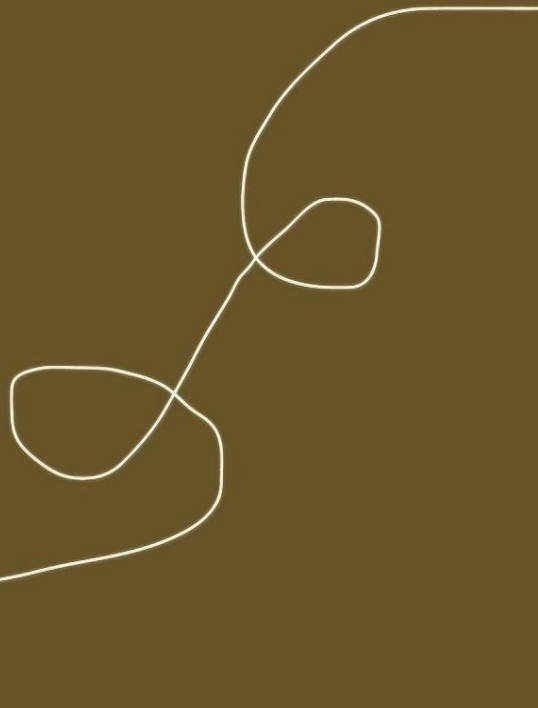
Проект "Товари для дому" - це комплекс заходів, спрямованих на просування інстаграм-магазину з метою:

- збільшити впізнаваність**
- збільшити кількість підписників**
- залучити активну аудиторію**

Візуал

Створення візуалу профілю

- Аналіз проблем
- Аналіз конкурентів
- Цільова аудиторія
- Фірмові кольори
- Пости та “актуальні”

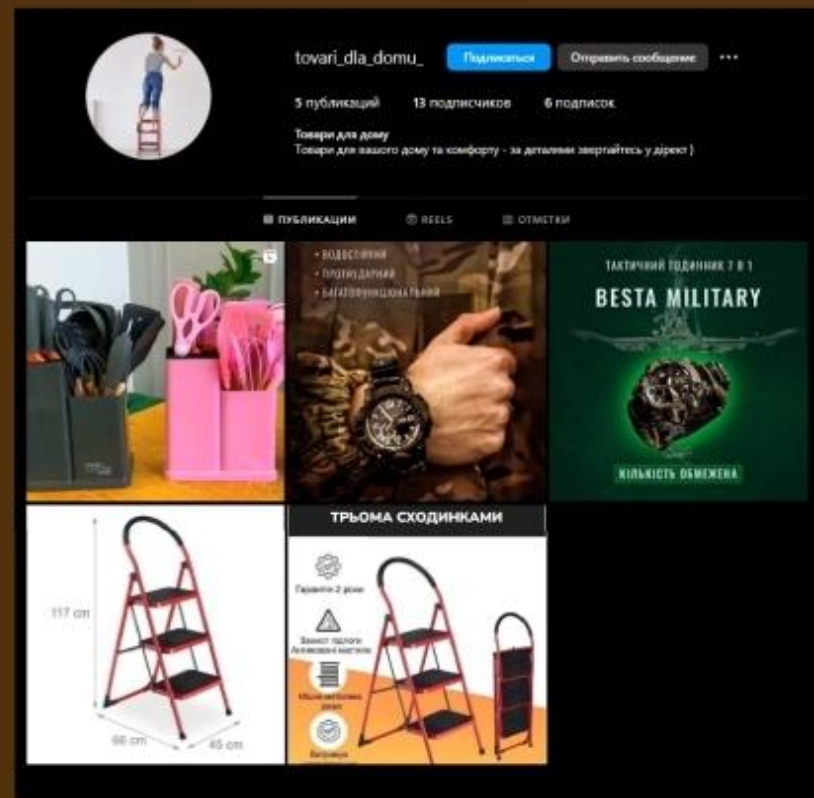


***Аналіз
сторінки
магазину***

Профіль клієнта

Розкладемо на головні частини:

