

Маркетинговая стратегия_компании Бинарные опционы

Резюме:

1.1. Описание:

Компания [REDACTED] является новой платформой с чистой репутацией которая предоставляет возможность торговли на бинарных опционах.

В данном проекте разработана **Маркетинговая Стратегия** выведения на рынок новой платформы для торговли на бинарных опционах. В рамках проекта проанализирована макро- и микросреда, конкуренты и сегменты целевой аудитории на рынках [REDACTED]

Сформированы **рекомендации** относительно маркетинговой стратегии компании **на 2018 год:**

- выявлены и проанализированы сильные и слабые стороны конкурентов и сформулированы рекомендации по созданию конкурентного сервиса по торговле бинарными опционами на рынке;
- проанализированы основные каналы продвижения, дана рекомендация по бюджетам, а также рекомендации по работе и срокам привлечения клиентов;
- проанализирован продуктовый портфель конкурентов, потребность рынка и сформулированы рекомендации по инструментам для торговли, а также виденье торгового портфеля компании;
- на основе анализа выявлены наиболее подходящие каналы коммуникации для привлечения клиентов;
- сформированы параметры оценки эффективности маркетинговой деятельности компании.

Объектом проекта является маркетинговая деятельность компании [REDACTED] бинарных опционов.

Предметом проекта является разработка маркетингового плана для [REDACTED]

1.3. Бизнес-модель компании

[REDACTED]

КП	КД	ЦП	ВК	ПС
Поставщики ликвидности	Управление платформой Предоставление услуг Продвижение платформы	1) Минимальный депозит, качественное обучение, простая и понятная платформа, скорость вывода денег, доступность (Безопасность, скорость, простота) 2) Большое количество инструментов, гарантия и скорость выплат, комфортность работы, выплаты (Комфорт, количество инструментов)	1) Персональная поддержка (телефон, электронная почта, чаты для коммуникации) 2) Особая персональная поддержка (личный специалист и менеджер, наличие VIP клуба)	Нишевый рынок 1) Новички, Гемблеры, Сливали 2) Инвестор, Треjder, Профессионал
	КР Платформа Персонал		КС Интернет, Прямые звонки	
СИ Управление и развитие платформы		ПД Предоставление брокерских услуг 80% прибыли		

1. Потребительский сегмент:

Мы создаем ценностные предложения для активных людей желающих зарабатывать своими действиями, просто и быстро на рынке бинарных опционов:

- 1) Новички, Гемблеры, Сливали
- 2) Инвестор, Треjder, Профессионал

Наиболее важны:

- 1) Новички, Гемблеры, Сливали

2. Ценовое предложение:

Помогаем решить проблемы:

- 1) Недостаток денег;
- 2) Преумножить капитал денег.

Удовлетворяем потребность:

- 1) Дополнительного заработка;
- 2) Простого умножения капитала;

Мы предлагаем потребителю набор услуг:

- 1) Безопасность, скорость, простота (минимальный депозит, качественное обучение, простая и понятная платформа, скорость вывода денег, доступность);
- 2) Комфорт, количество инструментов, выплаты (Большое количество инструментов, гарантия и скорость выплат, комфортность работы).

3. Каналы сбыта:

Желательными каналами являются:

Каналы сбыта			Этапы				
Собственные	Прямые	Менеджеры	1. Информационный Прямые звонки Интернет-ресурс	2. Оценочный Возможность открыть демо счет для оценки простоты в качества работы платформы	3. Продажи Через сайт и регистрацию на платформе	4. Доставка Каналами коммуникации	5. Постпродажный Через Call-центр и помощь наших экспертов
		Продаж через Интернет					
Партнерские	Непрямые	Фирменные магазины					
		Партнерские магазины					

		Оптовики					
--	--	----------	--	--	--	--	--

4. Взаимодействие с клиентами:

Отношение от компании ждет каждый потребительский сегмент:

- 1) Персональная поддержка (телефон, электронная почта, чаты для коммуникации)
- 2) Особая персональная поддержка (личный специалист и менеджер, наличие VIP клуба)

Они требуют расходов на менеджеров и программистов для обеспечения эффективной работы.

5. Потоки поступления доходов:

Предоставление брокерских услуг

- 1) 80% прибыли

6. Ключевые ресурсы:

Платформа и персонал

7. Ключевые виды деятельности:

Управление платформой

Предоставление услуг

Продвижение платформы

8. Ключевые партнеры:

Поставщики ликвидности

9. Структура издержек:

Управление и развитие платформы

1.2. Маркетинговый анализ

Торговая платформа ██████████ планирует стартовать на рынке ██████████ и масштабировать свою деятельность на международной арене.

Роль платформы: предоставить возможность простого заработка на бинарных опционах новым клиентам, которые интересуются данным видом деятельности, и профессионалам, для которых доступен широкий ассортимент торговых инструментов.

Основными преимуществами являются простота, скорость ввода и вывода денежных средств, качественная система лояльности и высокая технологичность платформы.

Запуск платформы планируется на февраль ████████ года.

Результатом стратегии для компании должно стать:

- подтверждении миссий и ценностей компаний;
- закрепление позиционирования компании как ██████████ - безопасный финансовый сервис, собрал на онлайн платформе лучшие финансовые инструменты для успешной торговли клиента. ██████████ делает трейдинг понятным, простым и клиентоориентированным”;
- вход на рынок по стратегии диверсификации и агрессивным входом по всем каналам коммуникации;
- усиление конкурентных позиций и закрепление в нише.

2. Задачи стратегии:

2.1. Задачи бизнеса:

- Войти и занять долю рынка;
- Обеспечить уровень продаж;

- Обеспечить уровень прибыли.

2.2. Задачи Маркетинга:

- Формирование базы потенциальных клиентов;
- Привлечение новых клиентов;
- Формирование доверительных отношений к компании и продукту;
- Повышение лояльности к продукту.

2.2.1. Коммуникационные задачи Маркетинга:

- Формирование потребности в продукте;
- Повышение узнаваемости продукта;
- Формирование отношения к продукту;
- Стимулирование приобретения продукта.

2.3. Задачи Digital-маркетинга:

- Анализ и подбор каналов коммуникации;
- Формирование лидогенерации;
- Увеличение охвата и распространение брендированной информации;
- Исследование потребительских предпочтений целевой аудитории.

3. Анализ рынка:

3.1. Размер рынка:

Измерение по Google: “Теплые ключи” - запросы, по которым видно, что нужна дополнительная мотивация либо информация для выбора, не знают о том, каким конкретно сервисом воспользоваться:

опцион, 24 опцион, колл опцион, торговля опционами, пут опцион, опцион 24, бинарный опцион, опцион пут, опцион ру, опцион колл, опцион это, опционы, доска опционов, опционы это, бинарные опционы, бинарными опционами, сигнал опцион, форекс опционы, бинарных опционах, опционы форекс, бинарных опционов, договор опциона, опционы форум, форум опционы, эксперт опцион, анализ опционов, виды опционов, put опцион, опцион валютный, валютные опционы, опцион put, стратегии опционы, опционы стратегии, опцион call, валютный опцион, call опцион, теория опционов, калькулятор опционов, опцион барьерный, биржевые опционы, барьерный опцион, опционов калькулятор, ванильные опционы, цена опциона, турбо опционы, опционы ру, стратегии опционов, торговые опционы, продажа опционов, опционы торговля, биткоин опционы, реальные опционы, опционов, опцион альпари, финансовые опционы, опцион азиатский, опцион реальный, роллирование опционов, фьючерсы опционы, опционы фьючерсы, торговля опционы, реальный опцион, азиатский опцион

Территория запросов: Россия, Казахстан

Средняя численность запросов в месяц:

■	■	■
48 105	66 650	82 426

Популярность рынка:

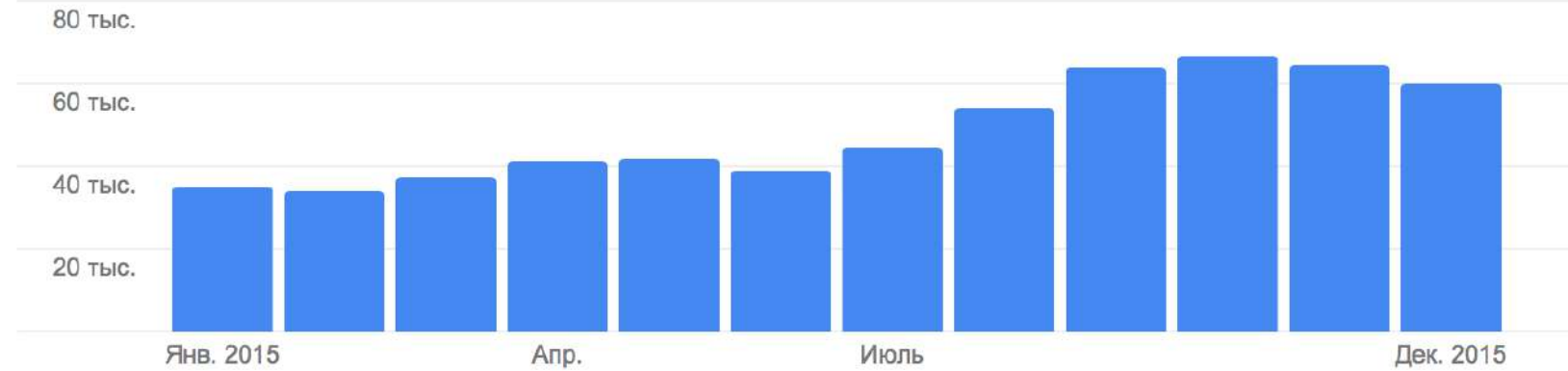
Популярность и интерес к рынку растет:

за 2016 рынок к-во запросов выросло на 38,55 %

за 2017 рынок к-во запросов выросло на 23,67%

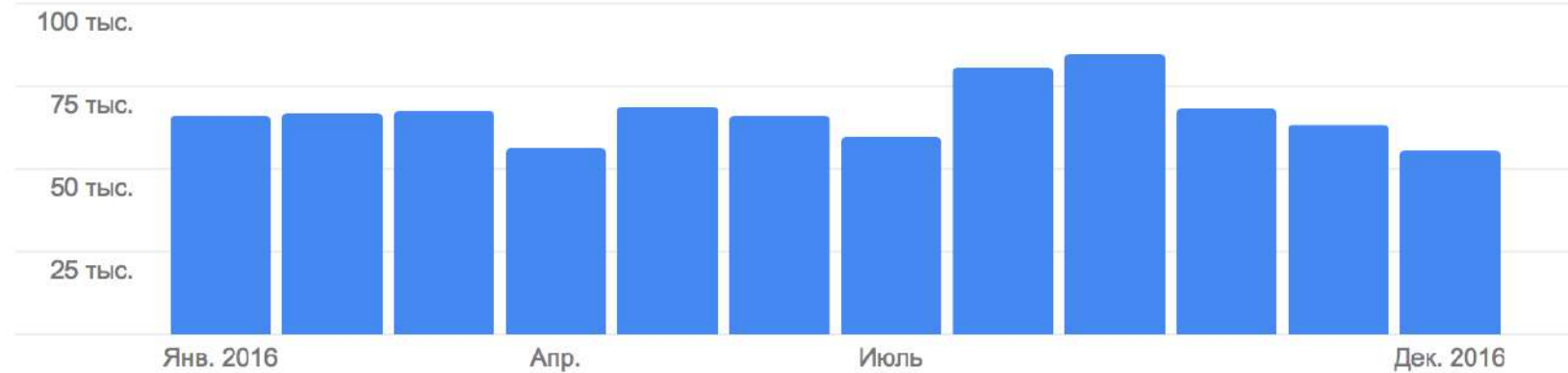
Динамика объемов поисковых запросов

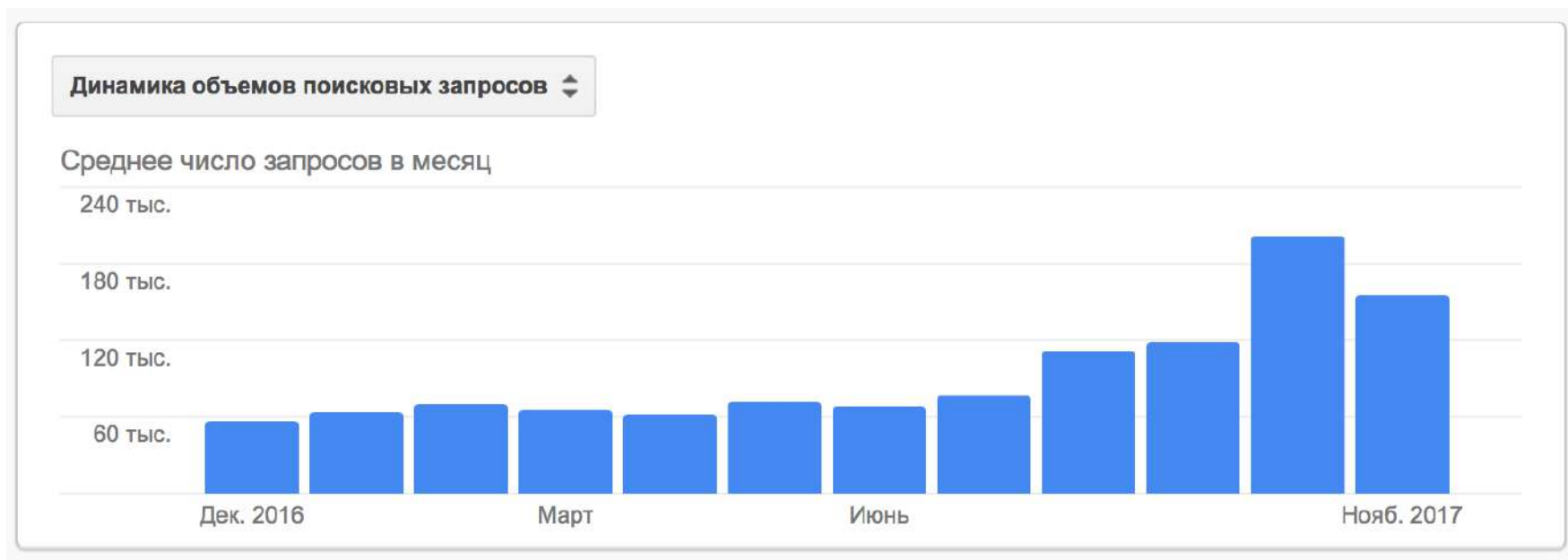
Среднее число запросов в месяц



Динамика объемов поисковых запросов

Среднее число запросов в месяц





(Источник: ?)

