



Описание программного продукта

МАРКЕТИНГ ПРОГРАММНЫХ
ПРОДУКТОВ И УСЛУГ



SPOTIFY – УСЛУГА

Краткий экскурс

Spotify – интернет-сервис потокового аудио (стриминговый), позволяющий легально и бесплатно прослушивать музыкальные композиции, аудиокниги и подкасты, не скачивая их на устройство. На сервис приходится более 36 % мирового аудиостриминга, он доступен в Америке, во всех странах Европы, некоторых странах Азии и Африки, в Австралии и Новой Зеландии.



ВЫГОДА АРТИСТА

- 248 млн потенциальных слушателей

Общее количество ежемесячных слушателей Spotify до сентября 2020 года составляет 248 млн человек. Из них 113 млн человек купили Премиум-доступ к сервису.

- Случайные новые фанаты

Более 70 % прослушиваний музыки происходит через плейлисты, а не по поисковому запросу или со страницы артиста.

- Spotify for Artists

Spotify for Artists позволяет управлять профилем, получать глубокие данные о музыке и аудитории, предлагать музыку в плейлисты, а также выделять ключевые песни, концерты и плейлисты с помощью функции Artist Pick.





ВЫГОДА СЛУШАТЕЛЯ

Разные варианты подписки, включая бесплатную

Да, пользоваться Spotify можно абсолютно бесплатно без Premium-подписки. Правда, из-за этого появляются ограничения, которых нет в платной версии.

