

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
Дячкинская средняя общеобразовательная школа

Индивидуальный проект
Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»

Выполнила: обучающаяся 11 класса
Батура Лариса Олеговна
Руководитель проекта: Зарудняя
Галина Владимировна

Село Дячкино

2022 г.

Содержание:

1. Введение.....стр.
 2. Краткий экскурс по бизнес - плану Кофейни.....стр.
 3. Планирование рекламной кампании для кофейни.....стр.
 4. Финансовый план.....стр.
- Приложениястр.
Источникистр.

Введение

В этом году я занималась разработкой рекламной кампании кофейни «Осенняя мелодия» .

Рекламная кампания – это комплекс мероприятий , проводимых с целью привлечения внимания целевой аудитории к товарам и услугам компании-производителя .

Основные цели: выявить интерес у потребителя посетить кофейню, а также, придать известность моему предприятию.

Задачи:

- Придумать рекламу: создать персональные флаеры
- Проверить и доработать финансовую часть бизнес-плана
- Изменить дизайн стенда с меню
- Создать личную страничку кофейни в социальных сетях для того, чтобы оповещать об открытии, акциях, новшествах
- Найти сотрудников в сфере рекламы для продвижения кофейни



Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»

Гипотеза : грамотная рекламная стратегия – основа успеха предприятия

Практическая значимость : Я хочу создать кофейню, в которой будут приемлемые цены, приятная атмосфера , меню, состоящее из разнообразных сортов кофе и выпечки

Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»

В прошлом году я разрабатывала бизнес-план кофейни «Осенняя мелодия», в котором я:

- провела анализ конкурентной среды в предположительном расположении предприятия
- провела опрос в интернете, с целью выявления вкусов и предпочтений потенциальных клиентов
- выявила целевую аудиторию
- составила цены на продукцию
- написала отличия моей кофейни от похожих заведений
- выявила стратегию сбыта продукции
- создала план производства
- частично разработала финансовый план

Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»

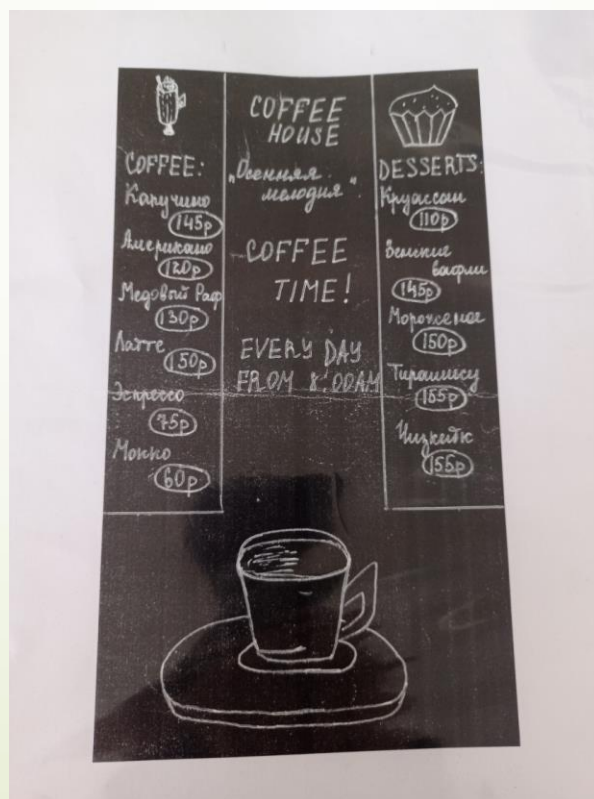
3. Планирование рекламной стратегии кофейни

На первом этапе я познакомилась с флаерами подобных предприятий, проанализировала их, также проанализировала отзывы людей, выделила, что их отталкивает, а что, наоборот, нравится.

