

Кейс 3:

У команди з'явилися 2 ідеї для розвитку нових продуктів:

- додаток для пілатесу
- додаток для вправ Кегеля

Який напрямок ви б порадили розвивати насамперед з точки зору профіта?

Доповніть свої аргументи з відкритих джерел.

Спочатку визначемо що таке пілатес та вправи кегеля для загального розуміння майбутнього продукту:

Пілатес - комплекс фізичних вправ, винайдений на початку XX століття німецьким й американським тренером Йозефом Пілатесом, метою якого є розвиток гнучкості всіх м'язів тіла.

Вправи Кегеля - також відомі як вправи для тазового дна, включають багаторазове скорочення та розслаблення м'язів тазового дна, які іноді називають «м'язами Кегеля». Вправи Кегеля спрямовані на зміцнення м'язів тазового дна. Вправу можна виконувати багато разів на день по кілька хвилин за раз, але для досягнення ефекту потрібно від одного до трьох місяців.

Цільовою аудиторією обох продуктів є жінки молодого та середнього віку. Аналізувати та прогнозувати профіт ми будемо за такими характеристиками:

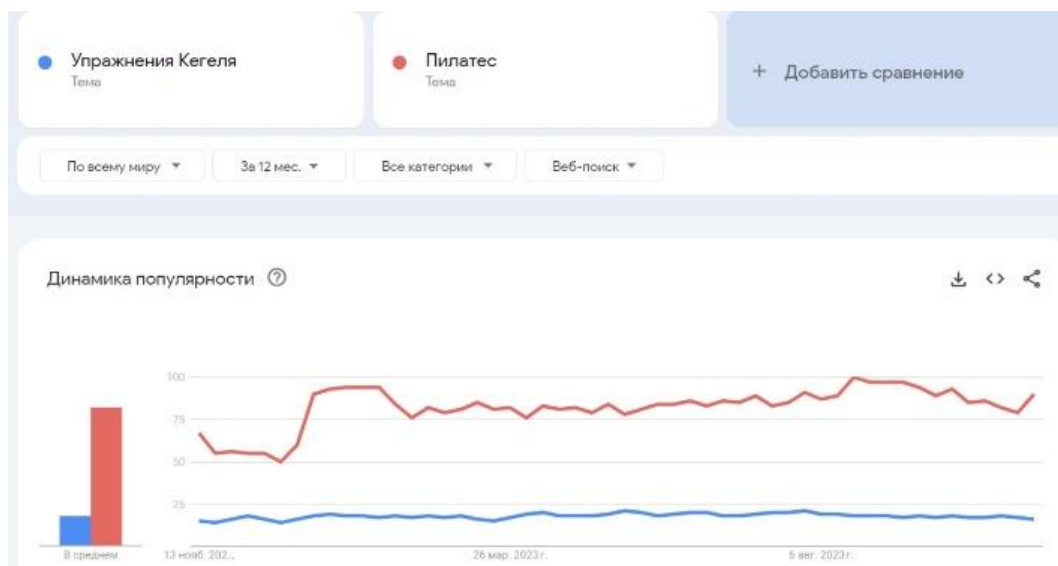
1. Обсяг аудиторії, що цікавиться даною темою
2. Вартість реклами
3. Конкуренція
4. Цільова аудиторія та її платоспроможність

Проте, перед початком нам треба визначити локалізацію нашого додатку, та на які країни буде зроблено основну ставку. Оскільки в умові нічого не сказано про це, то я розгляну два випадки: додаток розробляється для української аудиторії і для американської та європейської аудиторії, оскільки ці дві аудиторії мають різну платіжну спроможність та менталітет.

