# Księgarnia internetowa «Drzewo wiedzy»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **[1] Problem**   * Zmniejszenie wartości czytania * Drogie książki * Długie wyszukiwanie książek * Niski popyt na produkty drukowane | **[4] Rozwiązanie**   * Wzbudzić zaufanie wśród kupujących * Rabaty i kupony przy rejestracji, przy zamówieniu od określonej kwoty, darmowa wysyłka od określonej kwoty; za zaproszenie znajomych i recenzje * Wygodny i przejrzysty interfejs strony internetowej * Kwestionariusz dla klientów, dla indywidualnego wyboru książek | **[3] Propozycja wartości dla klienta**  Niskie ceny odnośnie offline sklepów, szybka bezkontaktowa dostawa w ciagu jednego dnia, kupony i specjalne oferty dla stalych klientów  Kompilacja książek według zainteresowań, stała komunikacja z menedżerami | | **[9] Przewaga konkurencyjna**   * szybka i bezpłatna bezkontaktowa dostawa * aplikacja mobilna, która pomaga kupować w dowolnym miejscu, otrzymywać rabaty i brać udział w ekskluzywnych promocjach * Indywidualny wybór książek, które mogą zainteresować klienta, na podstawie jego wcześniejszego wyboru książek i wypełnionego kwestionariusza * Organizowanie wystaw * Organizacje kół kreatywnych * Klub recytatorów * Prowadzenie konkursów i quizów | **[2] Segmenty klientów**    Dzieci w wieku przedszkolnym, uczniowie, studenty, pracujący ludzie, emeryci |
| **[8] Kluczowe wskaźniki**   * Średni paragon * Wielkość sprzedaży * Zamówienia nowych klientów * Dochód na jednego człowieka | **[5] Kanały dotarcia do klientów**  Strona internetowa w facebook, twitter, instagram z recenzjami i wiadomościami. Konsultantami przez email, telefon;  **Plan akcji marketingowych:**    Integralność treści na stronie internetowej. Jednolity styl prezentacji sklepu, popularyzacja logo sklepu.Proponowanie produktu przez informację w social mediach, przez reklamy bloggerów. Stosowanie dowodów przez pokazanie klientom, że produkt jest warty uwagi (kommentarzy i recenzje)   * Kategorii “polecane” od różnych autorów * szybka i bezpłatna bezkontaktowa dostawa w 24 godziny * szybka komunikacja z klientem |
| **[7] Struktura kosztów**   * Wynajem magazynu * Zakup towarów * Logistyka * Przechowywanie * Dostawa * Marketing * Pensja (wyplaty, wynagrodzenie) * Podatki | | | **[6] Źródła przychodów (model biznesowy)**   * Pełna płatność z góry przed dostawą * Sprzedaż nadwyżek * Sprzedaż większej ilości towaru po niższej cene | | |