- Назва інтернет-магазину
- Фото профілю
- Шапка профілю
- Візуал
- Актуальні
- Текст до постів



Назва інтернет-магазину

Плюси:

- + Простота та зрозумілість: назва прямо вказує на те, що магазин спеціалізується на продажі товарів для дому, що може залучити цільову аудиторію.
- + Ключові слова: наявність ключових слів у назві може сприяти кращому розміщенню магазину у пошукових системах, що допоможе покупцям знаходити його легше.

tovari_dla_domu_

5 публикацій 13 по

Товари для дому
Товари для вашого дому та

Назва інтернет-магазину

Мінуси:

tovari_dla_domu_

5 публикацій 13 по

Товари для дому
Товари для вашого дому та

-Неспецифічність: назва "tovari_dla_domu_" не вказує на конкретні товарні категорії. Це може збентежити деяких покупців, які шукають щось конкретне, і може втратити конкурентну перевагу у порівнянні з магазинами, які спеціалізуються на певних товарах для дому (наприклад, меблі, побутова техніка тощо).

-Недостатня унікальність: назва здається досить загальною, що може зробити її менш запам'ятовуваною серед інших інтернет-магазинів.

Краще замінити на:

- 1. domovita**
- 2. harmonic.home**
- 3. homely.com**

Або:

Створити назву
використовуючи ініціали
засновника. Наприклад:

Горлаков Ілля
Константинович

- 1. GIK**
- 2. gk.home**
- 3. ІКС.Hub**

Фото профілю



Перше, що кидається в очі, це неоригінальність. Фото не відображає ніяких особистих цінностей магазину, ніяких фірмових кольорів чи деталей. Дивлячись на таке фото, скоріш за все, користувачі придуть до висновку, що магазин несерйозний, та явно програє на фоні конкурентів.

Потрібно зазначити, що фото належить іншому магазину, тому також були порушені авторські права.

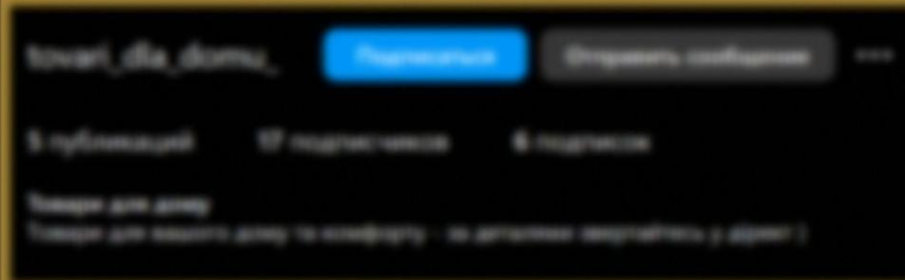
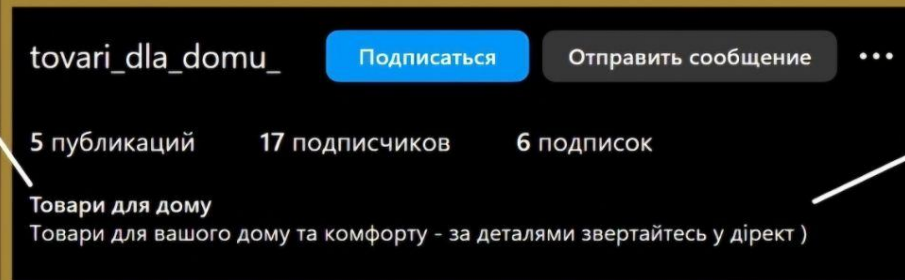
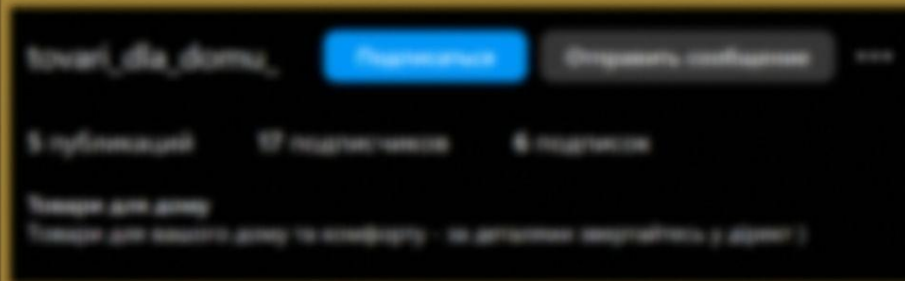
Краще замінити на:



*ці, та наступні фото матеріали використовуються лише для прикладу

Шапка профілю

+ одразу
можна
зрозуміти,
які
конкретно
товари в
цьому
магазині



АЛЕ абсолютна
непрофесійність
Шапка профілю
взагалі не
викликає довіри

Проаналізуємо профілі конкурентів

1.

[pan_gospodar](#) [Подписаться](#) [Отправить сообщение](#) [...](#)

128 публикаций

16,9 тыс. подписчиков

2 подписок

ТОВАРИ ДЛЯ ДОМУ

- «Працюємо офіційно .
- «Сучасні та практичні аксесуари для дому.
- «Безкоштовна доставка від 1500 грн.
- «Доставка НП та Укрпошта ;
- «Є післяплата;

ВІДГУКИ 2

БЛОГЕРИ

ВІДГУКИ

ДОСТАВКА

ДЛЯ ДОМУ

ДЛЯ
ВАННОЇ

ДЛЯ КУХНІ

Проаналізуємо профілі конкурентів

2.



plastik_boss

Подписаться

Отправить сообщение



149 публикаций

94,7 тыс. подписчиков

0 подписок

Товари для дому та затишку 🏠

- ◆ Ми економимо Ваш час і гроші
- ◆ Полтава ua
- ◆ Купуйте українське 💙💛

🔗 www.tiktok.com/@plastik_boss?t=8hbMHemX4mU&r=1



Блогери



Меблі



Вазони



Корзини



Для кухні



Для дітей



Сушарки

Проаналізуємо профілі конкурентів

3.



mvm_my_home

Подписаться

Отправить сообщение

...

451 публикаций

53,6 тыс. подписчиков

120 подписок

ТОВАРИ ДЛЯ ДОМУ МВМ MY HOME
Магазин товаров для дома
Створюємо затишок і комфорт
📍 18 магазинів в Україні
🏠 Організація простору
Замовляй на сайті
shop.mvm.ua/?utm_source=instagram&utm_medium=social&utm_campaign=link_in_bio + 1



Органайзери



Відгуки



Магазини



Безпека



Для кухні



Для ванної



Етажерки

Проаналізуємо профілі конкурентів

ТОВАРИ ДЛЯ ДОМУ

- Працюємо офіційно .
- Сучасні та практичні аксесуари для дому.
- Безкоштовна доставка від 1500 грн.
- Доставка НП та Укрпошта ;
- Є післяплата;

Кожна з цих “шапок” доносить до можливого клієнта такі пункти:

- 1. Вказують, що конкретно продають**
- 2. Вказують свої цінності**
- 3. Вирішують проблему клієнта**
- 4. Відзначають можливі форми доставки**

Товари для дому та затишку 🏠

- ◆ Ми економимо Ваш час і гроші
- ◆ Полтава ua
- ◆ Купуйте українське 💙💛

🔗 www.tiktok.com/@plastik_boss?t=8hbMHemX4mU&r=1

ТОВАРИ ДЛЯ ДОМУ MBM MY HOME 🏠

Магазин товарів для дома

Створюємо затишок і комфорт 💚

📍 18 магазинів в Україні

🔥 Організація простору

**Що ми можемо
написати в
“шапці” профілю,
щоб наш магазин
викликав довіру
та спонукав до
покупки?**

Замінімо цей текст:

tovari_dla_domu_

Подписаться

Отправит сообщение



5 публикаций

17 подписчиков

6 подписок

Товари для дому

Товари для вашего дому та комфорту - за деталями звертайтеся у дірект)