1. Обсяг аудиторії

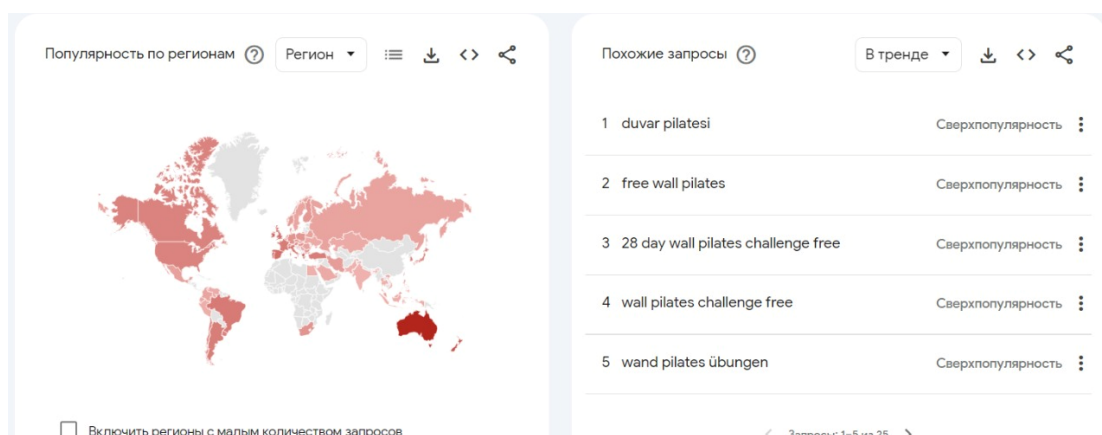
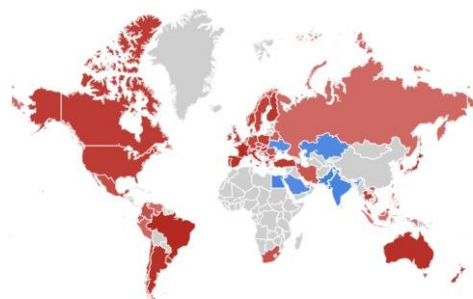
Для аналізу обсягу аудиторії та популярності цих тем, скористаємось відкритими джерелами. Почнемо з аналізу запитів у Google за допомогою інструмента [Google Trends](https://trends.google.com/trends/). На сайті подивимось популярність запитів на теми «Пілатес» та «Вправи Кегеля». Цей сайт надає інформацію по пошуковій мережі Google, тому можна орієнтуватися на ці дані, оскільки Google одна з найпопулярніших пошукових мереж у всьому світі.

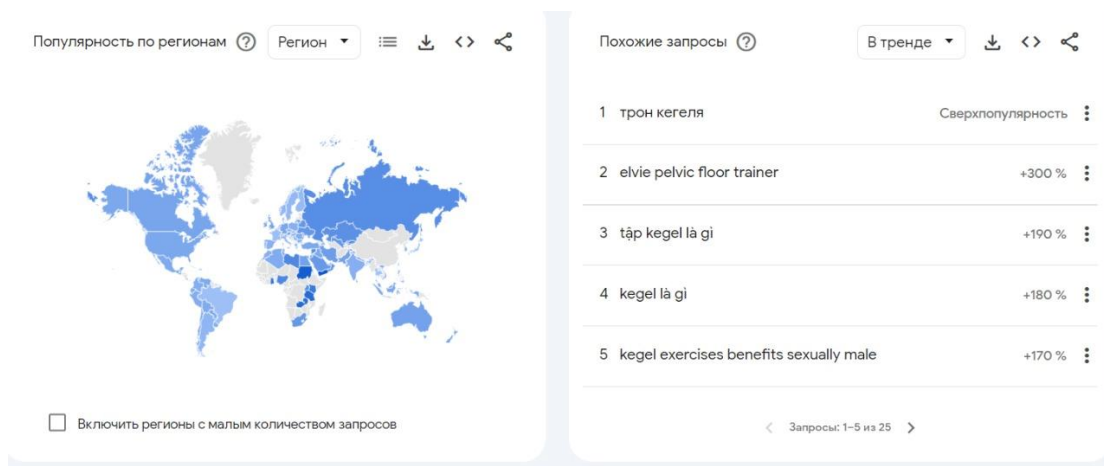
Спочатку розглянемо динаміку популярності запитів у Google по всьому світі за останні 12 місяців:



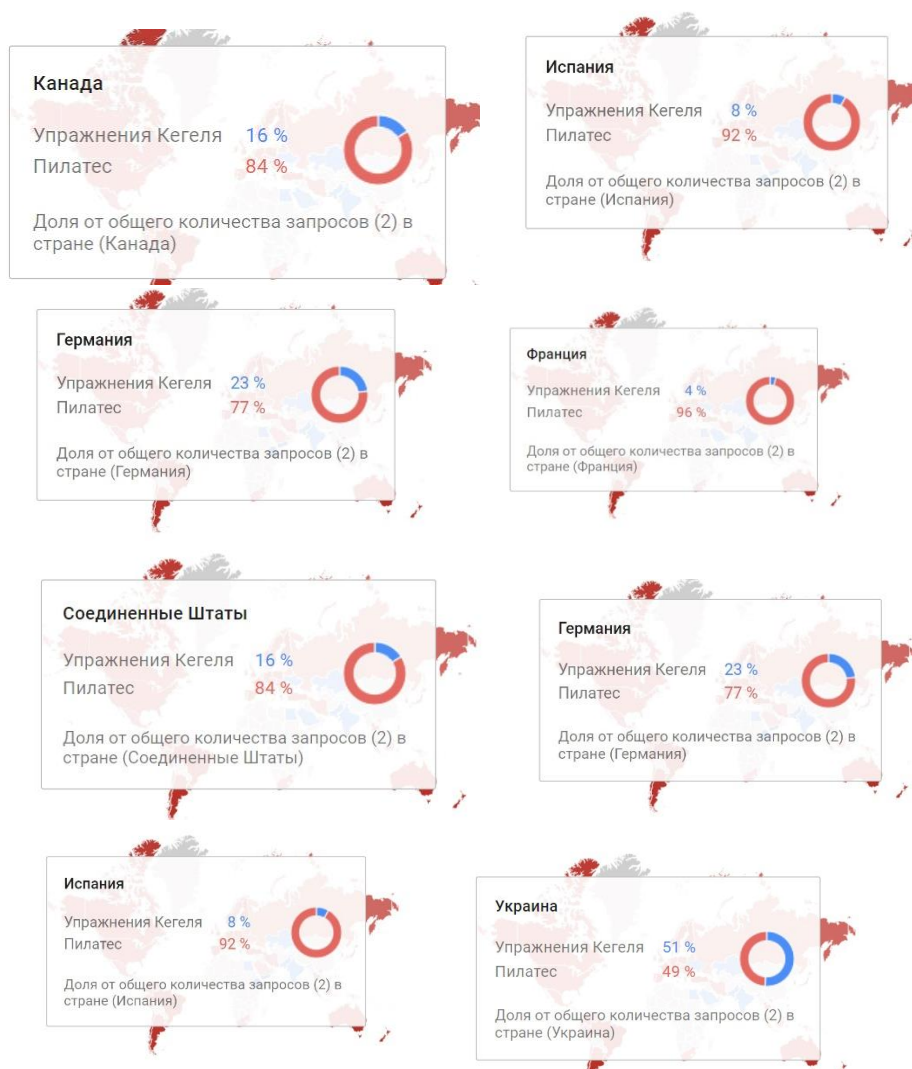
Карта популярности запросів

Упражнения Кегеля Пилатес

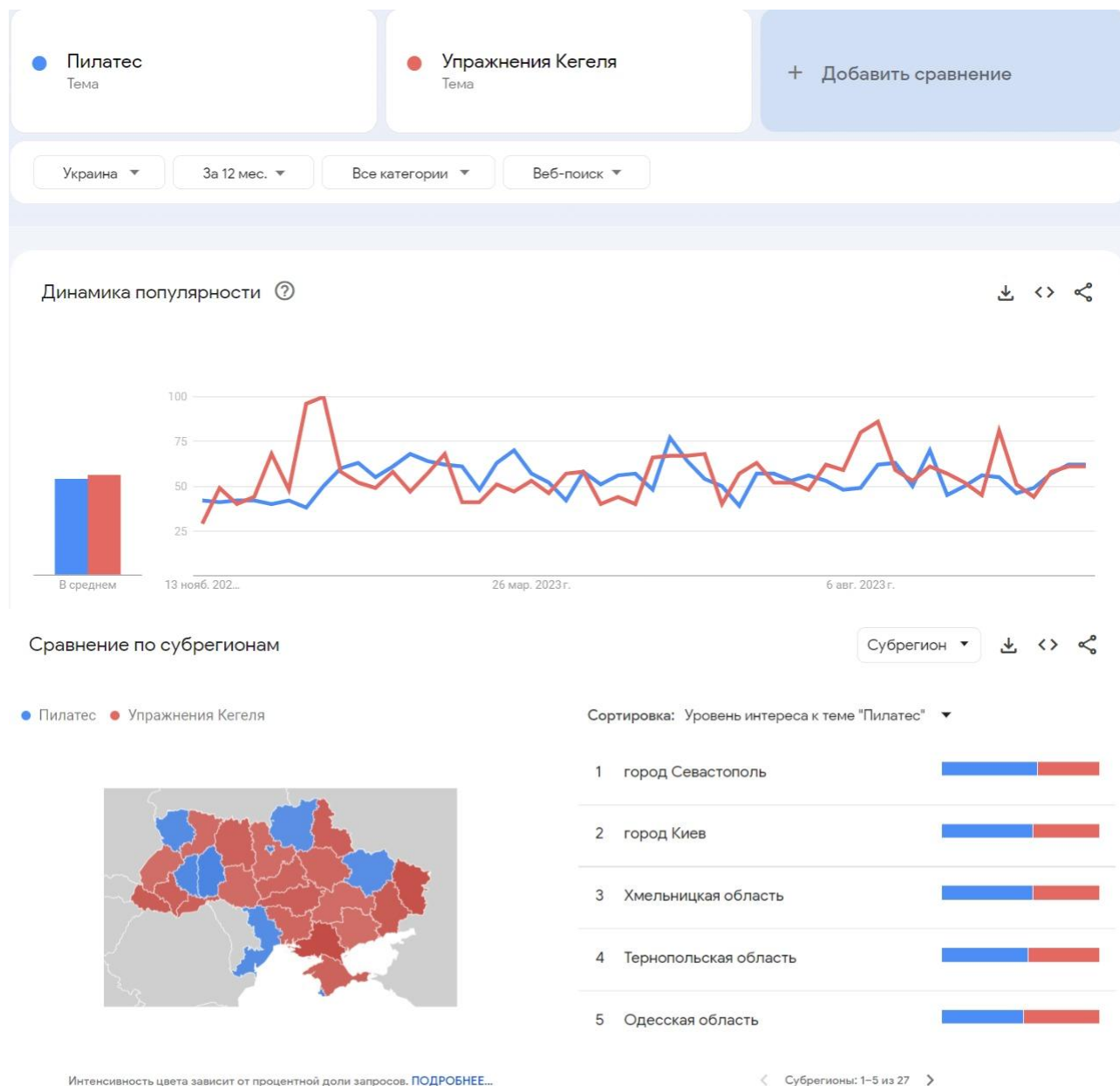




Статистика по країнам:



З цього можна зробити висновок, що в країнах Північної Америки та Європи набагато частіше шукають інформацію про Пилатес, ніж вправи Кегеля. При цьому, в Україні популярність цих запитів є рівною. Розглянемо більш детально ситуацію в Україні:



Дійсно, популярність пошукових запитів на ці теми майже рівна по всіх регіонах.

На даному етапі можемо зробити такий міні-висновок:

Для Америки та Європи аудиторія, яка цікавиться пілатесом буде в рази більшою за тих, хто цікавиться вправами Кегеля. В Україні популярність пошукових запитів на ці теми приблизно рівна.

2. Вартість реклами

Для аналізу вартості реклами, я буду використовувати дані з сайту [Google Ads](#).

Для цього з допомогою ШІ було згенеровано по 20 ключових слів для кожного додатку. Я буду досліджувати на які ключові слова реклама буде коштувати дорожче і конкуренція вища.

Дані по США відсортовані за рівнем конкуренції (від високого до низького). Для зручності подальшого аналізу і візуалізації, позначу ключові слова по темі пілатес синім кольором, а по вправам Кегеля – червоним:

Соединенные Штаты Америки Все языки 38 Google и поисковые партнеры нояб. 2022г. – окт. 2023г.