Темп роста заинтересованности аудитории **высокий**.

Сезонность:

Большая сезонность рынка не наблюдается, количество запросов на протяжении года распределяется равномерно.

Тенденция роста наблюдается к концу (октябрь-декабрь), указывает на то, что стартуя в начале года можно сэкономить бюджет.

Большие рекламные бюджеты стоит закладывать на конец года, чтоб в самые дорогие месяца сохранить и поддержать клиентопоток.

3.2. Макроэкономический анализ.

PEST - анализ:

Политические	Вес	Вероятность	Характер влияния	Взвешенная оценка	Вариант действий
Закон не запрещает открывать счета и торговать бинарными опционами	7	10	*+	70	Нет законодательных препятствий для развития на рынке СНГ.
В перспективе бинарные опционы приравняют к азартным играм	9	2	*-	-18	Большие риски для бизнеса. Необходимо своевременно мониторить и адаптироваться под ситуацию.
Высокая вероятность введения законодательного контроля со стороны регулятора	8	7	*+	56	Открытие официального представительства, гос регистрация, получение лицензии (брокер должен иметь стаж работы не менее 2х лет, 5К пользователей, 2,5К депозитов). Уменьшение конкуренции. Сокращение к-ва мошенников.

Экономические	Вес	Вероятность	Характер влияния	Взвешенная оценка	Вариант действий
Недоверие платежных систем к бинарным опционам	8	7	*-	-56	Необходим высокий уровень атифрода, чтоб у пользователей не возникли сложности с вводом и выводом денег. В случае мошенничества, может привести к отказу от обслуживания, блокированию, повышенным процентам за счет рисков.
Экономика ██████ (прогноз на 2018: ВВП +1,5%, инфляция 4%) и ██████ (прогноз на 2018: ВВП +3,7%, инфляция 5-7%) стабильная, значительных изменений не прогнозируется	4	9	*+	36	Простота ведения бизнеса в данных странах достаточно высокая (более 70 баллов). Уровень безработицы незначительный (5%), но население с низким уровнем дохода и мотивации к работе будет пытаться получить деньги легким путем. Комплексная рекламная активность позволит привлечь игроков, поскольку рынок бинарных опционов на этапе роста.

Социально-культурные	Вес	Вероятность	Характер влияния	Взвешенная оценка	Вариант действий
Высокий уровень недоверия к бинарным опционам, сложился стереотип "лохотрона"	9	9	*-	-81	В связи с высоким уровнем мошенничества и не прозрачности ведения бизнеса сформирован стереотип, что "бинарные опционы - это разводняк", это увеличивает бюджеты необходимые на продвижение и усилия компании для формирования доверия
Стах использования банковских карт при онлайн расчетах	7	9	*-	-61	Несмотря на то, что транзакционный бизнес глобально растет все еще есть высокий уровень недоверия к вводу банковских реквизитов при расчетах в Интернете. Необходимо организовать быстрый "ввод" и "вывод" средств пользователей через надежную платежную систему с большим к-вом платежных инструментов.

Технологические	Вес	Вероятность	Характер влияния	Взвешенная оценка	Вариант действий
Развитие платформ для торговли	8	10	*+	80	Усовершенствование платформы. Ориентир на функционал лидеров. Далее в стратегии представлены рекомендации.
Внедрение интеллектуальных сетей для торговли (НейроСети, BidData)	7	9	*+	63	В перспективе необходимо написать бота для торговли. Внедрить использование нейросетей.
Развитие тренда Криптовалют	6	8	*-	-48	Часть потенциальных и существующих пользователей переходят на торговлю криптовалютами, нет зафиксированных фактов мошенничества. Необходимо добавить котировки криптовалют.

Выводы и рекомендации:

Макросреда достаточно предсказуемая для ведения бизнеса, необходимо своевременно мониторить изменения в регуляторной политике и вовремя адаптироваться, планировать легализацию бизнеса с помощью лицензии на одном из этапов развития, выстраивать доверие со стороны пользователей партнеров через прозрачность и честность бизнеса. Развивать технологичность и функциональность сервиса, как ключевое конкурентное преимущество.

3.3. Анализ конкуренции на рынке.

Основными прямыми конкурентами являются:

1. Olymp Trade
2. Binary
3. Verum Option
4. Binomo
5. Binex

По данным из открытых источников лидер рынка - компания Olymp Trade в декабре 2017 года:

- Объем заключенных сделок - \$124 507 929;
- Количество заключенных сделок - 25 977 878 шт;
- Средний объем сделки за месяц - \$4,59;
- Выплачено клиентам за последний месяц - \$6 450 724\$, что составляет 5,18% от оборота компании.
- По оценкам в компании осталось - \$118 057 205 “грязной” прибыли.

(Источник: <https://olymptrade.com/ru-ru/about>)

Описание и основные характеристики компаний конкурентов:

	Olymp Trade	Binary	Verum Option	Binomo	Binex
Позиционирование	Совершенный инструмент трейдера	Первоклассная платформа	Мы работаем для вас	Инновационная торговая бинарными опционами	Российский брокер бинарных опционов
Миссия	нет	нет	Расширить Ваши горизонты и сделать Вас счастливее, успешнее и богаче, и не в далеком будущем, а прямо сейчас.	Клиентоориентированная компания, создающая новые возможности на рынке передовых биржевых технологий	нет

	Olymp Trade	Binary	Verum Option	Binomo	Binex
Ценности	комфорт, прибыльность, обучение	репутация, доверия, новаторство, открытость	удобность, комфорт, простота	клиентоориентированность, прозрачность, удобность	успех, удобство, открытость
Основные заголовки на сайте (call to action)	начни торговать	открыть бесплатный счет, начать обучение	зарегистрируйтесь сейчас, открыть счет, пробывать	регистрация, попробовать,	начать зарабатывать, начать торговлю
Биржевые активы	Валюты (34 пары) Криптовалюты (15 пар) Биржевые индексы (10) Индексы волатильности Акции (13) Сырьевые товары (6)	Валюты (34 пары) Криптовалюты (2 пары) Биржевые индексы (5) Индексы волатильности Акции (40) Сырьевые товары (3)	Валюты (26 пар)	Валюты (13 пар)	Валюты (24 пары) Криптовалюты (9 пар) Биржевые индексы (36) Индексы волатильности Акции (167) Сырьевые товары (12)
Год создания	2014	1999	нет информации	2014	2012
Награды, шт.	5	7	5	2	нет
Открытые факты о деятельности компании	выплаты, количество пользователей, сделок в месяц, торговый оборот, гарантии	активные клиенты, количество контрактов, объем покупок, вывод средств, число сотрудников	нет	нет	нет
УТП					
Калькулятор оценки риска потерь и прибыли	нет	есть	нет	нет	нет
Ввод вывод средств (простота)	1 день (без комиссии, без ограничений по сумме)	1 день (до \$50000)	до 5 дней (до \$5000) комиссия за ввод от 1-4%, вывод от 1-3,5%	1 дней (до \$5000 без комиссии)	до 3 дней (комиссия есть, без ограничений по сумме)

	Olymp Trade	Binary	Verum Option	Binomo	Binex
Платежные системы	11 систем (visa, visa electron, qiwi wallet, mastercard, maestro, neteller, yandex money, fasapay, webmoney, skrill epayments)	20 систем и представлены криптовалюты (western union, visa, mastercard, unionPay, okPay, Perfect Money, neteller, skrill, moneta.ru, webmoney, yandex money, paysell card, bitcoin, BitcoinCach, ethereum, Litecoin)	6 систем, включая криптовалюту (visa, master card, payeer, advcach, capitalist, bitcoin)	8 систем (visa, master card, Яндекс.Деньги, QIWI, WebMoney, Neteller, Mobile Commerce, skrill)	7 систем (VISA, Mastercard, QIWI, Яндекс.Деньги, WebMoney, Сбербанк, банковский перевод)
Гарантия возврата средств	есть Помимо сертификатов и лицензий, страхование сделки на сумму \$20000	посредством лицензий, сертификатов и банковских счетов	сертификат ЦРОФР	сертификат ЦРОФР.	сертификат ЦРОФР,
Минимальный размер депозита	\$10	\$5	\$10	\$10	\$150
Минимальная ставка	\$1	\$2	\$10	\$1	\$2
Клуб трейдеров	есть	нет	нет	нет	нет
Поддержка 24/7	есть	есть	есть	есть	есть
Обучение	есть	есть (обучающий центр)	есть	есть	есть
Аналитика	есть	есть	есть	есть	есть
Начисление бонусов	есть	есть	есть	есть	есть
Участие в основных рейтингах	да	да	да	да	да

Основное описание компаний конкурентов:

1) Олимп Трейд - Компания Olymp Trade появилась на рынке бинарных опционов в 2014 году. С тех пор мы непрерывно создавали новое и улучшали старое, чтобы ваша торговля на платформе была комфортной и прибыльной. И это только начало. Мы не просто предлагаем трейдерам зарабатывать, но и обучаем этому. В нашей команде трудятся аналитики международного уровня. Они разрабатывают оригинальные торговые стратегии и учат их грамотно применять на открытых вебинарах, а также персонально консультируют трейдеров по торговле. При этом обучение ведется на всех языках, на которых говорят наши трейдеры.

Гарантии:

Olymp Trade — брокер категории “А” международной Финансовой Комиссии. Членство в Финансовой Комиссии — это почётный статус, которым наделяются только надёжные и честные компании, не раз доказавшие высокое качество предоставляемых услуг.

Награды:

- 1) «Лучший финансовый брокер» CPA Life Awards 2017
- 2) «Лучшая платформа для торговли бинарными опционами» Le Fonti 2016
- 3) «Лучший брокер бинарных опционов» KROUFR Awards 2016
- 4) «Наиболее быстро развивающийся брокер» ShowFx World 2016
- 5) «Лучший брокер бинарных опционов» Forex Expo 2017

2) Binary – одна из первых и самых авторитетных компаний в сфере онлайн торговли бинарными опционами, основанная в 1999 году. На нашем сайте клиенты могут торговать валютами, индексами, акциями и сырьевыми товарами 24/7. У нас самая гибкая система ценообразования и самый современный пакет продуктов. Binary.com заслужил завидную репутацию за стремление к высоким этическим стандартам и качество предоставляемого нами торгового опыта. Торгуя на Binary.com, Вы можете быть абсолютно уверены, что Ваши средства хранятся на отдельных надёжных счетах и не используются для любых других целей.

Награды:

- Награда “Лучший представитель финансового трейдинга с фиксированным коэффициентом выигрыша“ от Shares Magazine UK 2007

- Победа в номинации “Лучший поставитель услуг по опционам с фиксированным коэффициентом выигрыша“ от Financial Times и Investors Chronicle UK
- Награда “Лучший представитель финансового трейдинга с фиксированным коэффициентом выигрыша“ от Shares Magazine UK 2008
- Награда "Оператор года по финансовому беттингу" от eGaming Review 2009
- Серебряная награда “Лучший брокер по опционам с фиксированным выигрышем“ от Trade2Win 2011
- Награда на MENA FFXPO
- “Лучший брокер бинарных опционов” на 16-й Международной финансовой конференции и выставке стран MENA, которая состоялась в Дубае. 2015

3) Verum Option - "Мы основали Verum Option для того, чтобы у Вас была возможность зарабатывать современным и простым способом - торговлей CFD/Forex. Мы хотим изменить Ваше представление о заработке на финансовых рынках и дать Вам возможность получать прибыль всего в один клик. Наша миссия - расширить Ваши горизонты и сделать Вас счастливее, успешнее и богаче, и не в далеком будущем, а прямо сейчас. "

Награды:

- Лучший брокер СНГ 2016 года по версии рейтинга брокеров IAFT Awards
- Лучший бинарный брокер СНГ 2016 года по версии Forex Expo
- Лучший бинарный брокер 2015 года по версии ShowFX World
- Лучший брокер СНГ по версии рейтинга брокеров IAFT Awards
- Лучший брокер мира бинарных опционов 2015 года по версии Masterforex-V

4) Binomo - продуман до мелочей. Мы обеспечиваем своих клиентов сервисом уровня американских и европейских брокеров. На пути к созданию торговой платформы мирового уровня мы считаем своими приоритетами предоставление самых качественных брокерских услуг и сопутствующего сервиса по профессиональному обучению, аналитическому обеспечению и поддержке клиентов. Мы знаем, насколько важную роль играет качество брокерских услуг в коммерческом успехе трейдеров. Именно поэтому Binomo делает ставку на высокий уровень сервиса и широкий спектр интеллектуальных услуг. Также брокер уделяет массу

внимания профессиональной подготовке начинающих трейдеров, в то же время удовлетворяя запросы самого высокого уровня со стороны профессиональных игроков рынка. Binomo сотрудничает с клиентами по всему миру, гарантируя наиболее выгодные условия работы и обеспечивая качественный выход на мировые финансовые рынки. Мы строим работу с клиентами в форме диалога: нам важно узнавать все пожелания и комментарии, касающиеся работы Binomo, из первых рук. Наши отношения с клиентами абсолютно прозрачны, и высокотехнологичный сервис позволяет трейдерам видеть реальную картину мировых финансовых рынков и объективно оценивать свои риски. Binomo сертифицирован ЦРОФР, все риски наших клиентов застрахованы в соответствии с действующим законодательством, что превращает нас в одного из самых безопасных брокеров в СНГ. Всё это обеспечивает нам и нашим клиентам высокий уровень взаимного доверия и делает инвестиционный климат Binomo благоприятным.

