

ПОВЕСТКА ДНЯ

Аналитические данные за прошлый год

Анализ продаж

Анализ
конкурентной
ситуации

SWOT – анализ

Отдельный день –
встреча до 3 часов

Работа с коллекцией Home

Общая концепция

Стратегия продвижения

30 мин

Бюджет

Согласование

40 мин

Маркетинговое планирование на 2025

Маркетплейсы

Узнаваемость бренда

Сайт

Социальные сети

Тренды в

маркетинге(съемки+
двигатели бренда)

1 час

МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГ

ПЛАНИРОВАНИЕ

ПЛАНИРОВАНИЕ

ПЛАНИРОВАНИЕ

ПЛАНИРОВАНИЕ



Планирование отдела маркетинга на
2025

ВНЕСЕНИЕ



ИЗМЕНЕНИЙ

Миссия бренда

Миссия Zhakko:

В Zhakko мы создаем одежду, которая подчеркивает естественную красоту современной женщины, поддерживая её баланс между карьерой, семьей и личными амбициями. Наш бренд ориентирован на женщин в возрасте 25–45 лет — успешных профессионалов, заботливых мам в декрете и активных представительниц рабочего мира, для которых комфорт, высокое качество, стиль и осознанное потребление являются неотъемлемыми ценностями.

Мы уверены, что каждая женщина заслуживает быть в центре внимания, ощущать постоянную поддержку и уют в повседневной жизни. Наша коллекция представляет базовые, стильные и эстетически красивые изделия, выполненные из высококачественных материалов. Мы создаем вещи, которые легко комбинируются между собой, формируя готовые капсульные коллекции, превращающие ежедневный гардероб в ритуал самоуважения и заботы о себе.



Совмещая стиль с функциональностью, мы помогаем каждой женщине раскрыть свою индивидуальность и подчеркнуть уникальность в каждом моменте жизни. Zhakko — бренд, построенный вокруг женщин, где каждая вещь воплощает историю любви, заботы и стремления к гармонии.

Производство на собственной фабрике гарантирует контроль качества и технологическую уникальность, отражающую эстетику повседневной жизни женщины. Каждая вещь должна дарить покупательнице уют, уверенность и вдохновение, позволяя замедлиться и наслаждаться моментами жизни.

Патетичный вариант:

«В Zhakko мы создаем одежду, которая становится мягким объятием для каждой женщины, наполняя её жизнь теплом, уютом и искренней заботой.

Мы посвящаем наше творчество женщинам, совмещающим амбициозную карьеру, заботу о семье и стремление к личной гармонии. Для нас каждая женщина — источник вдохновения, достойная чувствовать себя уверенно, красиво и любимой в каждом мгновении своего дня.

Наши коллекции — это не просто базовые и стильные вещи, созданные из высококачественных материалов. Это тщательно сплетенные капсульные коллекции, где каждая деталь рассказывает историю заботы и нежности.

Мы уверены, что каждый стежок сделанный с любовью способен подарить ощущение мягкого тепла, поэтому каждая комбинация одежды Zhakko превращает повседневность в ритуал самоуважения и внутренней гармонии.

Zhakko — бренд, построенный вокруг женщин. Мы создаем каждую вещь так, чтобы она стала отражением вашей индивидуальности и естественной красоты Zhakko это тихое напоминание о том, что вы достойны быть настоящей, сиять и чувствовать любовь в каждом дне.

ПРОФИЛЬ КЛИЕНТА



- **Профиль аудитории:**
Женщины в возрасте от 25 до 45 лет, ценящие базовые минималистичные вещи, осознанное потребление и высокое качество.
- **Потребности аудитории:**
Ищут функциональную и элегантную одежду, которая подходит как для работы, так и для отдыха.

Анализ бренда и подготовка (отправная точка А)

Цель:

Определить текущее положение Zhakko на рынке и сформировать стратегическую базу для последующего планирования и анализа.

Сбор данных



Краткое определение ключевых целей на год. Повестка

Маркетплейсы и контент

Цель: способствовать положительному росту продаж через маркетплейсы за счёт качественного контента.

Задачи:

1. Внедрение инструментов, повышающих доверие и стимулирующих повторные покупки.
2. Оптимизация контента карточек товаров (описаний, фото, видео).

Запуск продаж через сайт

Цель: создать удобный и эффективный канал для прямых продаж.

Задачи:

1. Разработка удобного UX/UI, качественного контента и SEO-оптимизированных страниц.
2. Работа над созданием приложения
3. Интеграция CRM-поддержки для повышения лояльности и повторных покупок.

3

Продвижение новых коллекций

Цель: Маркетинговое сопровождение от стратегии до реализации запуска каждой новой коллекции.

Задачи:

Организация фотосессий, видеороликов, создание Reels для весенне-летних и осенне-зимних коллекций.

4

Digital и PR-компании

Цель: Повышение узнаваемости бренда через цифровые каналы и партнерские проекты.

Задачи:

Таргетированная и медийная реклама.

Работа с блогерами и организация мероприятий/корпоративных событий.

5

Развитие социальных сетей

Цель: Продолжение и укрепление формирования уникального бренд-месседжа, отражающего философию осознанного потребления.

Задачи:

Повышение вовлечённости аудитории. Создание контента, который укрепит имидж и повысит узнаваемость бренда.