Ключевое слово	Ср. число запросов в месяц	Изменение за квартал	Изменение за год	Уровень конкуренции ↓	Процент полученных показов объявления
pilates apartment	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Высокий	—
kegel exercise equipment	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Высокий	—
kegel weights	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Высокий	—
reformer pilates	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Высокий	—
mat pilates	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Высокий	—
kegel balls	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Высокий	—
online pilates classes	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Высокий	—
virtual pilates classes	100 – 1 тыс.	0%	0%	Средний	—
pilates certification	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Средний	—
pilates free workout	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
bladder control exercises	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates retreats	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates classes	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates for beginners	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates for weight loss	10 тыс. – 100 тыс.	0%	+900%	Низкий	—
kegel exercise exercises	100 – 1 тыс.	-90%	0%	Низкий	—
pilates class exercises	100 тыс. – 1 млн	0%	0%	Низкий	—
kegel exercise app	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates workouts	100 тыс. – 1 млн	0%	0%	Низкий	—
pilates machine exercises	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates instructor	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates kit exercises	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
mind body fitness	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates for back pain	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates exercises	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Низкий	—
kegel exercises	100 тыс. – 1 млн	0%	0%	Низкий	—
pilates health	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
kegel's health exercises	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
kegel exercises for beginners	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates for flexibility	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
classical pilates	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pregnancy and kegel exercises	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
kegel routine	100 – 1 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates benefits	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—
kegel exercises for men	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Низкий	—
pilates studio	10 тыс. – 100 тыс.	0%	0%	Низкий	—
core strengthening	1 тыс. – 10 тыс.	0%	0%	Низкий	—

Як можна побачити, вищу конкуренцію мають ключові слова саме по темі пілатес (синій колір). А також на нього буде дорожча реклама, порівняно з вправами Кегеля. Нажаль, для України не вдалося отримати таку ж таблицю через меншу кількість даних. Тому для Украхни ми можемо лише проаналізувати вартість реклами на деяких ключових словах:

Ключевое слово ↑	Ср. число запросов в месяц	Изменение за квартал	Изменение за год	Уровень конкуренции	Процент полученных показов объявления	Ставка для показа вверху стр. (мин.)	Ставка для показа вверху стр. (макс.)
вправи кегеля	10 тыс. – 100 тыс.	0%	+900%	Низкий	—	0,08 грн.	1,93 грн.
пілатес	1 тыс. – 10 тыс.	+900%	+900%	Низкий	—	2,53 грн.	17,47 грн.

Отже, в Україні дорожче буде рекламувати додаток для пілатесу. Проте відсутність даних по іншим ключовим словам говорить нам про те, що у разі запуску додатку на українську аудиторію, ми можемо зіштовхнутись із проблемою замалої аудиторії, а як наслідок відсутності бажаних продажів.

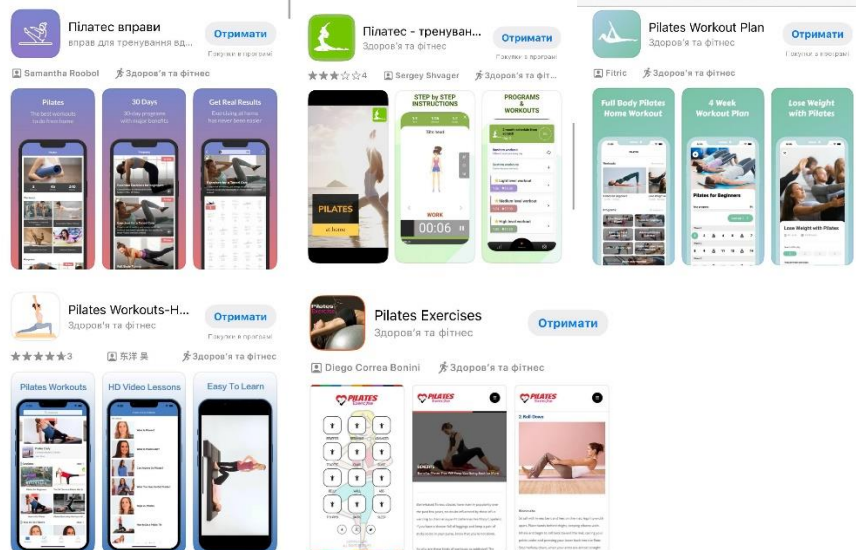
На цьому етапі основний міні-висновок я б сформулював так:

Для американської та європейської аудиторії, дорожче рекламувати додаток для пілатесу. В Україні також ключові слова пов'язані з пілатесом дорожчі, проте мала кількість даних говорить нам про малу кількість подібних запитів, а як наслідок і малу кількість зацікавлених людей у цьому додатку.