На такий:

tovari_dla_domu_

Подписаться

Отправит сообщение



5 публикаций

17 подписчиков

6 подписок

ТОВАРИ ДЛЯ ДОМУ



Всі можливі товари для дому



Доставка по всій Україні



Надаємо гарантію на кожний товар



Працюємо кожен день

Таким чином ми змінили з такого:



tovari_dla_domu_

Подписаться

Отправить сообщение



5 публикаций

17 подписчиков

6 подписок

Товари для дому

Товари для вашого дому та комфорту - за деталями звертайтеся у дірект)

На таке:



homely.com

Подписаться

Отправить сообщение



5 публикаций

288 подписчиков

6 подписок

ТОВАРИ ДЛЯ ДОМУ



Всі можливі товари для дому



Доставка по всій Україні



Надаємо гарантію на кожний товар



Працюємо кожен день

***Цільова
аудиторія***

Цільова аудиторія

Головне

- Стать: **чоловіки та жінки**
- Вік: **від 25 до 50 років**
- Місце проживання: **Україна**
- Сімейний стан: **одинокі/подружжя/з дітьми**
- Освіта: **будь-яка**
- Професія: **будь-яка**
- Соціальний статус: **середній клас**
- Можлива мета покупки: **оздоблення та оновлення інтер'єру/вибір меблів та декоративних елементів**

Цільова аудиторія

Проблеми та потреби

- Проблеми, з якими аудиторія стикається:
 - 1. Дисбаланс між роботою та особистим життям**
 - 2. Фінансові труднощі**
 - 3. Проблеми в сім'ї**
 - 4. Здоров'я та фізичний стан**
 - 5. Відпочинок**
- 

Проблеми та потреби

Чого вони очікують від продукту?

1. Зручні та практичні товари для дому, які допоможуть зекономити час на побутових справах.
 2. Товари, що сприяють релаксації та відновленню енергії після робочого дня.
 3. Економічні та бюджетні варіанти товарів для дому, які відповідають обмеженому бюджету.
 4. Продукти для організації сімейних заходів та вечорів, які допоможуть зміцнити взаємовідносини в родині.
 5. Товари для збереження здоров'я.
- 

**Можливий
опис людини,
яка входить
до нашої ЦА**

Жінка прийшла з роботи, повечеряла та вирішила трошки відпочити. Зайшовши у свій Instagram, дивлячись стрічку вона побачила пост з нашого інтернет-магазину. Її зацікавив товар, якісні, професійні фото, та цікавий опис, без зайвої "води", з головною інформацією та вказанням, яку її проблему може вирішити наш товар. Вона переходить на профіль магазину, і бачить гарний візуал, шапку профілю, яка доносить всю важливу інформацію. Бачить добре оформлений профіль. Вона починає далі дивитися інші продукти, і на одному з них вона зупиняється, та розуміє, що можливо купила б його. Вона дивиться "актуальні", де бачить історію магазину та відгуки інших покупців. Це остаточно викликає в неї довіру, що призводить до покупки товару.

