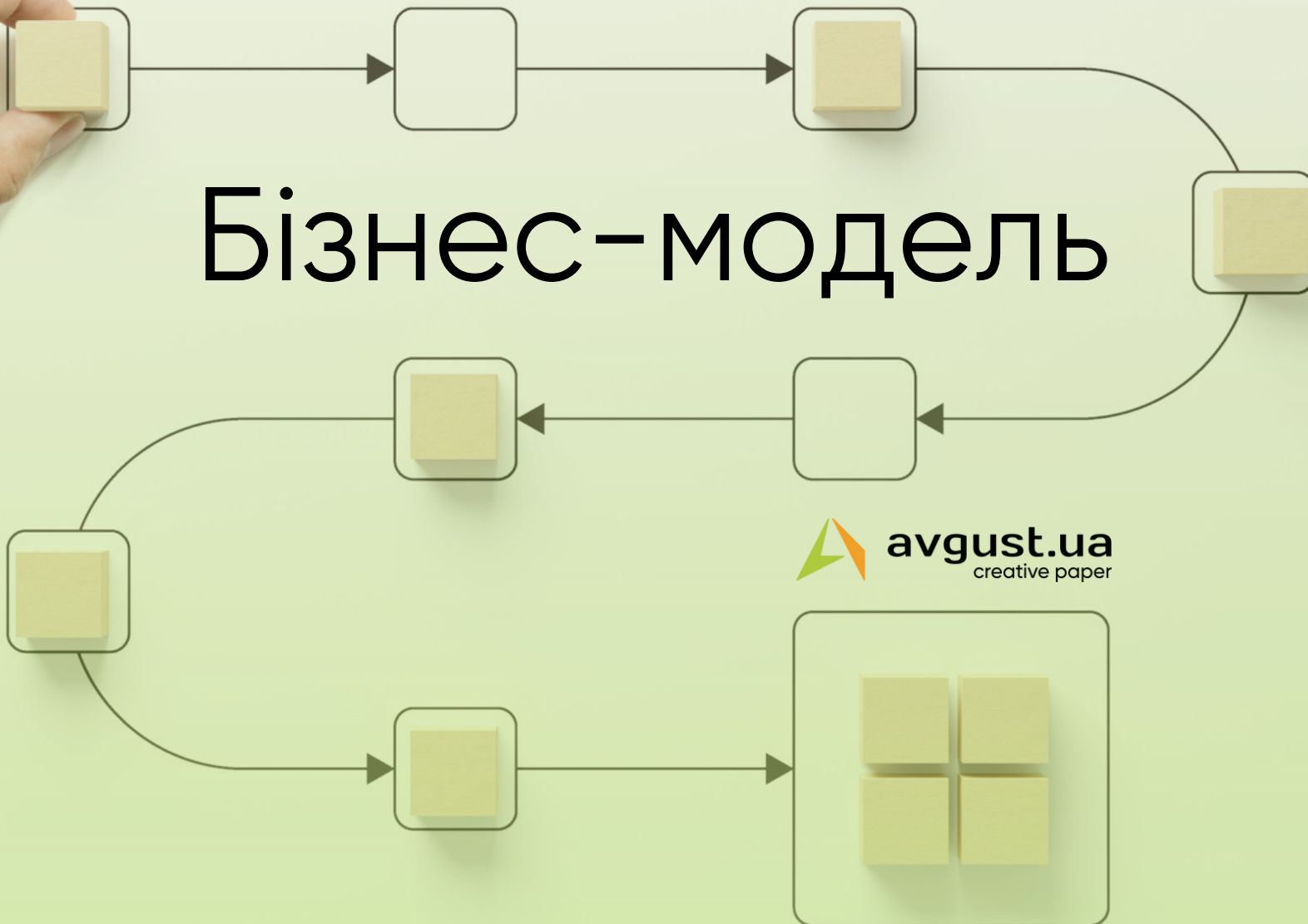


Бізнес-модель



Опис продукту

Цільовий сегмент

Друкарні, поліграфічні компанії, видавництва, рекламні агенції, дизайн-студії, оформлювачі (декоратори), весільні агенції, hand-made майстри, ресторани та компанії будь-якої галузевої приналежності на території України, яким необхідна поліграфічна продукція з рекламною метою та для внутрішнього використання.

