ONLINE-MEDIA

8 (800) 201-99-21
7 (382) 246-82-12

Пошаговая реклама детского центра (чек-лист)

Подготовка к рекламным кампаниям

- [ ] Проверка потенциального трафика своего района, города. Сколько детей может к вам прийти? Оценка трафика у основных конкурентов.
- [ ] Перечень уже имеющихся ресурсов (фасад, штендер, вывеска, служебный автомобиль, сайт, соцсети, база емэйлов для рассылок и т.д.) и разделение их на два типа: “требуют вложения”, “минимальные вложения”, “не требуют вложений”.
- [ ] Постановка целей по основным групповым услугам (сколько клиентов нужно получить за месяц, два, три и т.д.)?
- [ ] Перечень и описание основных групповых услуг (название услуги, возраст, количество детей в группе, описание, состав услуги, отличие от услуги основных конкурентов, преимущество услуги, стоимость услуги, условия получения услуги).
- [ ] Постановка целей по дополнительным групповым услугам (сколько клиентов нужно получить за месяц, два, три и т.д.)?
- [ ] Перечень и описание дополнительных групповых услуг (название услуги, возраст, количество детей в группе, описание, состав услуги, отличие от услуги основных конкурентов, преимущество услуги, стоимость услуги, условия получения услуги).
- [ ] Постановка целей по индивидуальным услугам (сколько клиентов нужно получить за месяц, два, три и т.д.)?
- [ ] Перечень и описание индивидулальных услуг, например, услуги логопеда (название услуги, возраст, состав услуги, отличие от услуги основных конкурентов, преимущество услуги, стоимость услуги, условия получения услуги).
- [ ] Список специалистов, фото (опыт работы, образование, возраст).
- [ ] Ревизия или подготовка УТП (краткого предложения) по каждой услуге.

Готовый контент

- [ ] Провести ревизию (или подготовить) уже имеющихся материалов: фото- и видеобанк (фото детей, родителей, педагогов, здания, игровых комнат, аудиторий, ресепшена и т.д.), отзывы родителей, интервью с педагогами.
- [ ] Провести ревизию (или подготовить) уже имеющихся готовых материалов: расписание, распорядок дня, описание плановых мероприятий, описание праздников.
- [ ] Провести ревизию или составить календарный план для будущих повторяемых мероприятий, например, “Новый год”, “8 марта”, “23 февраля”, “Каникулы”.

Итог: у вас есть список ресурсов, наведён порядок в услугах, на все услуги готовы коммерческие предложения, у вас есть все фото-, видеоматериалы, вы разобрались с позиционированием и отсройкой.

Подготовка медиаплана

- [ ] Определите общий маркетиновый бюджет, например, 5% от годового оборта на 1 год. Определите месячный бюджет, который можете себе позволить.
- [ ] Составьте таблицу-медиаплан, перечислите каналы для продвижения, ожидания и бюджет. Вы можете сотавить медиаплан на месяц, квартал, год. Учитываете, при составлении медиаплана ресурсы, каналы, наличие готовых материалов и цели по продажам.

Каналы	Январь, бюджет	Формат размещения	Прогноз: охват/продажи
Сайт	0 рублей	мастер-классы	1000 чел. / 10
Наружная рекл.	0 рублей	щит 6х3 м	50 000 чел. / неизвестно

Запуск рекламных кампаний и оценка результатов

- [ ] Еженедельно оцениваейте эффективность каждого канала: сколько обращений было, сколько сделок заключено.
- [ ] Исключайте неэффективные каналы, корректируйте медиаплан.

Рекомендации

- Берите те каналы, которые дают макисмальную конверсию в продажи, но требуют меньших вложений.
- Используйте максимально имеющиеся ресурсы, особенно те, которые требуют минимальных затрат, например, фасад здания, клиентскую базу для рекомендаций и пр. Тестируйте ресурсы по критерию “требуют вложений”, “требуют минимальных аложений”, “не требут вложений”.
- Используйте имеющийся контент для разных каналов, адаптируя его под особенности канала.
- Проверяйте ценовую политику относительно рынка:
  а) если ваши цены выше средней цены по рынку, то есть ли сформулированные выгоды для этой цены.
  б) если ваши цены ниже по рынку, то есть ли ответ на вопрос “почему у вас дешевле, чем в X?”.

Помогаем позиционировать и рекламировать детские центры в интернете

Россия, Томск, ул. Советская 84
https://online-media.ru/
ok@online-media.ru

8 (800) 201-99-21
7 (382) 246-82-12