

Проект запуска рекламного бизнеса для частных инвесторов

Задача: Запуск рекламного бизнеса

Заказчик: Группа частных инвесторов

Группа частных инвесторов привлекла членов нашей команды для создания частного рекламного бизнеса.

Проблема заключалась в том, что у заказчика был якорный клиент, который поставил конкретные сроки начала размещения.

Команда проекта выбрала наиболее перспективным направление рекламы в учебных заведениях, потому что целевая аудитория якорного клиента - молодежь.

Была определена первая промежуточная цель: сформировать сеть из 100 рекламных носителей, которые обеспечат размещение якорного клиента, а дополнительно продавать эти места другим потенциальным интересантам.

Июль 2006 года:

Команда приступает к реализации проекта: составляется экспресс-бизнес план с оценкой затратной части для производства и размещения конструкций на местах.

Прорабатываются варианты рекламных носителей с различными способами монтажа рекламного материала и стоимостью конструкции:



Переговорщики нашей команды выходят на переговоры в учебных заведениях и формируют список требований для размещения конструкций.

Ноябрь 2006 года:

Производится тестовый образец стенда:



Одновременно с этим команда приходит к выводу, о необходимости предоставить учебным заведениям бесплатное место на стендах для использования в некоммерческих целях. Так называемую “социальную” часть, за счет которой обеспечивается интерес студентов к стендам (расписания, объявления) и удается снизить арендную плату за установку конструкций.

Макет стенда сильно перерабатывается: команда утверждает вид рекламного носителя с социальной частью в середине и 4-мя местами для рекламы формата А2 по бокам стенда. Производится первый образец для полевого тестирования:



Декабрь 2006 года:

Благодаря наличию социальной части мы подписываем первые двадцать учебных заведений на бесплатное размещение конструкций.

Запускается производство первой большой партии: 50 стендов.

Апрель 2007 года:

Адресная программа достигает 30-ти установленных рекламных конструкций.

Проводится первая рекламная кампания - бизнес заработал:



Май 2007 года:

Наша команда переговоров входит в крупнейшие ВУЗы Санкт-Петербурга.

Заключается контракт, который открывает важнейшие факультеты для размещения конструкции на их территориях: коридорах, холлах, в точках питания и общежитиях. Это позволяет выполнить первую часть задачи - обеспечить 50 готовых к размещению рекламных носителей.

Октябрь 2007 года: сеть конструкций расширяется до 100 носителей, на которых запускается ежемесячное размещение клиентов. Параллельно команда переговорщиков переподписывает договора с точками размещения конструкций на срок от 3х до 5 лет с автоматической пролонгацией для защиты от рисков.



Результат:

За 10 месяцев мы организовали для клиента работающий бизнес.

В течение последующих 5 месяцев бизнес был полностью выведен на проектную мощность. Исходя из известных затрат на организацию бизнеса: он полностью

окупился в феврале 2008 года, поскольку была выбрана распределенная схема возврата инвестиций.

Наша команда впоследствии использовала эти конструкции для размещения рекламы наших партнеров, а созданный с нашим участием бизнес работает до сих пор.