ЛПР – директори та власники друкарні, видавництв, рекламних агентств. Також можуть бути ЛПРами та керівники відділу продажу та самі менеджери, які здійснюють продаж готової продукції з нашого товару. ЛВР – керівники відділу закупівель, керівники чи працівники виробництва у друкарні, менеджери з продажу.



Проблематика клієнта (біль)

1. Щоб зробити унікальний продукт для залучення клієнтів, необхідно мати сучасне дороге обладнання з великою кількістю можливостей.
2. Відсутність технічних рекомендацій щодо використання різних матеріалів для виготовлення продукції.
3. Постійний демпінг на поліграфічному ринку.
4. Відсутність достатнього обсягу технічних знань у менеджерів, які приймають замовлення в поліграфічних компаніях



Продукт (рішення)



Комплекс послуг, який включає широкий вибір дизайнерського паперу та картону з відповідними технічними характеристиками для свого парку обладнання, які можна застосовувати у найпоширеніших видах друку – офсетного, шовкотрафаретного, цифрового, високого друку, тиснення та всіх видів до-друкарських та пост-друкарських робіт з можливістю отримати консультацію фахівця щодо застосування товару під час виробництва продукції.



Як продукт вирішує проблему (задовольняє потребу)?



- Зменшує витрати на роботу дизайнера, продукція виготовлена з нашого товару сама по собі виглядає дорого та привабливо.
- Готову продукцію з нашого картону продає сама себе, при цьому збільшуючи заробіток нашому клієнту.
- Підвищує та підкреслює вартість та ексклюзивність готової продукції, а також товару, який упаковують у продукцію з нашого картону.
- Допомогає досягти поставленого завдання від клієнта з мінімальними технічними та фізичними зусиллями. Комплекс послуг з надання тестових матеріалів як поліграфістові, так і вендорам поліграфічного обладнання.
- Широке використання аналогів різної цінової категорії, багаторівнева система лояльності дозволяє зробити готову продукцію конкурентоспроможною, навіть за умов демпінгу.
- Достатня компетенція та час, що витрачається менеджером на прояснення потреби та консультування, дозволяє на перших етапах мінімізувати не достатній обсяг знань менеджерів з продажу в поліграфічних компаніях.



Альтернативи, які є у клієнтів

Ми розглядаємо ситуацію з гіпотетичною відсутністю нашої компанії на ринку.

Альтернативні

- Папери більш низького цінового сегмента, частіше використовуються в роботі.
- Прямі імпортні закупівлі.
- Художні магазини та магазини для творчості.

Переваги

- Низька вартість.
- Більш знайомі в до-друкарській, друкарській та після-друкарській обробці і не вимагає додаткових навичок.
- Не вимагають додаткових витрат на тестові зразки.
- Практично завжди випускається у великих обсягах.
- Менша собівартість продукції, за рахунок здешевлення матеріальних витрат.
- Зручне розташування.

Недоліки

- Більш низька зносостійкість.
- Потрібен особливий дизайн, щоб надати виробам гарний вигляд.
- Не має кольорової палітри.
- Не має текстури.
- Не екологічний.
- Лише інколи можливо придбати менше, ніж пачку або роль.
- Продукт мас-маркету.
- Складність організації доставки невеликої партії.
- Мінімальний обсяг закупівлі.
- Митне оформлення обов'язкове, а також прямий імпортний контракт.
- Невеликий асортимент, маленький формат, невеликий обсяг, висока ціна.

Конкурентна стратегія:



Продуктове лідерство

Досягнуто значних результатів

Близькість до клієнта

Досягнуто значних результатів

Операційна досконалість

На даному етапі компанія працює над цією конкурентною стратегією.