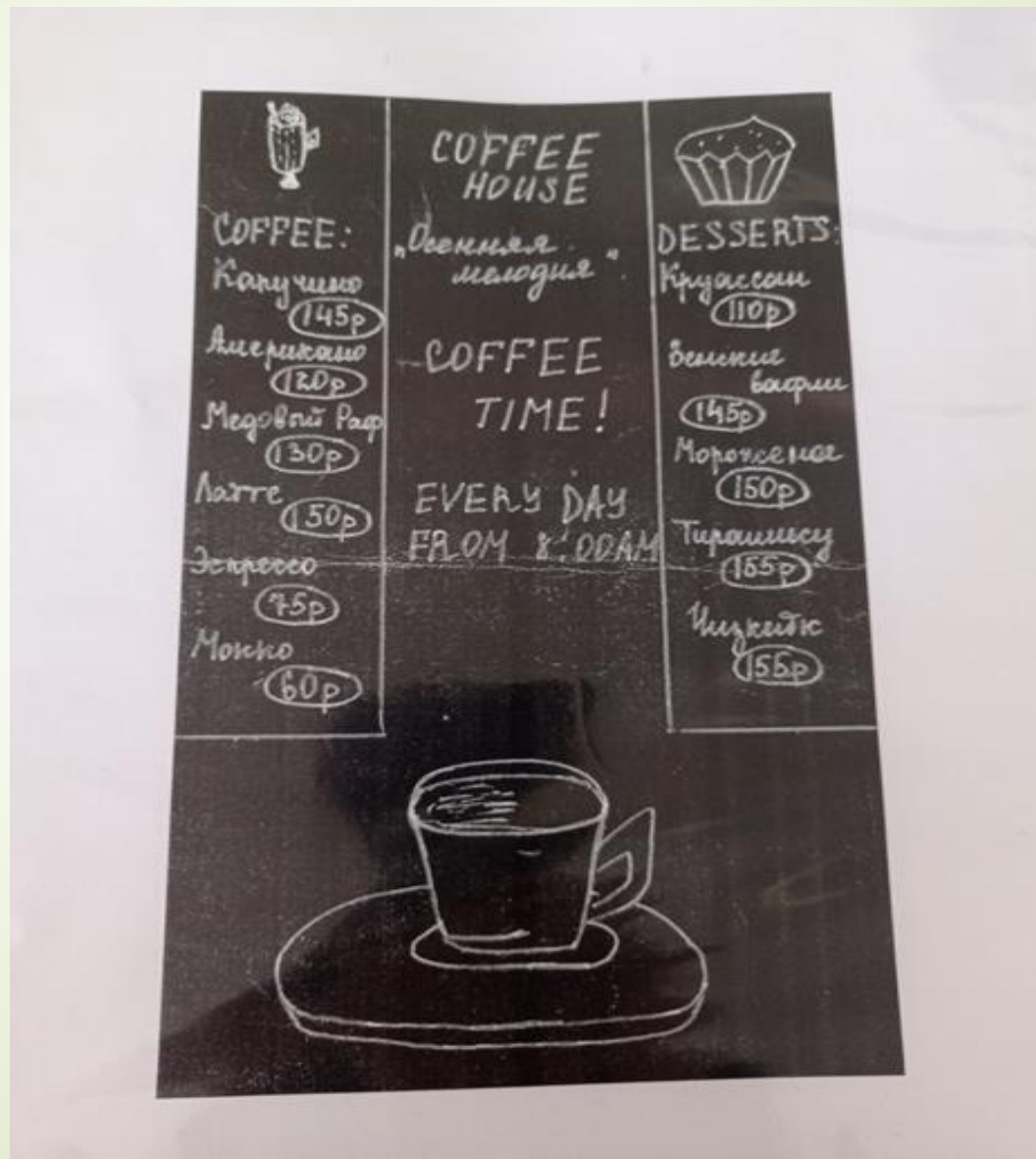
Название предприятия	Отзывы посетителей на флаеры
«Юность»	Скучный дизайн, отсутствие индивидуальности в оформлении меню, нет адреса кофейни. Присутствует название и ссылка на официальный сайт кофейни
«Ромашка»	Довольно яркое оформление, отсутствует адрес кофейни. Хорошо


Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»

Основываясь на отзывах людей, я создала собственный дизайн флаера. Я решила сделать флаер в чёрно-белых тонах, так как это неброские, симпатичные и популярные цвета среди предполагаемой целевой аудитории. Название кофейни, часы работы и меню достаточно гармонично расположены, что также даёт преимущество моим флаерам среди остальных.



Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»





Также в моей кофейне будут проходить специальные недели (такие, как «Недели сырников», «Рождественская неделя», «Неделя лета»), скидки на кофе и авторские напитки от бариста. При этом не стоит забывать, что Кофейня «Осенняя мелодия» будет сотрудничать с разными площадками Миллерово, будь это бизнес семинары или развлекательные мероприятия. Помимо этого на открытие кофейни будут приглашены блогеры с широкой аудиторией, с которыми мы будем сотрудничать для пиара в социальных сетях.

Поскольку кофейня будет находиться в районе расположения офисных зданий, кинотеатра и учебных заведений, мимо неё будут проходить тысячи людей. Чтобы привлечь их внимание к одной из услуг – кофе на вынос – планируется установка картонного стакана в форме кофе на входе в кофейню.

Могу предположить, что благодаря данному комплексу спланированных мероприятий количество посетителей в кофейне будет увеличиваться. Более широко начнёт производиться продажа кофе и кондитерских изделий на заказ, благодаря увеличению числа новых клиентов сети.

Рекламная кампания кофейни «Осенняя мелодия»

На втором этапе я дорабатывала финансовую часть моего проекта , а именно зарплаты сотрудников кофейни .
Для определения заработной платы для сотрудников я использовала интернет ресурсы и дополнительную литературу по бизнес – планированию и составлению финансовых планов .

Наименование должности	Кол-во	Зарплата
Бариста	1-2	35-40 000
Официант	2	27 000
Уборщица	1	20 000

Источники

1. Абрамов В.А. «Индивидуальный предприниматель»
2. И.В. Игошин « Инвестиции»
3. Г.Ю. Касьяновой « Индивидуальный предприниматель»
4. Ларичев О.И. « Управление сбытом»
5. Веснин В.Р. «Экономика предприятия»
6. Васильев Г.А. «Основы рекламной деятельности»
7. Веселов С.В. «Маркетинг в рекламе . Оценка рекламной деятельности»
8. Панкратов Ф.Г. «Рекламная деятельность»
9. Кук П. « Креатив приносит деньги»