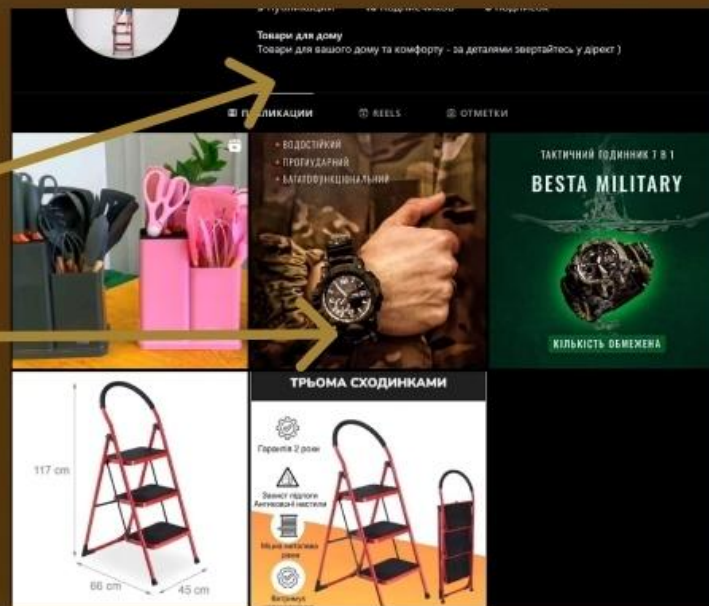
Що в цьому описі не відповідає нашому випадку?

1. Гарний візуал
2. Професійні фото
3. Цікавий опис
4. Актуальні
5. Історія магазину

Гарний візуал

Один з найголовніших пунктів візуалу — фірмовий колір. Для індивідуальності та упізнаваності магазину потрібні свої фірмові кольори, вони мають виявлятися на аватарці, в "актуальних", постах, всюди.

У нашому випадку ми бачимо повну відсутність будь-яких фірмових кольорів та розділу "актуальних"