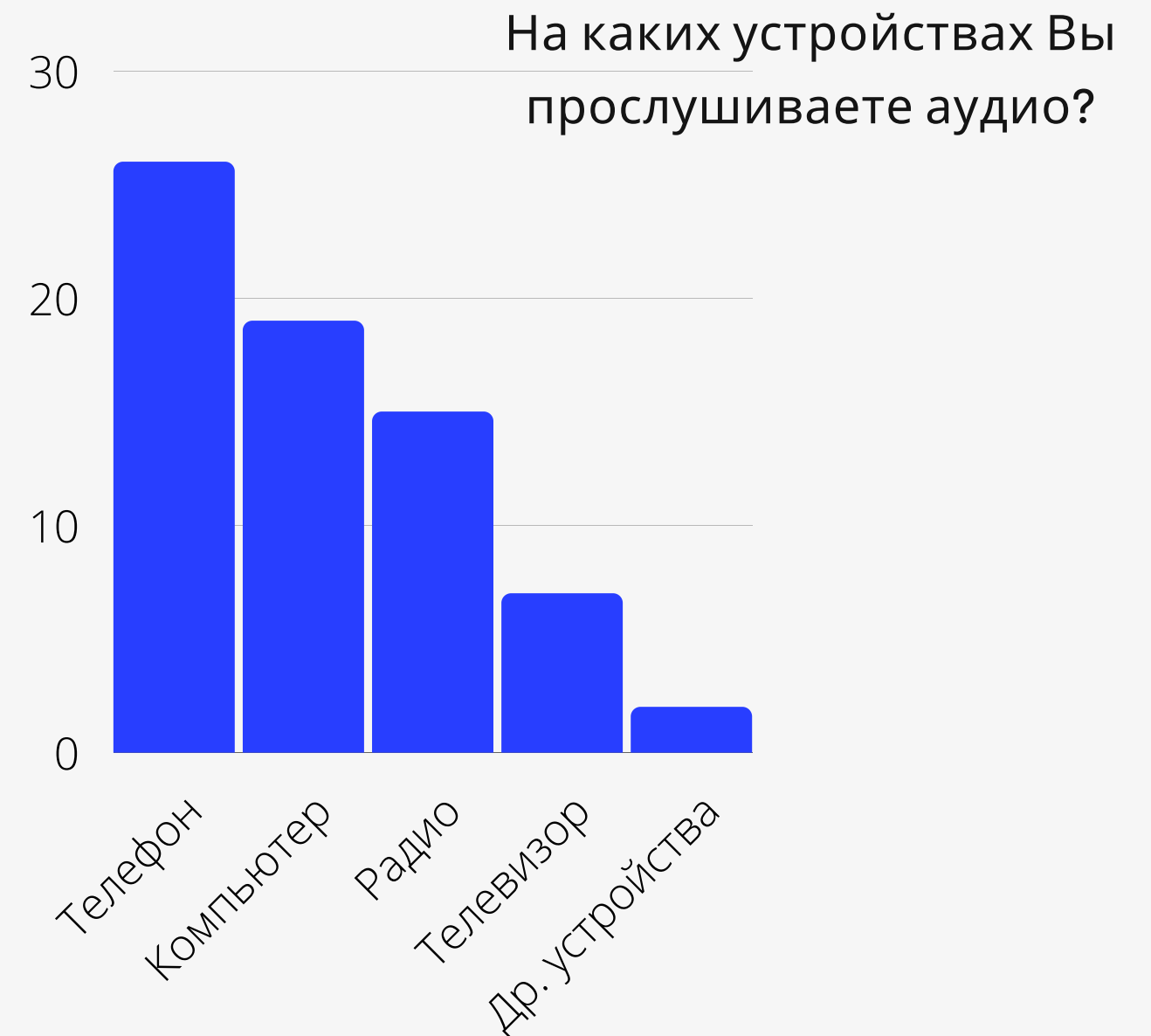
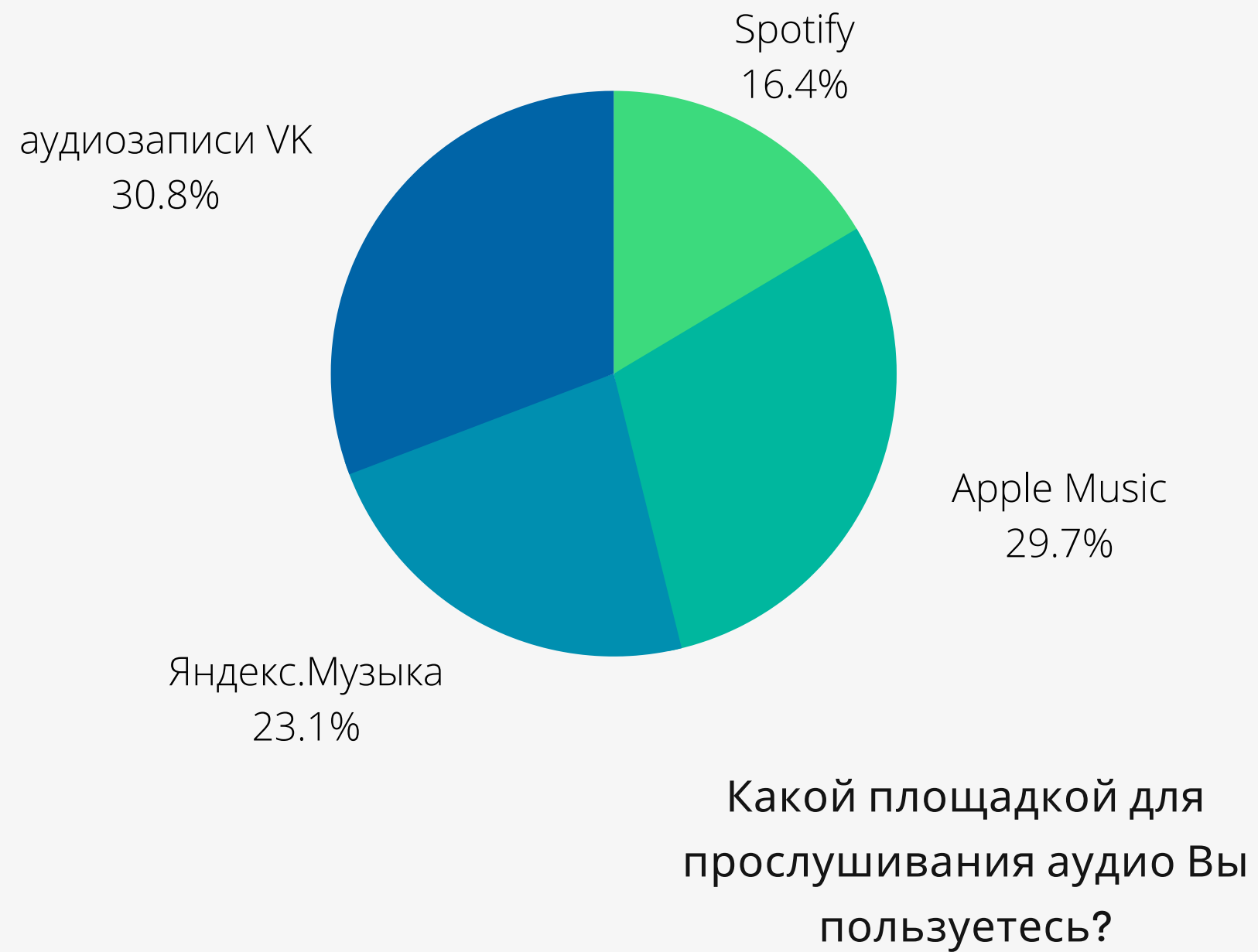
Удобство