A woman with dark hair tied back, wearing a mustard yellow ribbed sweater with floral details and high-waisted blue jeans, is posing with her hands behind her head. She is standing in a room with wooden furniture and a red floor. The entire scene is framed within a large circle. The background of the slide is a light beige color with a repeating pattern of the word 'ДЕТАЛЬ' in a light grey font.

Д е т а л ь н ы й п л а н п о к а н а л а м и и н с т р у м е н т а м п р о д а ж н а 2025

Маркетплейсы



WILDBERRIS

Текущая ситуация: Флагманский канал продаж. Высокие продажи и большая аудитория.

Цель: использовать платформу для усиления имиджа бренда.

Инструменты и тактики:

- Оптимизация карточек товаров:
- Дополнять описания акцентом на историю бренда (собственное производство, уникальные технологии).
- Использование профессиональных фото и видео + добавить креатив (стилистические ролики, закулисные съемки, демонстрация производства).
- Эксклюзивные коллекционные лоты:
- Запуск лимитированных выпусков с обратным отсчетом для стимулирования интереса.
- Запуск и раскрутка приложения Вайбс, тестирование разного формата контента (обзоры, производство, сериал с сотрудниками, стиль, распаковки, ролики от карманных блогеров и тд)

Работа с аудиторией:

- Запуск UGC-кампаний, сбор отзывов клиентов, использование инфографики с красивыми отзывами блогеров.

Ozon и Яндекс Маркет

Текущая ситуация:

Продажи ниже ожидаемых, присутствует высокий потенциал для роста.

Инструменты и тактики:

Оптимизация карточек товаров:

- Подробные описания с акцентом на уникальные технологические процессы.
- Видеообзоры, демонстрирующие качество ткани и пошива.
- Дублирование контента с вб в карточки товаров

Таргетированная (Внешняя) реклама для Маркетплейсов

Цель: Привлечение трафика на конкретные карточки товаров

Инструменты:

- Платформы: Яндекс.Директ, реклама в VK.
- Гибкая настройка кампаний для оптимизации затрат и повышения конверсии.

Общая работа с блогерами направленная на маркетплейсы:

- Работа над созданием отзывов
- Ведение базы самовыкупов
- ТЗ
- Контроль выполнения
- Анализ

Сайт

- **Цель:** Создание удобного канала для прямых продаж и формирования лояльного сообщества.
- **Инструменты и тактики:**

UX/UI оптимизация

Редизайн сайта с акцентом на минимализм.

Регулярное обновление дизайна каждое полугодие под новую коллекцию

Контент-маркетинг

Ведение блога с историями создания коллекций

Ведение раздела о жизни фабрики

SEO и контекстная реклама

Оптимизация страниц, SEO-ядро для карточек товаров

CRM и e-mail маркетинг

Внедрение системы для сегментации ЦА, Ретаргетинг

Оформление личного кабинета.

Программы лояльности,

Приложение - начало разработок



БРЕНД

БРЕНД

Узнаваемость

Бренда

БРЕНД

БРЕНД

БРЕНД

Партнерские проекты и коллаборации



Сотрудничество с блогерами

- Формирование собственной сети блогеров, работающих по чётко прописанным техническим заданиям.
- Ведение базы контактов и постоянное пополнение новыми партнёрами.

Коллаборации с брендами с соседних республик (поддержание стратегии ГО)

- **Поиск**, рассмотрение и анализ брендов для совместных взаимовыгодных проектов.



Социальные сети
Инст, Вайбс, тг, вк

Сильные стороны:

Хорошее начало, высокий потенциал вовлечённости.

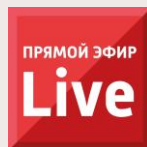
Инструменты и тактики:



Визуальный контент

Регулярное обновление ленты качественными фото и видео, демонстрирующими процесс производства, дизайн и «за кадром».

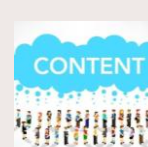
Создание роликов с короткими историями: «День из жизни Zhakko», «Премиальные ткани в действии», «Обзоры от стилиста».



Интерактивные форматы

Проведение прямых эфиров с дизайнерами и технологами, сессии вопросов и ответов.

Использование Stories с опросами, викторинами, сторителлингом и форматами, направленными на создание «женского комьюнити».



UGC и коллаборации

Привлечение блогеров для создания контента по заранее прописанным техническим заданиям.

Организация конкурсов и челленджей для повышения вовлеченности.



Таргетированная реклама, (для соц сетей, в которых она есть)

Запуск кампаний, ориентированных на женщин в возрасте 25–45 лет, интересующихся стилем жизни slow, минимализмом и осознанным потреблением.

Использование ретаргетинга для пользователей, посетивших сайт или маркетплейсы.

Итоговая схема реализации стратегии

Ежеквартальный анализ показателей

Оценка конверсии,
стоимости привлечения,
объёма продаж и
вовлечённости аудитории
для каждого канала.

A/B тестирование В 2025 собираем точки A

Тестирование рекламных
креативов и оптимизация
стратегий на основе
полученных данных.

Интеграция через CRM

Объединение данных со
всех каналов для
персонализации
предложений и улучшения
клиентского опыта.

Регулярные встречи с командой

Совещания для
обсуждения результатов,
выявления новых
возможностей и
корректировки стратегии.

БЛАГОДАРИМ

БЛАГОДАРИМ

ВАС!

ВАС!

ВАС!

ВАС!