Награды:

- 2016 IAIR Awards Брокер года в категории «Бинарные опционы»
- 2015 Forex Expo Awards Лучший брокер бинарных опционов для начинающих

5) Binex («Бинекс») — это уникальная платформа для торговли бинарными опционами: контрактами, основанными на прогнозе цены определенного актива в определенном временном отрезке. Если прогноз трейдера оправдался, он получает фиксированную выплату, если нет — теряет свою инвестицию. В качестве актива пользователь может выбрать тот, в котором лучше разбирается, будь то нефть, золото или какая-то валютная пара. В отличие от торговли на фондовом рынке, от трейдера бинарных опционов не требуется больших вложений и непосредственной покупки активов, а лишь сделка на небольшую сумму — ее размер зависит исключительно от уверенности в прогнозе. Это новый инвестиционный инструмент, успевший отлично зарекомендовать себя на зарубежных рынках и наконец доступный в России. Binex — компания, ориентированная на российских трейдеров, поэтому акцент в нашем портфеле сделан именно на российских активах. Наше основное преимущество — максимально удобные инструменты для автоматической торговли бинарными опционами и самый открытый подход к пользователям. Наша цель — сделать так, чтобы любой человек, имеющий подключение к интернету и желание разобраться в финансовом рынке, мог стать трейдером и с успехом зарабатывать на бинарных опционах. Для этого мы предоставляем своим трейдерам самые современные обучающие материалы, самые точные

котировки и всегда остаемся на связи: специалисты Vinex не только помогут пользователям решить технические проблемы, но и проконсультируют по самым вопросам трейдинга и подробно объяснят, как работают торговые системы для бинарных опционов. Кстати, в отличие от других компаний-брокеров, офис Vinex расположен в Москве, так что разница в часовых поясах не станет помехой для коммуникации. Успех трейдера — это наш успех, поэтому мы делаем все, чтобы обеспечить пользователям максимально приятный опыт работы с платформой, продумывая каждую деталь — от быстрой и легкой регистрации до разнообразных удобных способов пополнить счет. И наконец, у Vinex — самые высокие выплаты среди компаний-конкурентов: трейдер, вкладывающий максимум, всегда может быть уверен в максимальной отдаче.

Награды: НЕТ

Выводы и рекомендации:

Сильные стороны конкурентов:

Компания Binary:

- Открытость и клиентоориентированность компании;
- Количество наград;
- Наличие калькулятора оценки рисков;
- Количество проверенных платежных систем;
- Большое количество открытых данных о деятельности компании;
- Качественное обучение, которое выделено в отдельную академию.

Компания Olymp Trade:

- Скорость ввода и вывода средств, без комиссии и ограничений;

- Гарантия возврата средств и страхование каждой сделки;

Наличие клуба трейдеров;

Компания Verum Option:

- Есть сформулирована миссия.

Недостатками являются:

Компания Verum Option:

- Малое количество биржевых активов;

- Длительное время на вывод средств, ограничения по сумме, а также большая комиссия;

- Минимальная ставка равняется \$10 (особенно чувствительных фактор дня новичков).

Компания Binex:

- Высокий порог входа на торги, минимальный депозит составляет \$150;

- Отсутствие наград.

Компания Binomo:

- Малое количество биржевых активов.

Общие недостатки можно выделить:

Закрытость и непрозрачность работы компаний Verum Option, Binomo, Binex.

Рекомендации для Smarty Trade:

По платформе:	Для компании:
1) Наличие сервиса автокопирования сделок; 2) Наличие калькулятора по оценке риска потерь и прибыли;	1) Гарантии возврата средств; 2) Наличие клуба трейдеров; 3) Качественное обучение;

<ul style="list-style-type: none"> 3) Наличие Памм сервиса для инвесторов; 4) Простой и быстрый ввод и вывод средств, отсутствие комиссии, минимальный депозит на ввод для начало торговли; 5) Разновидность платежных систем; 6) Разнообразное количество биржевых активов. 	<ul style="list-style-type: none"> 4) Открытые данные о компании; 5) Рассмотреть возможность получения сертификатов или лицензий: CySEC; FCA; ЦРФИН; ЦРОФР. 6) Наличие бонусов акций и конкурсов.
--	--

Обзор функционала сайта конкурентов:

	Olymp Trade	Binary	Verum Option	Binomo	Binex
Скачать книгу условия работы	есть	есть	нет	есть	есть
Контакты					
Заказ обратного звонка	нет	нет	есть	нет	есть
Форма обратной связи	есть	нет	есть	есть	есть
Онлайн чат	нет	нет	есть	нет	нет
Мессенджеры	есть	есть	нет	нет	нет
Целевые действия на сайте					
Регистрация	есть	есть	есть	есть	есть
Открыть демо счет	есть	есть	есть	есть	нет

Открыть реальный счет	есть	есть	есть	есть	есть
Вступить в группу в социальных сетях	есть	есть	нет	есть	есть
Подписаться на youtube канал	есть	есть	нет	есть	есть
Разделы сайта					
Полезные статьи	есть	есть	есть	есть	есть
Отзывы клиентов	нет	нет	нет	есть	есть
Ответы на вопросы	есть	есть	есть	есть	есть
Тур по сайту	нет	есть	нет	нет	нет
Описание платформы	есть	есть	есть	нет	есть
Новости компании	есть	нет	есть	нет	есть
Пользовательское соглашение	есть	есть	есть	есть	есть
Партнерская программа	нет	есть	есть	есть	есть
Скорость загрузки сайта (мобильная/десктопная)	84/78	99/97	87/71	73/61	62/79

Выводы и рекомендации:

Сайты конкурентов находятся на высоком технологичном уровне. Лучшим сайтом является сайт компании Binary, компания технологичная, профессиональная и задает направления развития рынка. Сайт полностью оптимизирован в соответствии со всеми требованиями поисковых систем, удобная и понятная навигация, весь контент качественно проработан и отвечает на все вопросы потенциальных и существующих трейдеров всех сегментов. При разработке структуры сайта и контента рекомендуем опираться на сайт компании binary.com

Рекомендации по сайту:

1. Создать книгу по условиям работы, дать возможность клиенту на бесплатное скачивание.
2. Рекомендуемые разделы для сайта Smarty Trade: полезные статьи, отзывы клиентов, ответы на вопросы, тур по сайту, описание платформы, новости компании, партнерская программа (требуется создание), обучение, информация о компании, главная.

3. На сайте должны отображаться следующие возможности для клиента:

- заказ обратного звонка;
- форма обратной связи;
- пользовательское соглашение;
- наличие кнопки на канал в Телеграм (требуется создать канал);
- кнопки: регистрации, открытие демо и реального счета;
- наличие кнопок в социальных сетях (требуется создание страниц в социальных сетях);
- наличие кнопки в Youtube (требуется создание канала).

Источники трафика и аналитика

Вовлечение пользователей на сайте:

Oct 2017 - Dec 2017, Worldwide

Domain	Monthly Visits	Unique Visitors	Visits / Unique Visitors	Avg. Visit Duration	Pages/Visit	Bounce Rate
 olymptrade.com	 19.39M	 8.797M	2.20	00:03:00	2.14	64.53%
 binary.com	2.969M	535,223	 5.55	 00:16:20	 16.75	 23.71%
 verumoption.com	205,314	61,858	3.32	00:05:15	5.18	42.19%
 binex.ru	119,230	50,917	2.34	00:02:48	2.53	56.31%
 binomo.com	10.20M	5.894M	1.73	00:02:07	1.81	70.77%

Трафик по ТОП-5 странам:



Каналы привлечения трафика:



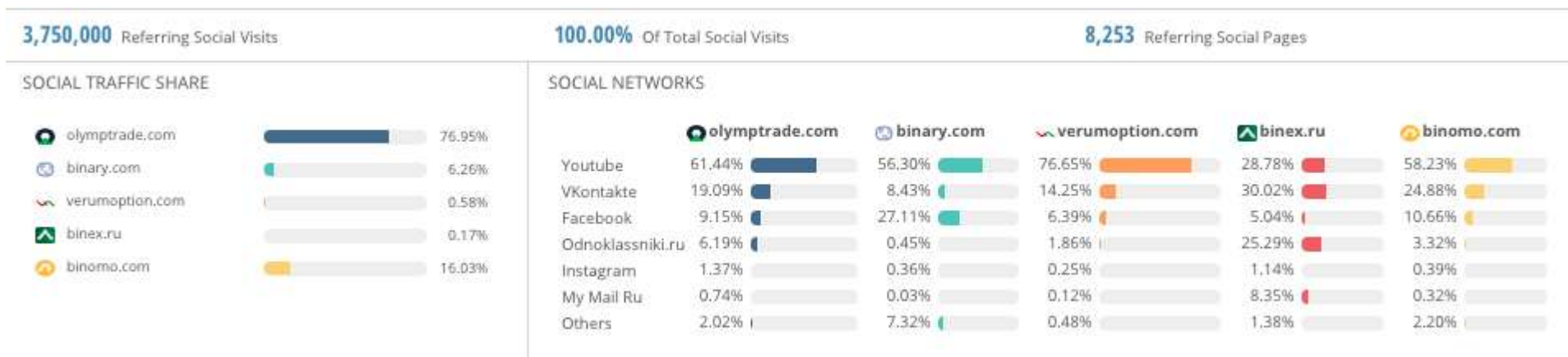
Социальный трафик:

Oct 2017 - Dec 2017, Worldwide Desktop Only

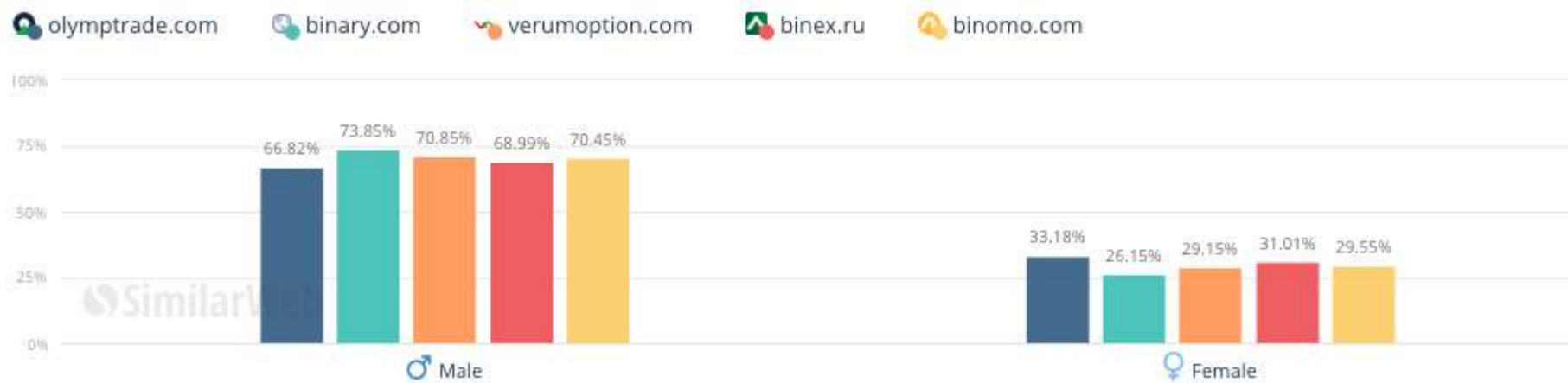
[olymptrade.com](#)
[binary.com](#)
[verumoption.com](#)
[binex.ru](#)
[binomo.com](#)



Подробный социальный трафик:



Демографические данные посетителей:



Исходные более подробные данные по исследованиям (Приложения по конкурентам):

- Посетители в разрезе стран;
- Список реферальных ссылок;
- Поисквые ключевые слова;
- Список ссылок из социальных ресурсов;
- Полный обзор источников трафика.

Сводная таблица показателей:

		Olymp Trade	Binary	Verum Option	Binomo	Binex
Сайт:	Посещение	1	3	4	2	5
	Уникальное посещение	1	3	4	2	5
	Соотношение посетителей и уникальных пользователей	4	1	2	5	3
	Средняя длительность пребывания на сайте	3	1	2	5	4
	Количество просмотров страниц	4	1	2	5	3
	Процент отказа	4	1	2	5	3
Всего:		17	10	16	24	23
Каналы привлечения:	Direct	3	1	2	4	5
	e-mail	5	4	2	3	1
	Referrals	2	4	1	3	5
	Social	2	3	1	4	5
	Organic	3	4	2	5	1
	Paid search	2	2	2	2	1
	Display ads	2	4	4	1	3
Канал:	Youtube	2	4	1	3	5
Всего:		26	26	15	25	26

Выводы:

Исходя из данных о посещаемости ресурсов по бинарным опционам, лидерами отрасли.

Основные территории привлечения

трафика Россия - 36,41%, Украина 8,12%, Вьетнам - Бразилия - 6,77%, Турция - 6,57%. Также стоит отметить, что есть трафик с Индонезии, Вьетнама, Марокко, Нигерии, Казахстана, Молдовы, Белоруссии.

Привлечения трафика на сервисы:

В среднем 33,2 % трафика приходится на прямые переходы (Direct) – это говорит о том, что треть пользователей является постоянной лояльной аудиторией сервисов.

1. Referrals – переходы по ссылкам — это рекламные объявления на различных интернет площадках, доля в трафике в среднем - 31,72%.

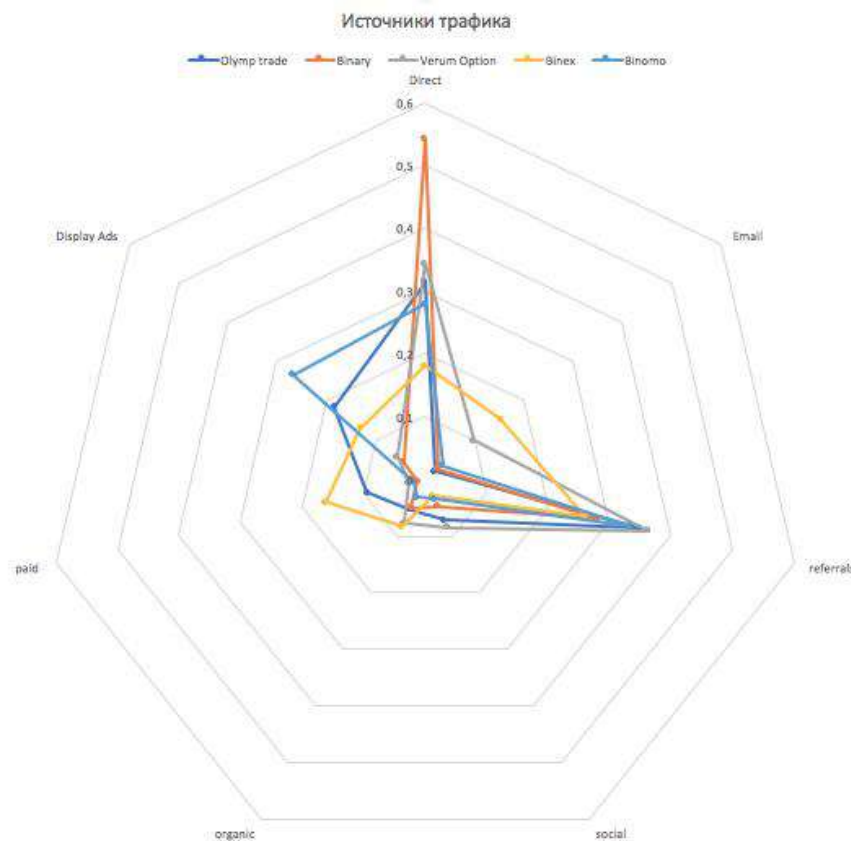
2. Социальные сети приносят 5,33% и разбиваются между основными ресурсами: YouTube - Facebook - 20%, VK - 14% и другие

3. Органический поиск - 5,87%

4. Контекстная реклама - 6,22%

5. Email - 6,72%

6. Display Ads (видео и баннерная реклама) - 13,63%



7,7%,

60%,

Лучшим по конверсии и привлечению новых клиентов является: Binary - наибольшее количество уникальных пользователей и самый низкий процент отказа (% посетителей, которые ушли с первой страницы).