Слушаешь музыку на улице со смартфона, заходишь домой и просто переключаешь на ноутбук песню, на которой ты остановился.

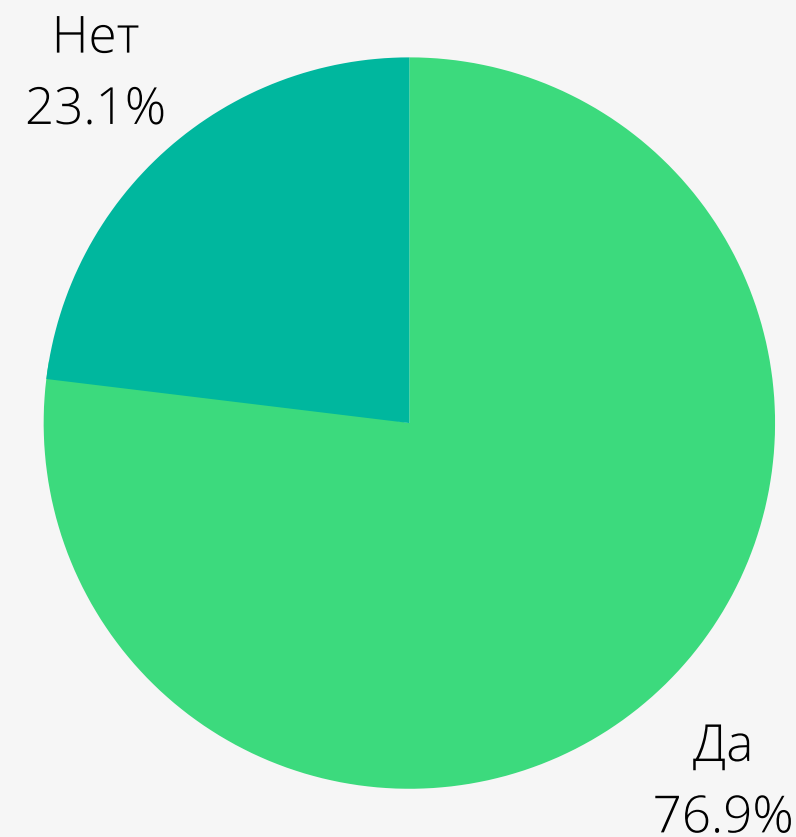
Discover Weekly и Release Radar

Каждый понедельник Spotify присылает 30 треков, которые, по мнению алгоритмов, должны тебе понравиться.