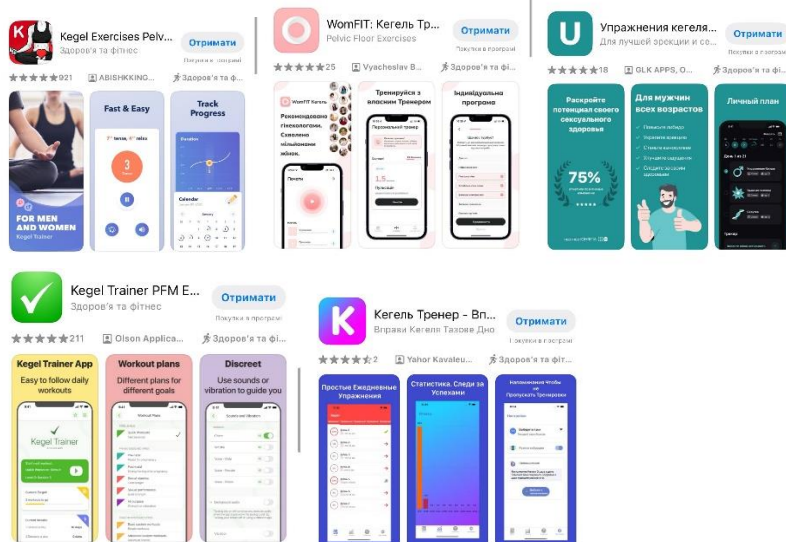
3. Конкуренція

Для дослідження конкуренції будемо шукати схожі додатки у AppStore.

Пілатес:



Вправи Кегеля:



Я навів лише декілька прикладів. Загалом подібних додатків набагато більше.

Як бачимо, в AppStore є достатня кількість подібних застосунків, як популярних, так і не дуже. Тому, конкуренція у сфері додатків буде у будь-якому разі.

4. Цільова аудиторія та її платоспроможність

Для початку спробуємо описати портрет нашого користувача для кожного продукту. Спільною рисою для них є прагнення працювати над покращенням свого здоров'я і тіла, користувачі – це переважно жінки від 20 до 50 років.

Що стосується платоспроможності по локації аудиторії, то американці та європейці є набагато більше платоспроможними ніж українці, що дає нам можливість ставити вищу ціну на підписку та отримати більшу аудиторію.

Висновок:

Підсумуємо все, що було зазначено вище для кожного додатку:

Додаток для пілатесу:

Ми отримаємо більшу аудиторію (не враховуючи Україну), дорожче рекламу продукту, та трохи вищу конкуренцію. Проте, більша популярність (майже у 4 рази) дасть змогу отримати більшу аудиторію, а як наслідок більший профіт.

Додаток для вправ Кегеля:

Аудиторія буде меншою, проте зменшиться і конкуренція, і вартість просування продукту. Але замала аудиторія може стати великою проблемою для отримання більшого профіту.

Отже, для ринку Північної Америки та Європи, я б порадив обрати додаток для пілатесу. Не дивлячись на вищу конкуренцію, ми можемо залучити більше користувачів, за рахунок більшої популярності та, як наслідок, отримати більший профіт.

Що стосується Українського ринку, то тут ми можемо зіштовхнутись з проблемою малого профіту, через невелику аудиторію, платоспроможність та популярність подібних додатків. Проте, якщо треба обрати який з двох продуктів запустити в Україні, то можна було б спробувати запустити додаток для вправ Кегеля, оскільки він має таку ж популярність як і пілатес, але, за рахунок нижчої конкуренції та вартості реклами, можна розраховувати на більший профіт.