Общая картина говорит нам о том, что основной канал привлечения клиентов - реферальные ссылки, на втором месте прямые переходы, дальше канал на Youtube и социальные сети (Вконтакте, Facebook, Одноклассники).

Рекомендации для Smarty Trade:

Опираясь на полученную аналитическую информацию, можно сделать вывод, что основными каналами привлечения аудитории является реклама на новостных или узкоспециализированных сайтах и YouTube.

- 1) Создание канала на YouTube.
- 2) Создание страниц в социальных сетях: Vk, Fb, Ok.
- 3) SEO оптимизация сайта (внутренняя и внешняя).
- 4) Ссылочная масса, как основной инструмент привлечения: публикации на тематических и “трастовых” ресурсах (реферальные ссылки на сайты конкурентов представлены в “Приложении по конкурентам”).
- 5) Видео и баннерная реклама на различных интернет-площадках.
- 6) Качественные видео-презентации компании.
- 7) Обучение производить через видео-уроки на канале и платформе: что такое опцион, как регистрироваться, как вводить и выводить деньги, как начать торговать, успешные кейсы.

3.4. Микроэкономический анализ:

Ключевые факторы успеха

Для новичков:

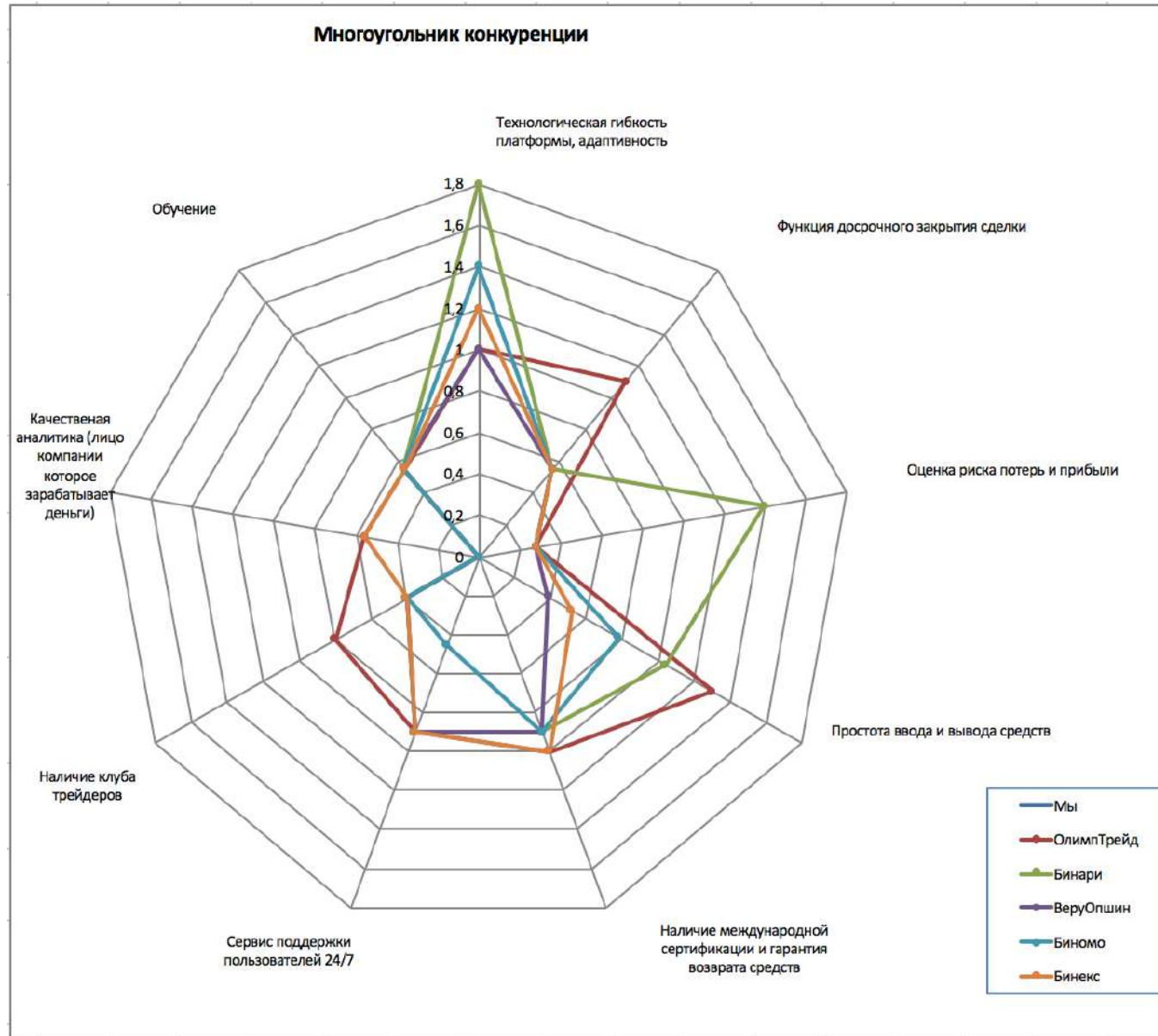
Факторы	ВЕС ФАКТОРА В сумме 100%
Технологическая гибкость платформы, адаптивность	20%
Функция досрочного закрытия сделки	11%
Оценка риска потерь и прибыли	14%
Простота ввода и вывода средств	13%
Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств	10%
Сервис поддержки пользователей 24/7	9%
Наличие клуба трейдеров	8%
Качественная аналитика (лицо компании, которое зарабатывает деньги)	8%
Обучение	7%

Для профессионалов:

Факторы	ВЕС ФАКТОРА В сумме 100%
Технологическая гибкость платформы, адаптивность	30%
Функция досрочного закрытия сделки	20%
Оценка риска потерь и прибыли	10%
Простота ввода и вывода средств	15%
Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств	10%
Наличие VIP клуба трейдеров	7%
Сервис поддержки пользователей 24/7	8%

Многоугольник конкуренции:

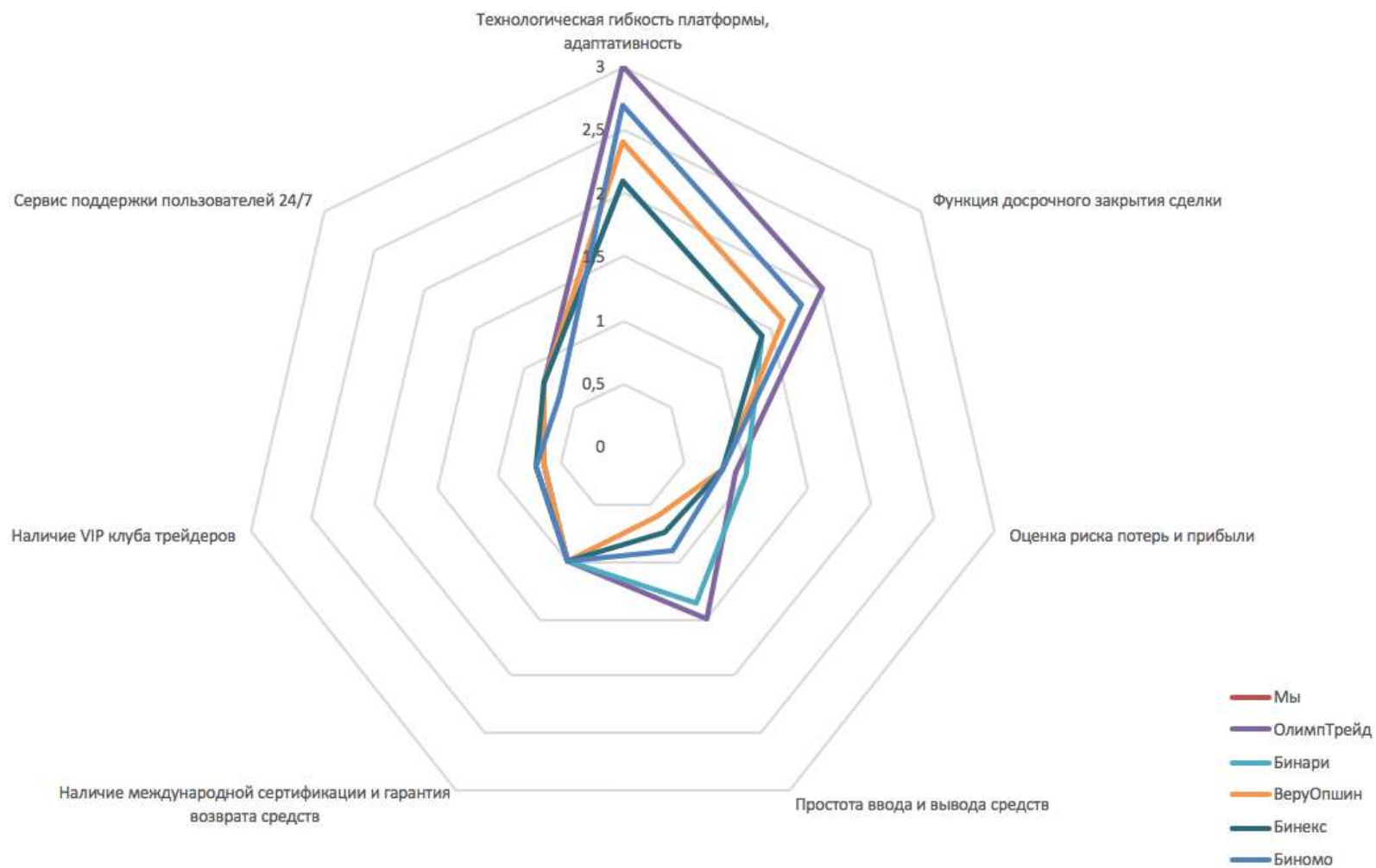
Ключевые факторы успеха (для новичков)															
№ п.п.	Ключевой фактор успеха	Описание	Вес фактора	Мы		ОлимпГрейд		Бинари		ВеруОпшин		Биномо		Бивекс	
				Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.
1	Технологическая гибкость платформы, адаптивность	многофункциональность: десктоп, мобильная, скорость	20		0	5	1	9	1,8	5	1	7	1,4	6	1,2
2	Функция досрочного закрытия сделки	явное описание на сайте	11		0	10	1,1	5	0,55	5	0,55	5	0,55	5	0,55
3	Оценка риска потерь и прибыли	представлено на сайте	14		0	2	0,28	10	1,4	2	0,28	2	0,28	2	0,28
4	Простота ввода и вывода средств	количество платных систем, время, комиссия	13		0	10	1,3	8	1,04	3	0,39	6	0,78	4	0,52
5	Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств	наличие лицензии от полномочного органа регулирования, фонд гарантирования	10		0	10	1	9	0,9	9	0,9	9	0,9	10	1
6	Сервис поддержки пользователей 24/7	поддержка и обозначение поддержки на сайте	9		0	10	0,9	10	0,9	10	0,9	5	0,45	10	0,9
7	Наличие клуба трейдеров	общение и обмен опытом, трейдеры онлайн	8		0	10	0,8	5	0,4	5	0,4	5	0,4	5	0,4
8	Качественная аналитика (лицо компании которое зарабатывает деньги)	наличие информации	8		0	7	0,56		0		0		0	7	0,56
9	Обучение	статьи, обзоры, вебинары, платные программы	7		0	8	0,56	8	0,56	8	0,56	8	0,56	8	0,56



Ключевые факторы успеха (для профессионалов)

№ п.п.	Ключевой фактор успеха	Описание	Вес фактора	Мы		ОлимпТрейд		Бинари		ВеруОпшин		Биномо		Бинекс	
				Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.	Оценка	Взвеш.
1	Технологическая гибкость платформы, адаптативность	многофункциональ ность: дестоп, мобильная, скорость	30		0	10	3	7	2,1	8	2,4	9	2,7	7	2,1
2	Функция досрочного закрытия сделки		20		0	10	2	7	1,4	8	1,6	9	1,8	7	1,4
3	Оценка риска потерь и прибыли		10		0	9	0,9	10	1	8	0,8	8	0,8	8	0,8
4	Простота ввода и вывода средств		15		0	10	1,5	9	1,35	4	0,6	6	0,9	5	0,75
5	Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств		10		0	10	1	10	1	10	1	10	1	10	1
6	Наличие VIP клуба трейдеров		7		0	9	0,63	9	0,63	9	0,63	10	0,7	10	0,7
7	Сервис поддержки пользователей 24/7		8		0	10	0,8	10	0,8	10	0,8	8	0,64	10	0,8

Многоугольник конкуренции



4.5. Силы, определяющие уровень конкуренции и привлекательности ведения бизнеса в отрасли (5 сил Портера):

Параметр	Значение	Описание (почему так)	Направления работ (что делать)
Угроза со стороны товаров-заменителей	Высокая	Есть компании, у которых большее к-во услуг (торговля на финансовых рынках, которая включает в себя как Форекс, так и криптовалюты).	<ol style="list-style-type: none"> 1. В рекламных коммуникационных каналах доносить сообщения с преимуществами торгов именно бинарными опционами. 2. Запустить и развивать оффлайн и онлайн обучение. 3. Сервис 24/7 онлайн поддержки.
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Высокая	Рынок на этапе роста. Текущая конкуренция продолжает увеличиваться. Лидеры рынка, которые проанализированы выше, расширяют функционал и бюджет на продвижение.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отстраиваться от мошенников лицензиями, честными выплатами, качественным контентом. 2. Создать УТП на конкурентных преимуществах. 3. Агрессивный вход в рынок с рекламной кампанией. <p>Продвигаться по ключам конкурентов.</p>
Угроза со стороны новых игроков	Средняя	Порог входа в отрасль высокий, необходимы инвестиции для разработки и продвижения платформы, самый простой способ быстрого старта - white label. Но в такой модели значительную часть прибыли необходимо отдать владельцу платформы, а необходимые на продвижение маркетинговые бюджеты для многих новичков неподъемные.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка адаптивной технологичной платформы с возможностью дальнейшего предоставления софта как white label партнерам. 2. Конкурентоспособные бюджеты на PR и рекламу.
Угроза потери текущих клиентов	Высокая	Клиенты чувствительны к качеству услуг, товар не обладает уникальными характеристиками, переход к другой платформе не требует затрат.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для удержания пользователей программа лояльности, качественный контент, возможность досрочного закрытия сделки. 2. Создать сервис поддержки и помощи, call-centre. 3. Создать условия для простого ввода и вывода денег, гарантия возврата. 4. Создать комьюнити внутреннее закрытое сообщество - Клуб трейдеров. 5. Разработать калькулятор оценки рисков и широкий продуктовый портфель.
Угроза нестабильности поставщиков	Средний	Продукт требует участия поставщиков. Поставщики ликвидности (биржи котировок), Аналитики по прогнозам, IT - поддержка онлайн сервиса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечиваем бесперебойную работу и функционирование сервиса. 2. Привязываться только к проверенным поставщикам ликвидности. 3. Сформировать ПУЛ-аналитиков и ПУЛ-трейдеров.