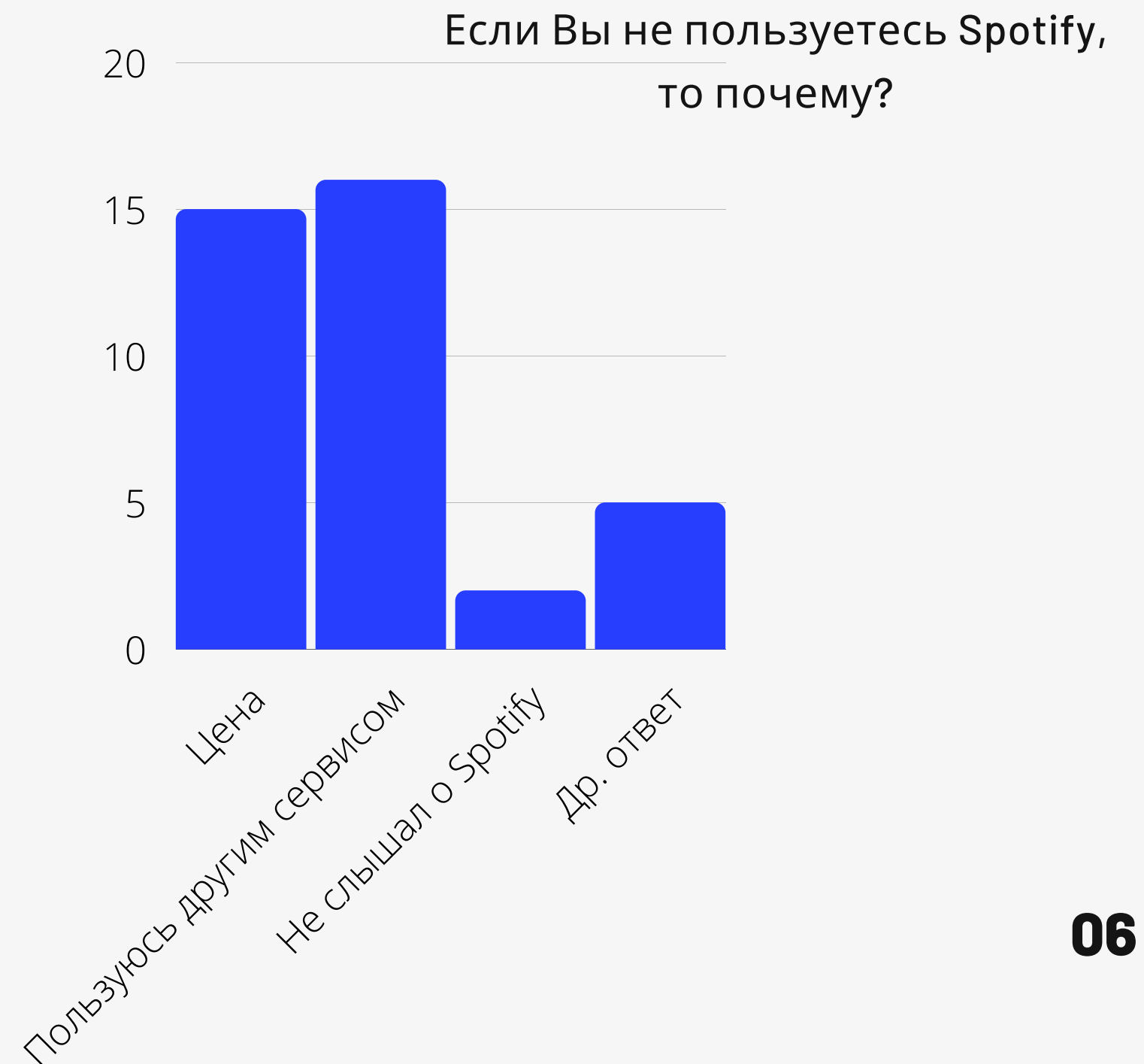
МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ



МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ



Заходили ли Вы когда-нибудь на
сайт Spotify?





Мысли о Spotify

"Для меня Spotify даже не является необходимым злом. Это помогает мне делать то, что я хочу."

Ed Sheeran

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Миллениалы

По данным Spotify, 72% пользователей – миллениалы, кроме того, Statista сообщает, что 26% пользователей Spotify находятся в возрасте от 18 до 24 лет.

Активные люди

Spotify рассматривает прослушивание музыки как опыт, который может сочетаться с другими видами деятельности, такими как выполнение домашних заданий, тренировки, вечеринки и общение с другими людьми.