Конкурентні переваги:

Диференціація (додана вартість)

Для нас немає великого і маленького клієнта.

Продаємо від 1-го аркушу; оплата товару будь-яким зручним способом і є можливість відразу оплатити і забрати товар в одній будівлі в офісі; доставити товар по Києву від 1-го аркушу і в найкоротші терміни викликати таксі в Києві протягом 30 хвилин після оплати, доставити товар по Україні за допомогою будь-якого перевізника, здійснювати відправлення день у день; надаємо послуги порізки будь-якої складності; ми можемо привезти з заводу товар під замовлення, регулярні планові поставки.

У нас є папір на будь-який смак.

Асортимент становить 600 найменувань дизайнерського паперу (у конкурентів їх в 2 рази менше), з яких більше половини асортименту займає ексклюзивні позиції на ринку України. Також в наявності є готові конверти з дизайнерських паперів, а виготовити ми можемо на замовлення від 100 штук.

Якщо ви все ще не уявляєте, якою буде ваша продукція або продукція вашого клієнта.

Технічно підковані менеджери зі знанням поліграфічної бази України, а також з миттєвим відповіддю на будь-які запити і питання клієнта, сервіс в першу чергу!





Якщо ваш клієнт обирає папір та тривало розмірковує.

Ми резервуємо товар на термін до 3 днів без зміни ціни, навіть якщо курс обміну змінився.

Якщо ви постійно працюєте з дизайнерськими паперами.

Багаторівнева система знижок (чим більше ви купуєте, тим дешевше ціна на всіх товарах в рахунку), програма лояльності. Накопичувальні рахунки (ви берете товар протягом тижня, а оплачуєте в кінці тижня) Можливість зробити замовлення будь-якими зручними способами (телефон, пошта, сайт, Viber, Telegram)

Якщо ви хочете зробити свою продукцію, але не знаєте, де.

Постійні випробування з клієнтами: ми виготовляємо з покупцями різного роду продукцію і просуваємо їх на ринку; Також ми проводимо випробування товару на обладнанні замовника, щоб він не міг сумніватися в якості товару, знати і бачити кінцевий результат друку! Участь у всіх спеціалізованих виставках, і відвідування всіх суміжних виставок. Зустрічі з постачальниками, навчання новим речам і доставка нових товарів. Також ми постійно спілкуємося з постачальниками обладнання для друку, проводимо випробування наших товарів на новому обладнанні, розбираємося разом і складаємо спільні каталоги, щоб клієнт міг відразу зрозуміти і побачити результат друку на наших картонах.



Канали залучення клієнтів

Інтернет-канали

- Контекстна і таргетована реклама в соціальних мережах.
- Організація поліграфічних конкурсів.
- Відеомаркетинг (публікація навчальних і розважальних роликів на Youtube-каналі).
- Планується контент-маркетинг (ведення блогів з цікавим і цінним контентом).

Експертний маркетинг та PR

- Написання статей на тематичних порталах.
- Написання статей в пресі.
- Проведення навчальних заходів у студентському профільному середовищі.
- Заплановані онлайн-семінари для регіональних клієнтів.

Event-маркетинг

- Регулярна участь у спеціалізованих виставках.
- На базі ресторану The Carton (спеціально створений майданчик) планується проведення бізнес-сніданків, бізнес-вечер та семінарів.

Зустрічі та активні продажі

- Постійні зустрічі з клієнтами, як в Києві, так і ділові поїздки в регіони України. Також зустрічі з клієнтами в офісі.
- Ми відкрили власний ресторан як майданчик для зустрічей, переговорів, презентацій.
- Робота з представниками по регіонах.
- Дзвінки клієнтам з різних питань: просування нових позицій, в разі зниження їх покупок в певний період, пошук нових клієнтів, додаткові умови лояльності, пошук нових спільних проектів і їх реалізація.