Выводы и рекомендации:

Ключевая задача компании в разрезе угроз рынка заключается в построении сильных позиций: технологическое и операционное развитие сервиса, дифференцирование через УТП, широкий спектр торговых инструментов под потребности пользователей, воспитание лояльной аудитории.

4.6. SWOT - анализ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ		СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	
1	Чистая репутация (отсутствие негативных отзывов)	1	Отсутствие истории
2	Собственная платформа	2	Узкая специализация (только бинарные опционы)
ВОЗМОЖНОСТИ		УГРОЗЫ	
1	Рынок на этапе роста	1	Низкий уровень доверия пользователей и платежных систем
2	Регулирование отсутствует	2	Возможно приравнивание к азартным играм
		3	Усиливающаяся конкуренция

Стратегия на основе SWOT-анализа	
АНАЛИЗ СИЛЬНЫХ СТОРОН:	
1. Какое конкурентное преимущество следует укреплять компании?	
Повышение уровня лояльности. Выполнение обязательств	
Расширить количество инструментов для торговли	
2. Какие сильные стороны компании не так очевидны для покупателей и нуждаются в более эффективной коммуникации?	
Вывод конкурентных преимуществ	
Новая совершенная платформа, 100% выплаты, простой и быстрый вывод средств	
Качественное обучение персонала и пользователей	
АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ:	
3. Что необходимо сделать, чтобы в максимально короткий срок реализовать возможности?	
Привлечение экспертных трейдеров и упоминание 3-ми (ЛОМ) лицами платформы	
Агрессивный вход на рынок через все доступные каналы коммуникации	
Получение лицензии	
4. Как в развитии возможностей использовать сильные стороны продукта?	
Максимально простая платформа с большим количеством инструментов	
АНАЛИЗ СЛАБЫХ СТОРОН:	

5. Как минимизировать влияние слабых сторон на продукт?
Увеличение узнаваемости и доверия через публикации
Продвижение через все доступные каналы коммуникации и комплексная аналитика эффективности
6. План действий по устранению слабых сторон или превращению слабых сторон в сильные
Купить базу контактов: массовая рассылка и обзвон
Заведение канала и качественное обучение
7. Как скрыть те слабые стороны, которые невозможно изменить?
В коммуникации подчеркивать: “новая компания - новые возможности”
АНАЛИЗ УГРОЗ:
8. Каким образом можно нейтрализовать угрозы?
Подключение нескольких платежных систем
Включить все ликвидные криптовалюты в портфель
9. Можно ли преобразовать угрозы в возможности бизнеса и в источники роста продаж?
Предоставление софта как white label партнерам
10. Что необходимо сделать, чтобы защититься от угроз в максимально короткий срок?
Выполнять все заявленные обязательства

Стратегия по SWOT (TOWS-анализ):

	Opportunities-возможности	Threats-угрозы
Strengths- сильные стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создать новое чистое имя Smarty Trade 2. Расширить количество инструментов для торговли 3. Позиционироваться как простая в пользовании платформа для новичков и профессионалов 4. Задействуем квалификационных трейдеров и аналитиков 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создаем доверие через выплату заработанных денег и выполнение обещаний бренда. 2. Добавляем возможность торговли на криптовалюте. 3. Подключаем несколько платежных систем и электронных кошельков.
Weaknesses- слабые стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Привлекаем клиентов за счет квалифицированных трейдеров и аналитиков. 2. Повышаем узнаваемость через SMM, Youtube, e-mail, КМС, PR, Ломов. 3. Чат поддержки и чат аналитики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создаем авто воронку по общению с клиентами. 2. Получаем лицензии от действующих органов. 3. Предоставляем софт как white label партнерам.

Выводы и рекомендации:

1. Интерес к данному рынку растет на 31% в год. Что указывает на **высокий** темп роста.
2. Тенденция на рост повышается в конце года. В общем большая сезонность рынка не наблюдается, количество запросов в году распределяется равномерно.
3. **Бюджетнее** всего заходить в **начале года**. (Большие рекламные бюджеты надо закладывать на конец года, во время пика сохранять узнаваемость).
4. Уникальное торговое предложение (платформа) должно включать:

Для новичков:

 - Технологическая гибкость платформы, адаптивность.
 - Функция досрочного закрытия сделки.
 - Оценка риска потерь и прибыли.
 - Простота ввода и вывода средств.
 - Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств.

- Сервис поддержки пользователей 24/7.
- Наличие клуба трейдеров.
- Обучение для пользователей.
- Сервис авто копирования сделок.

Для профессионалов:

- Технологическая гибкость платформы, адаптивность.
- Функция досрочного закрытия сделки.
- Оценка риска потерь и прибыли.
- Простота ввода и вывода средств.
- Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств.
- Наличие VIP-клуба трейдеров.
- Сервис поддержки пользователей 24/7.

5. Продуктовый портфель должен включать (Додаток 2):

- Валюта (Ориентир на Olymp Trade, Binary,); Криптовалюты (Ориентир на Olymp Trade, Binex); Биржевые индексы (Ориентир на Binex); Индекс волатильности (Ориентир на Binary); Акции (Ориентир на Verum Option, Binex); Сырьевые товары (Ориентир на Olymp Trade, Binex)

6. Участие в рейтингах надежности.

7. Обзор функционала сайта:

- книга по условиям работы, дать возможность клиенту на бесплатное скачивание;
- заказ обратного звонка;
- форма обратной связи;
- пользовательское соглашение;
- наличие кнопки на канал в Телеграм (требуется создать канал);
- кнопки: регистрации, открытие демо и реального счета;
- наличие кнопок в социальных сетях (требуется создание социальных сетей);
- наличие кнопки в YouTube (требуется создание канала);

- Рекомендуемые разделы для сайта Smarty Trade: Полезные статьи, отзывы клиентов, ответы на вопросы, тур по сайту, описание платформы, новости компании, партнерская программа (требуется создание и разработка), обучение, о компании, главная;
- Поиск по сайту.

По платформе:

- Фильтр выбора активов.
- Описание условий по выбору брокера.
- Активы (торгуемые инструменты).
- Список и описание инструментов.

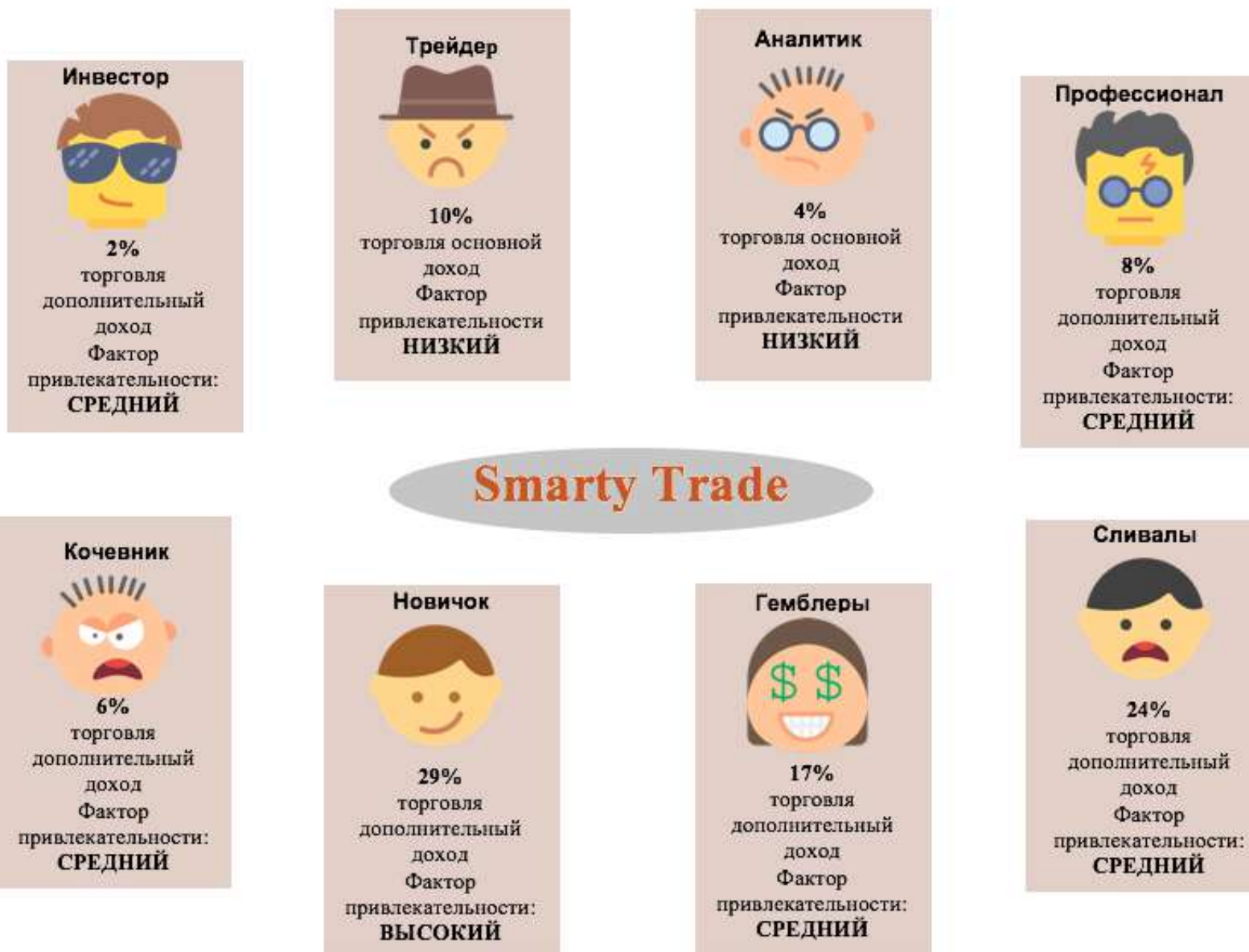
8. Акции:

- Акционная активность.
- Программа лояльности.

9. Личный кабинет:

- № счета.
- Опция пополнить.
- Вывести деньги.
- Операции.
- История сделок.
- Профиль.
- Котировки.

4. Сегментация целевой аудитории.



4.1. Описание потенциальных сегментов

4.1.1. Трейдер:

Торговля бинарными опционами является основным источником дохода, торгует на нескольких платформах для дифференциации угроз потери денег. Предпочитает платформы с проверенной историей и репутацией так как для него это источник дохода, к новым платформам относится недоверчиво. Доход от операций складывается от торговли личными средствами, а также от инвесторских денег, поэтому наличие РАММ сервиса и поддержка трейдера очень важна.

- **Требования к платформе:**

- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Функция досрочного закрытия сделки;
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств;
- Качественная аналитика;
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами;
- Наличие РАММ счетов;
- Репутация;
- Аналитическая информация, прогнозы;
- Большое кол-во инструментов.

- **Дополнительные преимущества:**

- Сервис поддержки пользователей 24/7;
- Наличие VIP клуба трейдеров.

- **Точки контакта:**

- Тематические форумы, новостные сайты;
- SMM;
- Яндекс и Google search;

- YouTube (каналы лидеров мнений среди трейдеров (успешные трейдеры)).

4.1.2. Профессионал:

Отличие профессионала от трейдеров — это торговля личными средствами без привлечения инвесторов. Доход от торговли является второстепенным, не регулярная, но с продуманными ставками. Может использовать несколько платформ. Для этого сегмента наиболее важным является доверие к платформе и простота вывода средств.

- **Требования к платформе:**

- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Функция досрочного закрытия сделки;
- Калькулятор оценки риска (потерь и прибыли);
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств;
- Качественная аналитика;
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами;
- Репутация;
- Аналитическая информация, прогнозы;
- Большое кол-во инструментов.

- **Дополнительные преимущества:**

- Сервис поддержки пользователей 24/7
- Наличие VIP клуба трейдеров

- **Точки контакта:**

- Тематические форумы, новостные сайты;
- SMM;
- Яндекс и Google search;
- YouTube;
- Конференции, семинары, тренинги (в различных тематиках).

4.1.3. Аналитик:

Создает контент и прогнозы, по различным инструментам, которые в 80% верны. Доход получает от созданного контента и торговли. Имеет знания и навыки на многих рынках, а также зачастую владеет инсайдерской информацией. Является лидером мнения для сегментов трейдеров и профессионалов. Работает как на рынке форекс, так и с бинарными опционами на нескольких платформах. Репутация компании наиболее важный приоритет при ее выборе. Для этого сегмента будет также важным если компания будет поддерживать его и помогать развивать его как эксперта.

