



# Позиционирование студии - ищем ключевые точки (2012)

**Блок маркетинга**



**Позиционирование** — искусство формирования образа марки в воображении целевой аудитории таким образом, чтобы она как можно более выгодно отличалась от марок конкурентов, для чего используются как реальные, так и воображаемые ее характеристики



1. Особенности продукта и/или компании (выраженные в выгоде, которую получают клиенты)
2. Потребности/ожидания целевого сегмента рынка
3. Позиции конкурентов



Мы молодое динамично развивающееся digital-агентство полного цикла. Наш подход – решение задач клиента в Интернет и выстраивание долгосрочных партнерских отношений!



«Мы многое знаем об инструментах работы в digital и предлагаем своим клиентам решения, которые соответствуют потребностям их бизнеса. Команда ХХХ берет на себя ведение проекта целиком: от стратегического планирования кампании до продакшена»

«Команда ХХХ — это более 30 узкоспециализированных профессионалов, отвечающих за высочайшее качество дизайна, программирования, маркетинга, администрирования выполняемых проектов. Работая в команде, мы объединяем знания и опыт, последние достижения в каждой сфере Интернет-разработок, постоянно развиваемся и вместе с нашими клиентами успешно выполняем сложные задачи»

«**Интернет-агентство ХХХ** работает на рынке веб-услуг с 2003 года. За это время нами было создано более 100 веб-сайтов для компаний различного профиля. Наше кредо - внимательное отношение к нуждам и пожеланиям клиентов. Мы всегда подробно и терпеливо отвечаем на все вопросы, объясняя непонятное в функционировании виртуального мира»



«Мы не ждем идей и предложений от клиента, решения мы предлагаем сами, причем прорабатываем все возможные варианты для достижения оптимального результата;

- Мы оказываем весь спектр услуг по разработке, созданию и поддержке Интернет-проектов любой сложности. В нашей компании работает более 35 специалистов (программисты, дизайнеры, верстальщики, контент-менеджеры, копирайтеры, SEO-специалисты, аналитики, проектировщики);
- Мы предлагаем своим клиентам сайты на CMS XXX – удобной, простой в пользовании и безопасной системе управления с быстрым интерфейсом и отличной функциональностью;
- Мы создали большое количество проектов (более 400). Наши технологические наработки позволяют объединить множество разнородных информационных потоков вашего бизнеса в единую слаженную функциональную систему;
- Наши сайты работают лучше и надежнее швейцарских часов!»

«Полный комплекс услуг в сфере веб-разработки и интернет-маркетинга. Интернет-агентство XXX предлагает полный комплекс решений для продвижения вашего бизнеса в интернете. Мы находимся в Москве и работаем с 2005 года»



Что продаем  
Как продаем  
Сколько продаем  
Какая прибыльность  
Какой САС  
Какие конверсии  
Клиентский пул

Как позиционируемся  
Кто ЦА?  
Какой слоган  
Какой message  
На что расставлены акценты

Опыт  
Компетенция –  
синергетическая и  
персональная  
Что есть уникального?  
Что делаем лучше всех?

Кто конкуренты?  
У кого и почему выигрываем?  
У кого и почему проигрываем?



- Какие преимущества и сильные стороны есть сейчас?
- Что можно вырастить?
- Что перспективно?
- Список ключевых слов, характеризующих себя.
  
- Собираем руками таблицу: позиционирование конкурентов:  
Общее | Слоган | О компании | Срезы
  - Для всех своих конкурентов
  - Для всего TOP-100 Тэглайн, TOP-100 Ruward
  
- Смотрим общую аналитику, тренды, Запад



- Выделяем фактические преимущества.
  - Оцениваем перспективность развития внутри
  - Оцениваем перспективность развития снаружи
  - Оцениваем финансовую привлекательность и емкость ниши
  - Нужно ли новое?
- Расширяем фактические точки маркетинговыми
- Добавляем эмоциональные точки.

Теперь у нас есть вектор, к которому мы должны стремиться



**Методика. Шаг 4.  
Ищем воплощение, форму.**



План развития производства - что делаем, чтобы приблизиться к цели?

- Структура
- Компетенция
- Продуктовая линейка
- Клиентский сервис
- Производственные KPI

Маркетинговый план - что делаем, чтобы приблизиться к цели?

- ЦА, срезы, коммуникация, продукты
- Каналы и маркетинговые проекты
- Маркетинговые KPI
- Производственные KPI

Сводный бизнес-план



- Тип услуги, специализация. Интернет-магазины. Дополненная реальность. Поддержка.
- Отрасль. Туризм. Страхование.
- Регион.
- Платформа. Мы – лидеры на UMI.CMS! MS.
- Подход. Мы проводим проекты в режиме «LAB». Agile.
- Партнеры. У нас в партнерах – самые крутые чуваки по Usability!
- Цена. Мы – самые низкие по цене!
- Скорость. Очень дорого, но за неделю!



- А/Б тестирование на простой форме – общий трафик, узкая ЦА
- Уложите позиционирование в 1 твит
- Уберите текст. Уберите визуал.
- Проверьте на представителях ЦА, короткий формат, длинный формат. «Единое смысловое поле»



- Подстрочник к логотипу
- Профайл компании, выжимка самой сути, инфографика
- Правильная организация портфолио и расстановка акцентов
- Прямая речь – клиенты, партнеры, сотрудники
- Презентация команды – под позиционирование
- Отдельные лендинги и морфирующие страницы (отрасль, тип проекта, пол, должность, география и пр.)
- Развернутые кейсы, процесс, know-how, включая KPI и отзывы клиентов
- Отраслевые обзоры, экспертные материалы, переводы, инфографика



Продвижение ниши рынка



Экспертное позиционирование



- **Turbomilk** – вид деятельности, нишевое продвижение
- **Webprofiters** – вид деятельности, нишевое продвижение
- **Kinetica** – CMS-платформа, регион
- **RedKeds** – тип проектов, отрасль
- **Бюро Пирогова** – стиль, эмоциональное
- **TourAdmin** – отраслевое



- Указывайте прямые формулировки ваших точек позиционирования на всех носителях
- Стремитесь перевести маркетинговые точки в фактические
- Терпение и системность!
- Не частите
- Не размывайте бренд
- Имейте в голове план дальнейшего развития / трансформации
- Ведите changelog



- Больше материалов для агентств/студий в «Библиотеке RUWARD»: [www.ruward.ru/library/](http://www.ruward.ru/library/)
- \* Презентация и видео разработаны в рамках спецпроекта с компанией Мегаплан

На этом по первой части  
четвертой лекции у нас все,  
спасибо за внимание! =)

