

The Fashion Channel



Покумина
Кропотин
Мыльникова
Попов Д.
Долдина
Мальцев
Антипина

Причины низкой конкурентоспособности канала:

- Отсутствие сегментации
- Появление конкурентных программ



Цель: повышение конкурентоспособности
канала путём сегментации аудитории



Сегментация по возрасту – 1


Риски:

- Снижение интереса рекламодателей
- Использование большого количества каналов рекламы

Выгоды:

- ✓ Сохраняем большую часть уже существующей аудитории
- ✓ Отсутствие издержек на программирование канала





Demographic (18-34)

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
CPM \$	1.8	3.5	2.5
Rating %	1.2	0.8	1.2
TR \$ mln	331	405	428
TC \$ mln	236	253	259
Net Income \$ mln	95	151	169

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
CPM \$	1.8	3.5	2.5
Rating %	1.2	0.8	1.2
TR \$ mln	331	405	428
TC \$ mln	236	253	259
Net Income \$ mln	95	151	169

Приверженцы моды – 2

Риски:

- Потеряем большое количество зрителей
- Потеря ЦА может привести к катастрофическим последствиям

Выгоды:

- ✓ Высокая покупательская способность сегмента
- ✓ Повышение интереса рекламодателей





Fashionistas

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
CPM \$	1.8	3.5	2.5
Rating %	1.2	0.8	1.2
TR \$ mln	331	405	428
TC \$ mln	236	253	259
Net Income \$ mln	95	151	169

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
CPM \$	1.8	3.5	2.5
Rating %	1.2	0.8	1.2
TR \$ mln	331	405	428
TC \$ mln	236	253	259
Net Income \$ mln	95	151	169

Покупатели и приверженцы моды – 3

Риски:

- Потеряем большое количество зрителей
- Потеря ЦА может привести к катастрофическим последствиям

Выгоды:

- ✓ Самый большой охват аудитории (50%)
- ✓ ЦА интересна для рекламодателей





Fashionistas and Shoppers

Scenario 1 Scenario 2 Scenario 3

CPM \$	1.8	3.5	2.5
Rating %	1.2	0.8	1.2
TR \$ mln	331	405	428
TC \$ mln	236	253	259
Net Income \$ mln	95	151	169

A woman with blonde, curly hair is captured in a dynamic pose, wearing a vibrant red, sleeveless, floor-length dress with a large, ruffled collar. She is standing in front of a grand, classical stone building with multiple windows and a central arched doorway. The scene is set outdoors, with a potted plant visible to the right. The overall aesthetic is elegant and cinematic.

Fashionistas and Shoppers

Коммуникационные потоки

- Глянцевые издания
- Fashion events
- Co-branding



Спасибо за внимание



Приложение 1

Ad Revenue Calculator	Current	2007 Base	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
TV HH	110000000	110000000	110000000	110000000	110000000
Average Rating	1	1	1,2	0,8	1,2
Average Viewers (thousand)	1100	1100	1320	880	1320
Average CPMa	2	1,8	1,8	3,5	2,5
Average Revenue/ Ad Minuteb	2200	1980	2376	3080	3300
Ad Minutes/Week	2016	2016	2016	2016	2016
Weeks/Year	52	52	52	52	52
Ad Revenue/Year (\$)	230630400	207567360	249080832	322882560	345945600
Incremental Programming Expense (\$)	-	-	-	15000000	20000000

Приложение 2

	Current	2007 Base	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Revenue					
Ad Sales (\$)	230630400	207567360	249080832	322882560	345945600
Affiliate Fees (\$)	80000000	81600000	81600000	81600000	81600000
Total Revenue (\$)	310630400	289167360	330680832	404482560	427545600
Expenses (\$)					
Cost of Operations (\$)	70000000	72100000	72100000	72100000	72100000
Cost of Programming (\$)	55000000	55000000	55000000	70000000	75000000
Ad Sales Commissions (\$)	6918912	6227020,8	7472425	9686476,8	10378368
Marketing & Advertising (\$)	45000000	60000000	60000000	60000000	60000000
SGA (\$)	40000000	41200000	41200000	41200000	41200000
Total Expense (\$)	216918912	234527020,8	235772425	252986477	258678368
Net Income (\$)	93711488	54640339,2	94908407	151496083	168867232
Margin (%)	30,16816384	18,89574923	28,70091	37,454293	39,496894