- **Требования к платформе:**

- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Функция досрочного закрытия сделки;
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации;
- Гарантия возврата средств;
- Репутация;
- Большое кол-во инструментов.

- **Дополнительные преимущества:**

- Сервис поддержки пользователей 24/7;
- Наличие VIP клуба трейдеров.

- **Точки контакта:**

- Тематические форумы, новостные сайты, биржи;
- SMM;
- Яндекс и Google search.

4.1.4. Инвестор:

Рассматривает бинарные опционы как дополнительный доход, глубоко не вникает в процесс работы платформы и ее сервисов, для него важны такие факторы как гарантии и репутация компании, трейдера. Гарантии могут отображаться в дополнительных сервисах по контролю за выбранным трейдером

- **Требования к платформе:**

- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации;
- Гарантия возврата средств;
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами;
- Наличие РАММ счетов;
- Репутация;
- Контроль за трейдером и инвестированными деньгами.

- **Дополнительные преимущества:**

- Сервис поддержки пользователей 24/7;

- **Точки контакта:**

- SMM;
- YouTube;
- Конференции, семинары, тренинги (в различных тематиках);
- Яндекс и Google search.

4.1.5. Гемблеры:

Трейдеры, которые уверены в своем профессионализме хотя в большинстве такими не являются, азарт и адреналин, который они получают от ставок наиболее важны. Легко переходят от одной компании к другой если им показалось что их обманули или если возникло какое-то недопонимание. Могут делать необдуманные большие ставки, ведут не системную торговлю и потом винят компанию, что влечет за собой опасность работы с этим сегментом. Трейдинг бинарными опционами является местом получения эмоций, а не основным источником дохода.

- **Требования к платформе:**

- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Функция досрочного закрытия сделки;
- Калькулятор оценки риска (потерь и прибыли);
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств;
- Качественная аналитика;
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами;
- Репутация;
- Аналитическая информация, прогнозы;
- Большое кол-во инструментов.

- **Дополнительные преимущества:**

- Сервис поддержки пользователей 24/7;
- Наличие клуба трейдеров;

- **Точки контакта:**

- Яндекс и Google search;
- SMM;
- YouTube (каналы лидеров мнений среди трейдеров (успешные трейдеры));

4.1.6. Сливалы:

Не новички, но и не профессионалы, промежуточный сегмент, который или перерастает в профессионалов или навсегда забывает трейдерство и несет негатив другим потенциальным клиентам, опасен для компании также как и сегмент гемблеров, так как время работы на платформе может быть коротким, будет нести негатив о последней компанией с которой работал и о рынке в целом. Торговля бинарными опционами не является основным источником дохода, но питает надежды, что может стать таковым.

- **Требования к платформе:**

- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;

- Функция досрочного закрытия сделки;
- Калькулятор оценки риска (потерь и прибыли);
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств;
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами и репутация компании;
- Аналитическая информация, прогнозы;
- Большое кол-во инструментов.
- **Дополнительные преимущества:**
- Сервис поддержки пользователей 24/7;
- Наличие клуба трейдеров.
- **Точки контакта:**
- Яндекс и Google search;
- Тематические форумы, новостные сайты;
- SMM;
- YouTube (каналы лидеров мнений среди трейдеров (успешные трейдеры));
- Конференции, семинары, тренинги (в различных тематиках).

4.1.7. Кочевник:

Сегмент потенциальных клиентов, который имел хорошие результаты, но в 90% случаев наткнулся на мошенников или на проблемы с выводом денег. Более тщательно подбирает компанию по причине негативного опыта. Так как имеет опыт в торговле для не большого кол-ва трейдеров (в основном новички) может является лидером мнения, при переходе в другую компанию создает негатив для предыдущей компании, но негатив обоснованный. Торговля не является основным источником дохода, но заинтересован и верит в его увеличение с помощью торговли бинарными опционами.

- **Требования к платформе:**
- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Функция досрочного закрытия сделки;
- Калькулятор оценки риска (потерь и прибыли);

- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации и гарантия возврата средств;
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами и репутация компании;
- Аналитическая информация, прогнозы;
- Большое кол-во инструментов.
 - **Дополнительные преимущества:**
 - Сервис поддержки пользователей 24/7;
 - Наличие клуба трейдеров.
 - **Точки контакта:**
 - Яндекс и Google search;
 - Тематические форумы, новостные сайты;
 - SMM;
 - YouTube (каналы лидеров мнений среди трейдеров (успешные трейдеры));
 - Конференции, семинары, тренинги (в различных тематиках).

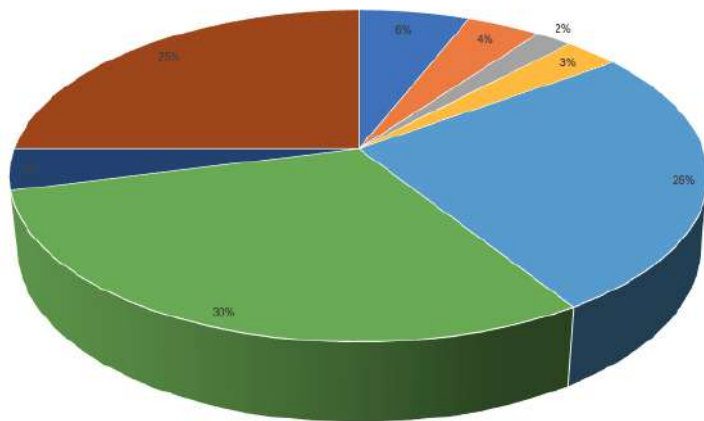
4.1.8. Новичок:

Наиболее важный и привлекательный сегмент, занимает большую долю как в деньгах, так и в количестве. В большинстве не имеют информации и знаний о бинарных опционах, заинтересованы в получении быстрой дополнительной прибыли - “легких денег”. Менее внимательны к деталям и анализу. Своими позитивными историями по принципу “сарафанного радио” привлекают других новичков.

- **Требования к платформе:**
- Современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- Функция досрочного закрытия сделки;
- Калькулятор оценки риска (потерь и прибыли);
- Простота ввода и вывода средств;
- Наличие международной сертификации;
- Гарантия возврата средств;

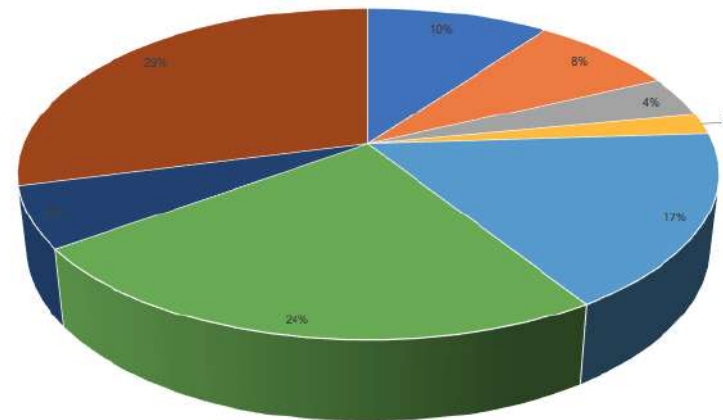
- Кол-во ТОП трейдеров с высокими результатами и репутация компании;
- Аналитическая информация, прогнозы;
- Большое кол-во инструментов (Преимущественно известных).
 - **Дополнительные преимущества:**
 - Сервис поддержки пользователей 24/7;
 - Наличие клуба трейдеров.
 - **Точки контакта:**
 - Яндекс и Google search
 - SMM;
 - YouTube;
 - Сайты поиска работы, новостные сайты;

Доля сегментов в деньгах



• Трейдеры • Профессионалы • Аналитики • Инвесторы • Гемблеры • Сливалы • Кочевники • Новички

Доля сегментов в кол-ве



• Трейдеры • Профессионалы • Аналитики • Инвесторы • Гемблеры • Сливалы • Кочевники • Новички

- Конференции, семинары, тренинги (в различных тематиках).

4. 2. Таргетинг:

Наиболее привлекательные сегменты, на которые стоит таргетироваться компании на начальном этапе, в порядке значимости: **новички, гемблеры, сливалы**. Факторами привлекательности сегментов являются: доля сегмента в общем количестве пользователей и в денежном объеме.

Выводы и рекомендации:

- 1) Целевая аудитория разложена на основные 8 сегментов: трейдеры, профессионалы, аналитики, инвесторы, гемблеры, сливалы, кочевники, новички. Наиболее привлекательные сегменты: **новички, гемблеры, сливалы**.
- 2) Для таргетинга на данные сегменты основными точками контакта будут:
 - поисковая выдача (Google, Яндекс): органическая выдача при условии полноценно собранного семантического ядра, которое отвечает на запросы пользователей;
 - контекстно-медийная сеть (Google AdWords, Яндекс.Директ): на отладку правильных “ключей” необходимо 1-2 месяца (включая продвижение по запросам брендов конкурентов), таргетированные текстовые и графических объявления включая тизерную рекламу, поисковой ремаркетинг;
 - PR-продвижение: наращивание естественной ссылочной массы через статьи, интервью трейдеров и аналитиков, аналитические прогнозы, создание веток и управление репутацией на форумах, пресс-релизы и другие публикации;
 - социальные сети (Одноклассники, Facebook, VK): странички компании с ежедневной коммуникацией + игровые механики типа “угадай курс”;
 - YouTube канал: тематический видео-контент, обзор успешных стратегий торговли, использование лидеров мнений, проведение вебинаров;
 - сайты поиска работы: размещение на сайтах поиска работы баннерной рекламы (при возможности таргетировать на соискателей по должностям ниже мидл менеджера);
 - конференции, семинары, тренинги (в различных тематиках);

3) Основные требования и предпочтения выбранных сегментов:

- современная простая платформа с расширенными функциями для профессионалов;
- калькулятор оценки риска (потерь и прибыли);
- простота ввода и вывода средств (известная платежная система);
- качественная аналитика (контент, сигналы и прогнозы);
- аналитическая информация, прогнозы;
- сервис поддержки пользователей 24/7;
- качественная программа лояльности;
- наличие международной сертификации;
- гарантия возврата средств;
- качественное обучение торговли на платформе и рынке (оффлайн и онлайн);
- репутация (отзывы других пользователей);

5. Позиционирование и дифференциация от конкурентов.

5.1. Миссия vs Видение.

Миссия:

Сделать процесс торговли прозрачным и доступным, предоставляя высококачественный сервис, что дает возможность трейдерам и инвесторам зарабатывать, продавая и покупая контракты.

Видение:

Войти в ТОП-10 компаний на мировом рынке финансовых инструментов с дневным оборотом в \$2 000 000 000.

Ценности:

Core values = Основные ценности компании: открытость, честность, клиентоориентированность.

Aspirational values = Желательные ценности: надежность, экспертность.

Permission-to-play values = Ценность «входной билет» сотрудников: ответственность, уважение, честность.

5.2. Позиционирование: Продукт + ЦА + УТП

Smarty Trade - безопасный финансовый сервис, собрал на онлайн платформе лучшие финансовые инструменты для успешной торговли клиента. Smarty Trade делает трейдинг понятным, простым и клиентоориентированным.

5.3. Дифференциация от конкурентов.

Релевантные характеристики:

- Технология торговли;
- Функция досрочной закрытия сделки;
- Оценка риска и потери прибыли;
- Ограничение на сумму сделки;

- Начисление бонусов;
- Ввод и вывод средств;
- Гарантия возврата средств;
- Минимальный размер депозита;
- Клуб трейдеров;
- Поддержка;
- Обучение;
- Аналитика;
- Акции и конкурсы;
- Программа лояльности;
- Сервис автокопирование сделки;
- Типы счетов;

Менее важные	Более важные
<p>Ограничение на сумму сделки; Начисление бонусов; Минимальный размер депозита; Клуб трейдеров; Поддержка; Обучение; Аналитика; Сервис автокопирование сделки; Типы счетов;</p>	<p>Технология торговли; Функция досрочной закрытия сделки; Оценка риска и потери прибыли; Выгодная для трейдеров начисления бонусов; Быстрый Ввод и вывод средств; Гарантия возврата средств; Качественное обучение; Качественная аналитика; Программа лояльности (как комплексное мероприятие);</p>



Конкурентные преимущества могут строиться на следующих характеристиках:

- 1) Технологичность платформы
- 2) Быстрый ввод вывод средств
- 3) Программа лояльности (начисление бонусов).

6. Уникальное торговое предложение

██████████ - безопасный сервис популярных финансовых инструментов, собранных на единой онлайн платформе.

Выводы и рекомендации:

Для подтверждения уникальности сервиса рекомендуем сделать акцент на конкурентных преимуществах, перечисленных выше, а именно:

- 1) Технологичность платформы.
- 2) Быстрый ввод и вывод средств. Быстрый - в течении до 1 дня, честный - без комиссий платежных систем для клиента, простой - без ограничений по сумме, ввод и вывод средств для клиента будет показателем надежности сервиса. Стандартные условия платежной системы на СНГ: комиссия за ввод денег - 4%, вывод - 2,5% (данные компании Interkassa).
- 3) Качественная программа лояльности. (Для разработки программы лояльности задействуйте финансовых специалистами с правильной финансовой моделью).

7. Бренд

Сущность Безопасный финансовый сервис для трейдеров	
Личность Новатор, экспертный, уверенный, успешный.	Ценности/Эмоции Уверенность, профессионализм, честность, клиентоориентированность, открытость, безопасность, инновационность.
Преимущества Скорость, простота, технологичность, надежность.	Атрибуты Экспертность, скорость, доход.

Обещание Бренда:

Финансовый сервис Smarty Trade предоставляет возможность нашим клиентам получить прибыль быстро и безопасно.

Слоган:

Создавай свою прибыль сейчас!

Start make your profit now!

Выводы и рекомендации:

1) **Основными преимуществами бренда являются:** экспертность, скорость, доход, безопасность, надежность.