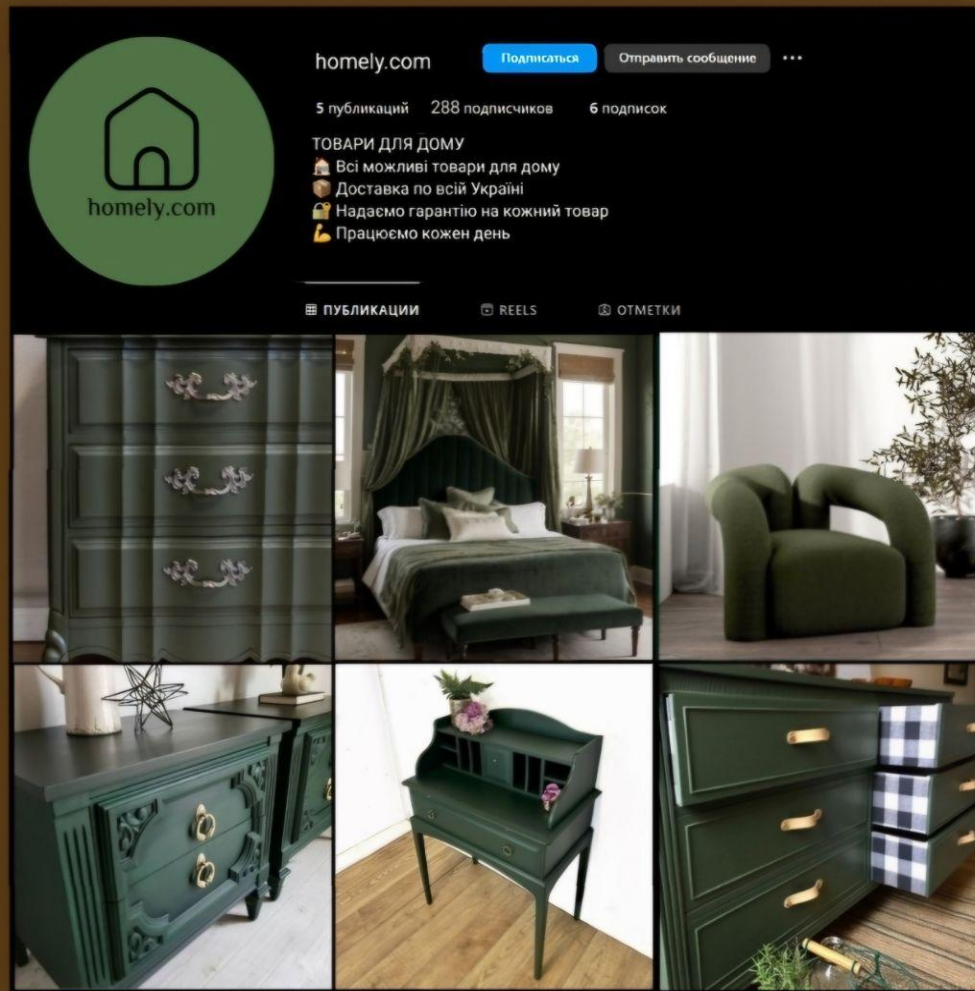


Фірмовий колір

Фірмовий колір має проявлятися всюди, тому якщо фото профілю зеленого кольору, то публікації та “актуальні” теж мають бути зеленого кольору.



**Якщо, наприклад,
додати в профіль
такі фото, то
сторінка вже
виглядає більш
привабливою для
можливих покупців.**



Пост



Можливий текст для публікації:

Оригiнальний, стильний та функціональний комод в темно-зеленому кольорі, потрібний елемент інтер'єру, який допоможе вам організувати простір у вашому домі, зекономивши час на пошук необхідних речей

Особливості:

Колір: Темно-зелений

Матеріал: Дерево

Кількість скриньок: 3

Ціна: 6500 грн

Не втрачайте можливість придбати цей чудовий комод для вашого дому! Для замовлення та отримання додаткової інформації залишайте заявку у приватні повідомлення.

Можливі хештеги:

#меблі #інтер'єр #комод #дерева #меблі #декор #новинка
#длядому

Або

використати популярний зараз формат reels, та додати такий допис:



→ Приклад обкладинки reels

Варіант допису:

Звільніть простір у своєму домі з нашим новим комодом! Він не лише стильний, але й дуже функціональний. Збережіть час та створіть затишок в своєму будинку разом з нами!

The background is a solid dark brown color. It features several overlapping squares of a lighter, golden-brown hue, creating a layered effect. White, hand-drawn style lines meander across the background, framing the central text area.

Актуальні

Що повинно бути в розділу “актуальні”

1. **Товари:** відео з оглядами на нові товари та послуги.
2. **Акції та розпродажі:** інформація про поточні знижки, спеціальні пропозиції та розіграші.
3. **Лімітовані пропозиції:** лімітовані товари, акції, розпродажі і т.і.
4. **Оновлення асортименту:** повернення популярних товарів або введення нових у продаж.
5. **Рекомендації та поради:** цікаві факти, поради та ідеї щодо використання товарів.
6. **Відгуки клієнтів:** публікації з позитивними відгуками та фото наших задоволених клієнтів.
7. **За кадром:** огляди роботи магазину, фото та відео “за лаштунками” нашого бізнесу.
8. **Зворотній зв'язок:** запитання до аудиторії, опитування, тести.
9. **Сторітелінг:** історія створення магазину.
10. **Події та участь:** інформація про будь-які майбутні події, які будуть реалізовані найближчим часом.

Сторітейлінг

- це стратегічний підхід до розповіді історії, з використанням візуальних та текстових елементів, що сприяє залученню лояльної аудиторії, та створюючи емоційний зв'язок з нею. Він дозволяє власникам брендів ефективно просувати свої цінності, та унікальну місію. Ефективне використання сторітелінгу дозволяє брендам не лише привертати увагу, але й побудувати довгострокові стосунки зі своєю аудиторією, збільшуючи її прихильність.

Головні пункти створення сторітелінгу

- 1. Зона комфорту:** як жили “до”?
- 2. Поштовх до дій:** що підштовхнуло створити свій бізнес?
- 3. Шлях:** проблеми з якими зіткнулися, емоції, переживання.
- 4. Перші результати:** перші клієнти, відгуки, емоції та збільшення мотивації.
- 5. Результат на сьогоднішній день:** на якому рівні бізнес та емоції зараз.
- 6. Цілі на майбутнє:** до чого прагне магазин в теперешній час.