Жители США и Великобритании

Это области с относительно похожими культурами, что означает, что учащиеся, как правило, имеют доступ к одним и тем же типам технологий, хотят одних и тех же вещей в настройке продуктов и имеют приличную покупательную способность через своих родителей.

Молодые профессионалы

Это те люди, которые видели, как Spotify вышла на рынок в то время, когда они были студентами

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

- Apple

Преимущество Apple перед Spotify заключается в ее бесшовной интеграции с Siri, цифровым помощником Apple, и ее способности смешивать личные музыкальные файлы с потоковыми. Однако, в отличие от Spotify, Apple не предлагает бесплатный уровень поддержки рекламы, и именно здесь Spotify оставляет конкурентов в пыли с 248 миллионами объединенных пользователей по всему миру.

- Amazon

Amazon Music Unlimited доступен со скидкой для участников Amazon Prime (156 миллионов человек по всему миру). Еще одно преимущество, которое он предлагает, - это безупречная интеграция с Alexa и Echo, проприетарными устройствами Amazon assistant.

- Resso

Этот китайский потоковый сервис отличается от конкурентов тем, что больше фокусируется на социальных аспектах прослушивания музыки, таких как синхронизация коротких видеоклипов с песнями, обмен плейлистами и комментирование отдельных треков. Кроме того, сервис предлагает тексты песен в режиме реального времени для своего каталога песен.

МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ

1. Freemium

Сервис предлагает бесплатный функционал: прослушивание музыки, поиск музыки, доступ к плейлистам, прослушивание из в случайном порядке, переход к следующей композиции в очереди (не более 6 раз в час). Подписки предлагают расширенный функционал: убирают рекламу, снимают ограничение на пропуск композиций в час, позволяют сохранять для прослушивания в офлайн-режиме и т.д.

2. Совместные подписки:

- Пакет «Семейный» (Family), позволяющий пользоваться одной учетной записью 5 пользователям за 1.5 от основной цены.
- Пакет «Студенческий» (Student), предназначенный для учащихся вузов США и некоторых других стран.
- Пакет «Для двоих», позволяющий пользоваться одной учетной записью 2 пользователям за 1.3 от основной цены.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Premium

Рассмотрим ценовую политику для целевой аудитории: США (Поколение-X). WTP для покупателей услуг Spotify составляет \$10,04, и это почти полностью совпадает со стоимостью их основного премиального плана (\$9,99 в месяц).

Пакет «Студенческий»

Большинству студентов меньше 25 лет, но они готовы платить вдвое больше того, что с них берут сейчас. Здесь дело в подходе к привлечению и удержанию клиентов. Компания хочет получить клиентов, пока они молоды. С развитием их вовлеченности желание перейти конкурентам после завершения обучения уменьшится, а цена к этому времени будет уже другая.

Пакет «Семейный»

Низкий ценовой порог приносит новых людей, а пакет «Семейный», как показывает отчет, помогает уменьшить отток клиентской базы. Также одной из причин низкой цены стала ценовая политика Apple, которые первыми установили низкую цену на подписку подобного типа.

ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГИ

Увеличить число пользователей 18 – 25 лет

Добиться этого можно путем заключения партнерских программ с университетами и колледжами искусств: начать внедрять подписки по сниженным ценам для студентов выбранных учебных заведений.

Выбрать амбассадоров бренда

Таким образом можно будет увеличить кол-во пользователей за счет аудитории популярного посла бренда.

Партнерские программы с ресторанами и магазинами

Такие организации могут например использовать фирменную аппаратуру для воспроизведения музыки и размещать логотипы Spotify внутри своих заведений, с подписями об использовании сервиса.



ВЫБОР КАНАЛОВ ДОСТАВКИ

App Store и Play Market

Фактически любая компания или человек, что пишут программы для смартфонов на iOS или Android, ограничены официальными магазинами приложений.

Платные подписки

Spotify использует систему подписок, вся монетизации происходит практически напрямую через оплату подписки в приложении Spotify.





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Пишите нам на devuladblr@gmail.com по
вопросам и комментариям.