2) **Цветовая гамма которая должна использоваться:**

Синий (Надежный, безопасный, мирный, Защищенный, Спокойный, Доверенный)

Коричневый (Честный, Заботливый, Родной, Приземленный)

Желтый (Дружелюбный, Общительный, Гармоничный)

Оранжевый (Радостный, Беззаботный, Наслаждени, Призыв к действию)

8. Продуктовый портфель:

Инструменты для торговли, должны включать наиболее широкий набор активов.

Валюта	AUD/CAD, AUD/CHF, AUD/JPY, AUD/NZD, AUD/USD, CAD/CHF, CAD/JPY, EUR/AUD, EUR/CAD, EUR/CHF, EUR/GBP, EUR/JPY, EUR/NZD, EUR/RUB, EUR/USD, GBP/AUD, GBP/CAD, GBP/CHF, GBP/JPY, GBP/NZD, GBP/USD, NZD/CAD, NZD/CHF, NZD/JPY, NZD/USD, USD/CAD, USD/CHF, USD/CLP, USD/JPY, USD/MXN, USD/NOK, USD/RUB, USD/SGD, CHF/JPY
Криптовалюты	CryptoIndex, Bitcoin, ETH/USD, Ethereum, LTC/BTC, Bitcoin Cash (BCH), Bitcoin Gold (BTG), Ripple (XRP), Monero (XMR), Dash (DASH), Zcash (ZEC), Ethereum Classic (ETC), Litecoin (LTC), NAMECOIN/BITCOIN, PEERCOIN/BITCOIN
Биржевые индексы	ABU DHABI GENERAL, AEX-25, BEL-20, BOVESPA FUTURE, BSE SENSEX, BUND FUTURE, CAC FUTURE, CNX NIFTY, DAX FUTURE, DOW JONES, DUBAI GENERAL, FTSE 100, FUTURE, FTSE MIB, HANG SENG 40, IBEX 35, KOSPI, Kuwait 15, MDAX, MICEX, NASDAQ 100 FUTURE, NASDAQ 100 FUTURE, NASDAQ COMPOSITE, NIKKEI 225, RTS4, S&P FUTURE, S&P FUTURE, SHANGHAI COMPOSITE, SHANGHAI SHENZHEN CSI 300, SouthAfrica 40, SPI 200, TADAWUL, TAIEX, TelAviv 25, TOPIX 500
Индексы волатильности	Volatility 10 Index, Volatility 100 Index, Volatility 25 Index, Volatility 50 Index, Volatility 75 Index, Bear Market Index, Bull Market Index
Акции	3M, ABB LTD, Acer, Adidas, ALIBABA, ALLIANZ, AMAZON, APPLE, AVIVA, AXA, BAIDU, BANK OF AMERICA, BARCLAYS PLC, BAYER AG, BB&T, Beiersdorf, BEST BUY, BHARTI AIRTEL, BHP BILLITON, BLACKROCK, BMW, BOEING, BP, BR MALLS, BRITISH SKY BROADCASTING, Britishsky, CAPITAL ONE, CARREFOUR, CATERPILLAR, CETIP SA, China Merchants, China Pacific Ins, ChipotleMexicanGrillInc, CISCO, CITI GROUP, CITIC Securities, CME GROUP, COAL INDIA, COCA COLA CO, COLGATE-PALMOLIVE, COMMERZBANK, Commerzbank, CYRELA BRAZIL SA, Daimler, DANONE, DeltaElectronics, DEUTSCHE TELEKOM, Deutsche Telekom, DeutscheBank, DISNEY, DLF LIMITED, DLF LIMITED, EADS, EBAY, Electronic Arts, ELI LILLY, EXPEDIA, EXXON MOBIL, FACEBOOK, FEDEX, FERRARI, FIAT, FINMECCANICA, FITBIT, FOSSIL GROUP, FRANCE TELECOM, GAZPROM,

	<p>GLENCORE, GOOGLE, GOPRO, HOME DEPOT, HSBC, HTC, HYUNDAI, HYUNDAI HEAVY, INDUSTRIES, HYUNDAI STEEL CO, IBM, IDFC LTD, IDFC LTD, Infineon, INFOSYS, ING GROEP, INTEL, JPMORGAN, KONAMI, KOREA ELECTRIC POWER CORP (KEPCO), KweichouMoutai, LENDINGCLUB, LINE Corp, LinkedIn, LOCKHEED MARTIN, LOJAS RENNER SA, L'OREAL, LUFTHANSA, Lufthansa, LUKOIL, LUXOTTICA, LuzhouLaoJiaoCompanyLimited, LVMH, MASTERCARD, MERCK, MICHELIN, MICROSOFT, MITSUBISHI, MORGAN STANLEY, NATURA COSMETICOS SA, NETFLIX, NIKE, NORILSK NICKEL, PAYPAL, PEPSI CO, PERNOD RICARD, PETROBRAS SA, PFIZER, PHILIP MORRIS, PHILIPS, PingAnInsurance, QassimCement, QUALCOMM INCORPORATED, RandgoldResources, RBS, RELIANCE INDUSTRIES, RENAULT, RIO TINTO, ROCHE, ROCHE, Rosneft, SAMSUNG, SANDISK, SANOFI, SAP, SaudiCeramic, SBERBANK, SEVERSTAL, ShenzhenDevelop, SIEMENS, Siemens, Sina, Sohu, SONY, STARBUCKS, STATE BANK OF INDIA, Taiwan Cement, Taiwan Mobile, TATA CONSULTANCY, TESLA MOTORS, ThyssenKrupp, TIME WARNER, T-MOBILE, TOTAL, TRIP ADVISOR, TWITTER, UBS, UltraSalon, ULTRAPAR SA, UNICREDIT, US STEEL, VALE SA, VISA, VIVENDI, Vodafone Group, VOLKSWAGEN, VTB Bank, WuliangyeYibin, YAHOO, ZteCorporation</p>
<p>Сырьевые товары</p>	<p>BRENT, COFFEE, COPPER (Медь), CORN (Кукуруза), CRUDE (Нефть), GOLD (Золото), PALLADIUM (Палладий), PLATINUM (Платина), SILVER (Серебро), SOYBEANS (Соя), SUGAR, SUGAR (Сахар), WHEAT (Пшеница)</p>

9. Каналы продаж:

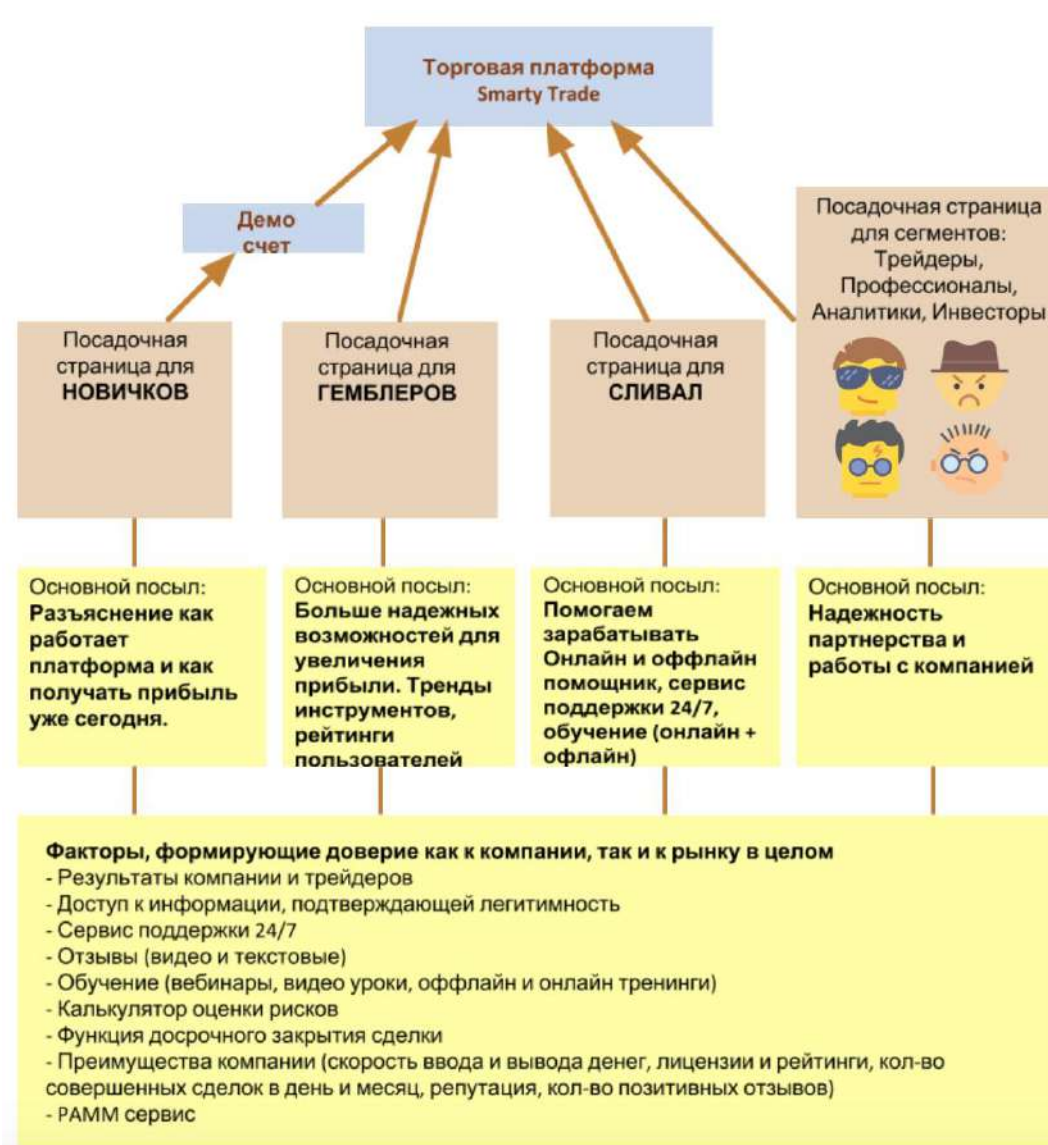
Сайт компании является одним и основным каналом продаж, поэтому все коммуникационные каналы будут направлены на сайт. Для каждого сегмента потребителей будут важны различные факторы, которые будут иметь наибольшую ценность при выборе платформы для торговли.

После анализа потребностей сегментов целевой аудитории и конкурентов, мы рекомендуем чтобы сайт содержал посадочные страницы под следующие сегменты:

- Новички
- Сливалы
- Гэмблеры
- Трейдеры, Профессионалы, Аналитики, Инвесторы

Данная схема не является догмой для верстки сайта, а рекомендацией о включении в контент посадочной страницы факторов наиболее важных с нашей точки зрения для целевых сегментов клиентов, это может как одна посадочная страница включающая все факторы или разные посадочные страницы.

10. Организационно-штатная структура компании:

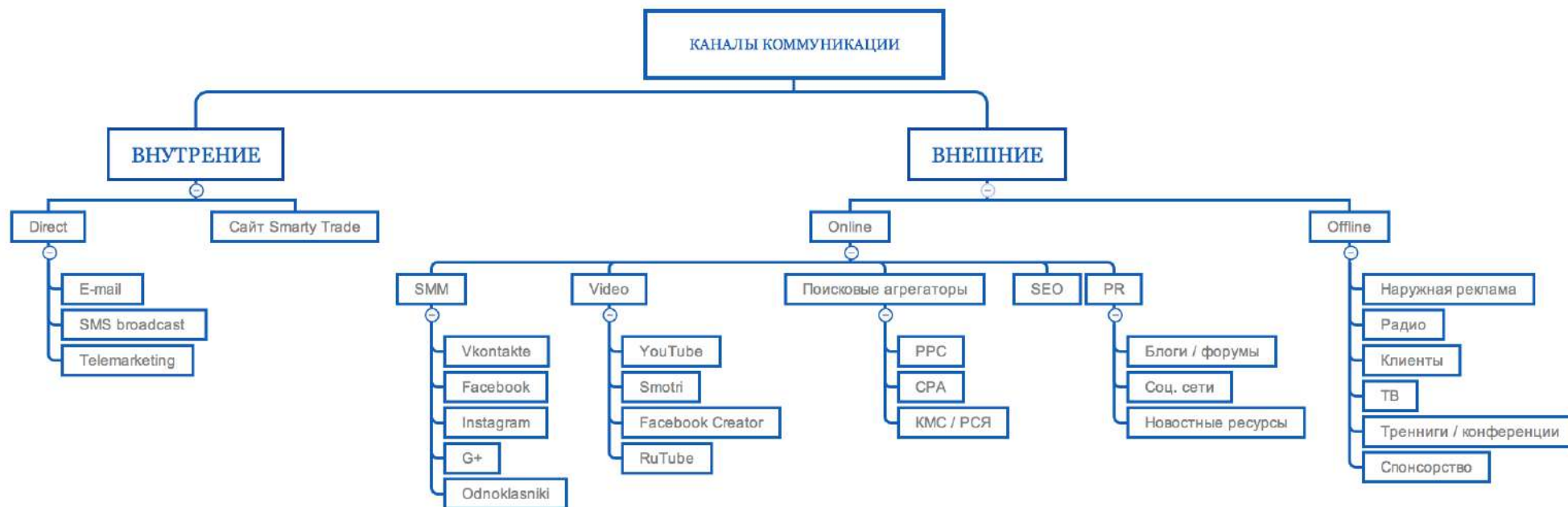




10.1. Штатная структура:



11. Каналы коммуникаций:

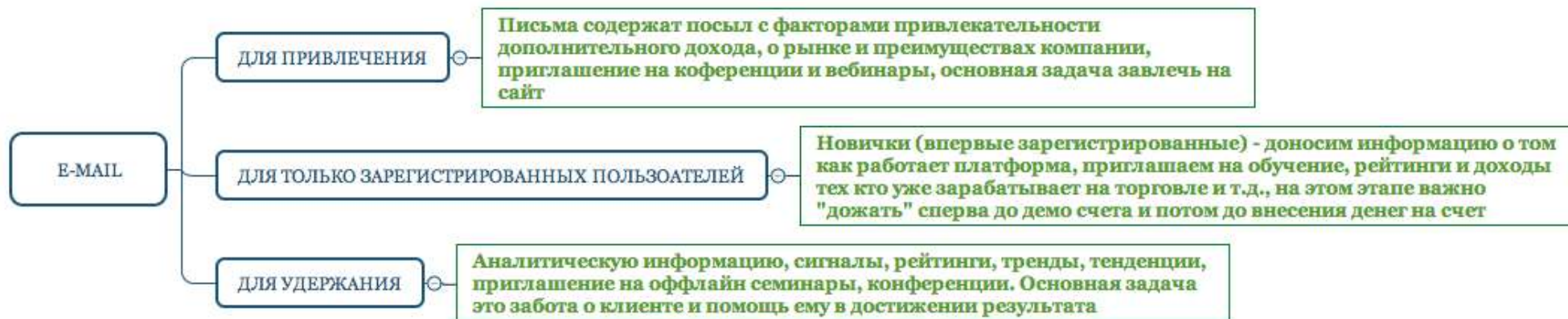


11.1. Внутренние каналы коммуникации:

11.1.1. Direct:

Е-mail:

Электронные письма работают как на привлечения потенциальных клиентов, так и на тех кто уже вовлечен или только зарегистрировался. Для привлечения используются большие базы массовой рассылки, для “дожатия” и удержания используем внутреннюю собранную базу адресов.



SMS:

Короткие сообщения с отдельными посадочными страницами для привлечения аудитории и в отдельных случаях для удержания или “дожатия” (к примеру, если клиент давно не посещал платформу или с не перешел с демо счета на реальный отправить ему срочный сигнал по какому либо из биржевых активов, но он должен быть реальным). Также для лояльных клиентов создать закрытый чат в одном или нескольких мессенджерах, где они будут получать информацию и новости рынка.



Telemarketing:

Телемаркетинг — это продажи товаров и услуг с помощью телефона, делится на два вида: Входящий и Исходящий. Под каждый вид необходимо обучать сотрудников отдела продаж, прописывать детальные скрипты по воронке привлечения потенциальных клиентов. Первый вид это прием входящих заявок, второй больше известный как “холодные звонки”.

Помимо основных функций сотрудников такие как продажи, каждый сотрудник компании (независимо от должности и статуса) является качественным каналом коммуникации и может привлекать потенциальных клиентов среди своего окружения “Сарафанное радио”. Эффективная работа данного канала формируется благодаря лояльности и вовлеченности сотрудников в жизнь компании. Для построения эффективной внутренней коммуникации и формирования лояльности среди сотрудников, помимо финансовой мотивации, рекомендуем использовать ценности и характеристики поколений. Также при наборе персонала важно учитывать кто какими функциями будет заниматься и с какими потенциальными клиентами коммуницировать.

Международный кадровый портал Head Hunter выяснил, как принадлежность к каждой из этих возрастных групп влияет на рабочие качества сотрудника.

Поколение X (старше 35 лет)

Исследование показало, что для этих сотрудников характерны **ответственность, стремление к стабильности, упорный труд, высокий уровень гражданской сознательности, внимание к социальным гарантиям.** Причем отмеченные младшими коллегами черты почти полностью совпадают с самооценкой сотрудников этой категории. Оказалось, что поколение X лучше всего справляется с задачами, подразумевающими командную работу, связанными с системным мышлением, интеграцией разноплановых решений, индивидуальными задачами, а также рутинными занятиями и задачами с высокой степенью ответственности.

Поколение Y (25-35 лет)

К основным характеристикам поколения Y относятся высокий уровень владения **современными технологиями, завышенные зарплатные ожидания, креативность, стремление жить в свое удовольствие, стремление получить все и сразу.** При этом между тем, как оценивают себя сами "игреки" и тем, как оценивают их представители младшего поколения, несколько различаются. Младшее поколение считает, что "игреки" не стремятся к легким деньгам, не амбициозны, не хотят получить все и сразу и не имеют завышенных зарплатных ожиданий. Хотя сами представители поколения Y значительно чаще оценивают сами себя, как безответственных, амбициозных, да еще и с высоким уровнем

притязаний. Кстати, приблизительно такую же оценку им дает и поколение X.

Поколение Z (18-25 лет)

Эти молодые люди стремятся жить в свое удовольствие, хотят получить все и сразу, в частности легкие деньги. Они пренебрегают авторитетами, имеют завышенные зарплатные ожидания, зато такими качествами как ответственность, трудоголизм, внимание к социальным гарантиям и стремление к стабильности обладают в наименьшей степени. Есть характеристики, по которым мнения респондентов расходятся. Так, например, молодые люди говорят, что готовы работать за идею, в то время как их коллеги постарше не видят у них такого стремления. Разницу во мнениях эксперты поясняют разным пониманием одних и тех же понятий. Так, например, для молодого поколения работа за идею чаще всего означает развитие стартапа, а не работу без зарплаты с 9:00 до 18:00 в течение нескольких месяцев. А авторитетом у молодых людей является не начальник, а например, Стив Джобс. Задачи, которые удаются "зетам" лучше других, - это работа, связанная с коммуникациями и общением, творческая и нестандартная работа, индивидуальные задачи. Впрочем, и с командной работой молодые люди справляются в целом хорошо.

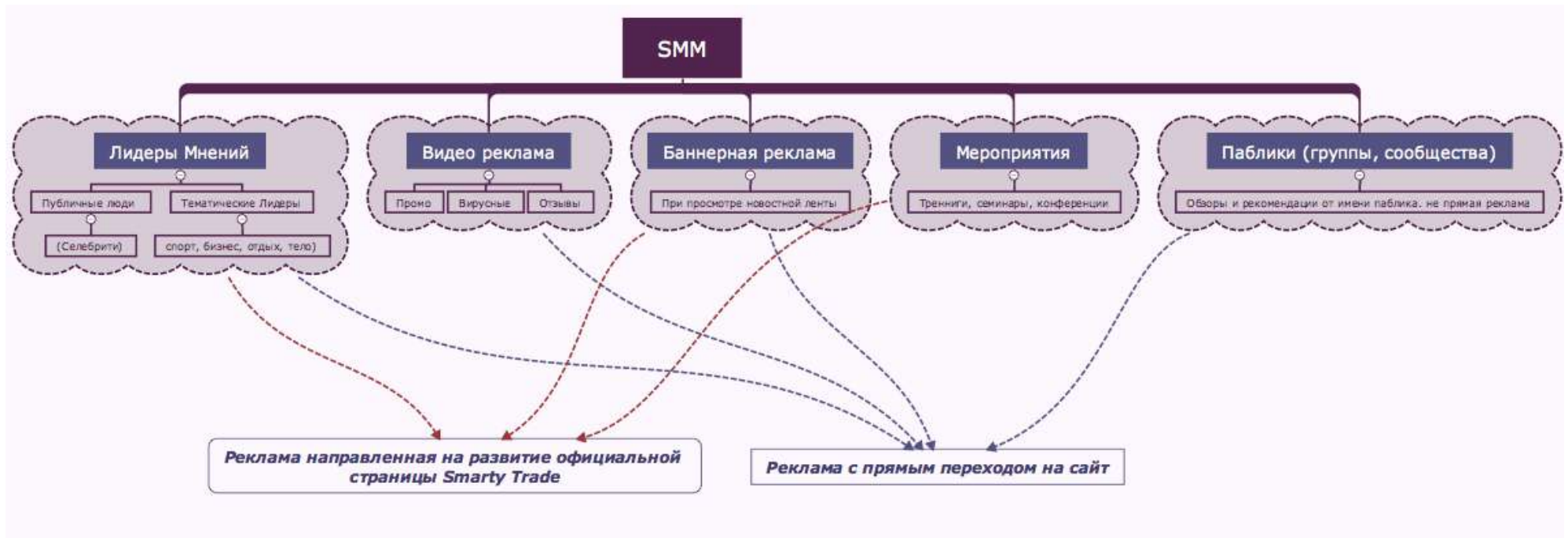
11.1.2. Сайт:

Сайт компании является основным источником конвертации посетителей в лиды, более детально о рекомендациях к сайту описано в структуре документа выше.

11.2. Внешние каналы коммуникаций:

11.2.1. Онлайн:

SMM



Лидеры мнений - люди, пользующиеся авторитетом у определённой аудитории и способные влиять на потребительские предпочтения и мнение этой аудитории. Условно можно разделить на публичных людей и тематических лидеров, основное


их отличие в охвате аудитории и стоимость их привлечения (первые это звезды шоу бизнеса, медиа личности, вторые профи в узких тематиках или демонстрируют образ жизни (девушки с красивой фигурой в том числе))

Анастасия Аверина
11 сентября 2017 г. · Киев · 🌐

Просто...чтоб вы знали...
"Моя кухня - мои правила"

P.S. фотосъемка для **Maestro Kitchen by ETC**


Спасибо, за фото **Дарим Фото**



Рекомендуемое приложение

Roomster : соседи по квартире
Реклама · 🌐

Находи замечательное жилье и людей, с которыми можно разделить дом.



Roomster : найди соседей по комнате и...
Используй 381 950 человек...

Использовать приложение


👍❤️👍 245 5 комментариев Перепосты: 25

👍 Нравится 💬 Комментарий ➦ Поделиться

ONE LIFE добавил(-а) 5 новых фото.
Реклама · 🌐

ИДЕАЛЬНОЕ ЗИМНЕЕ ПУТЕШЕСТВИЕ с ONE LIFE!
И это не просто путешествие, а **ВОЗМОЖНОСТИ!**

Возможность сделать незабываемый подарок на **ДЕНЬ ВЛЮБЛЕННЫХ** - всего за 1590 евро увидеть самые красивые бухты в регионе, продегустировать местный ром в рыбацкой деревушке, порыбачит... [Читать дальше](#)



Natasha Kopolenko интересуется мероприятием.
1 мин · 🌐

МАМЫ.ПЕРЕЗАГРУЗКА
version 1.0

DANCE PARTY 02.02.2018 18:00

ПТ, 2 ФЕВРАЛЯ В 18:00
Мамы.перезагрузка
Indigo. Disco, Karaoke, Terrace · Киев
147 человек интересуются

ИНТЕРЕСУЕТ

Просмотры: 334

👍 Нравится 💬 Комментарий ➦ Поделиться

WebGazeta
43 мин · 🌐

Я под столом!



Вы уже видели как Путин в проруби купался? А теперь посмотрите ЭТО... Купания Вошдя. Уникальная верси...

Рекомендуемое приложение

Huobi APP
Реклама · 🌐

You want a car in several days?
Realize your dream of having a house?
Get an iPhone X right now?
Investing in Bitcoin now&Join in Huobi 🇸🇮

Earn From \$1 to \$150,000 with bitcoin

2011	2013	2017	2020
			
x1	x3	x5	

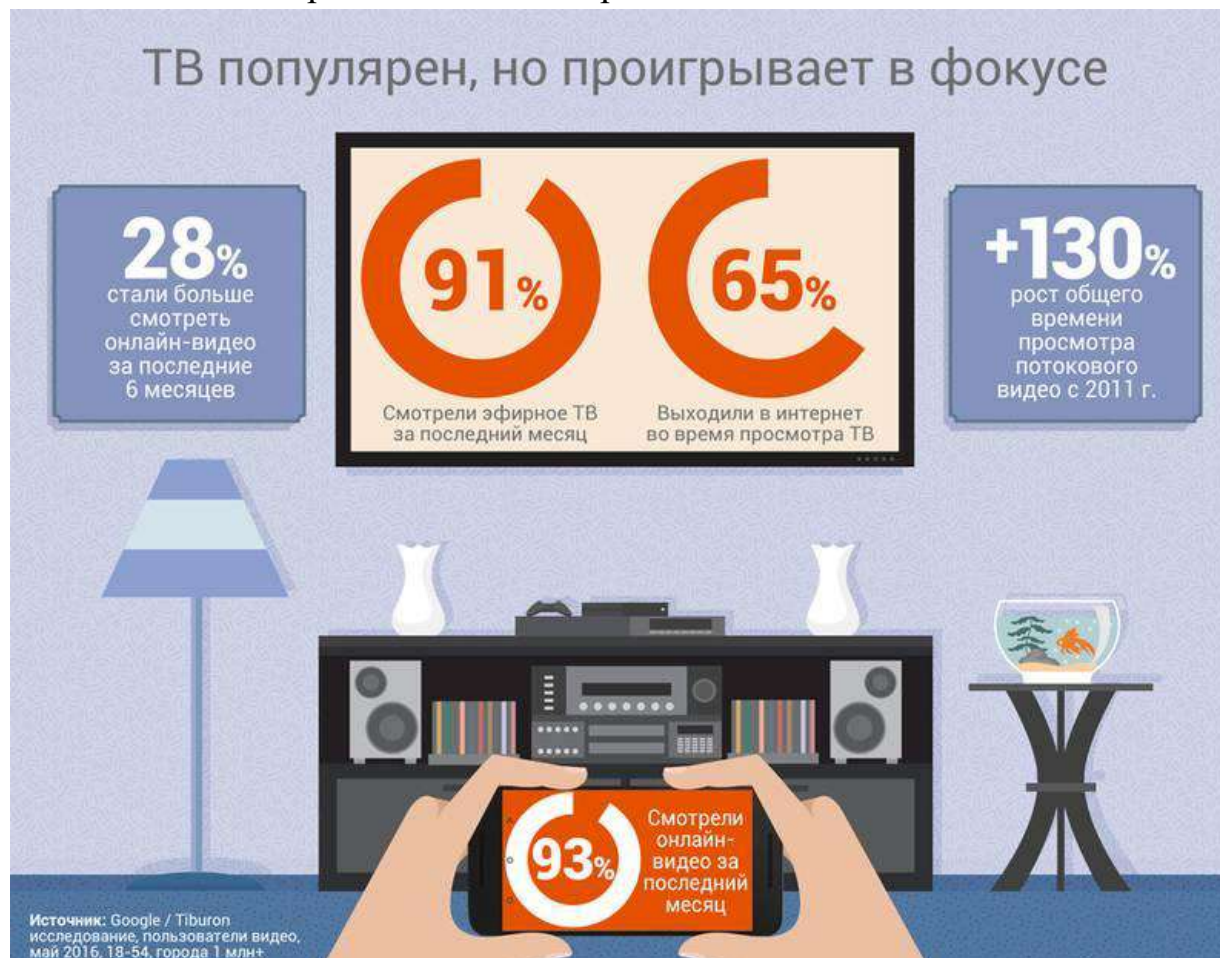
Используют 598 594 человека [Установить](#)

👍❤️👍 490 9 комментариев Перепосты: 5

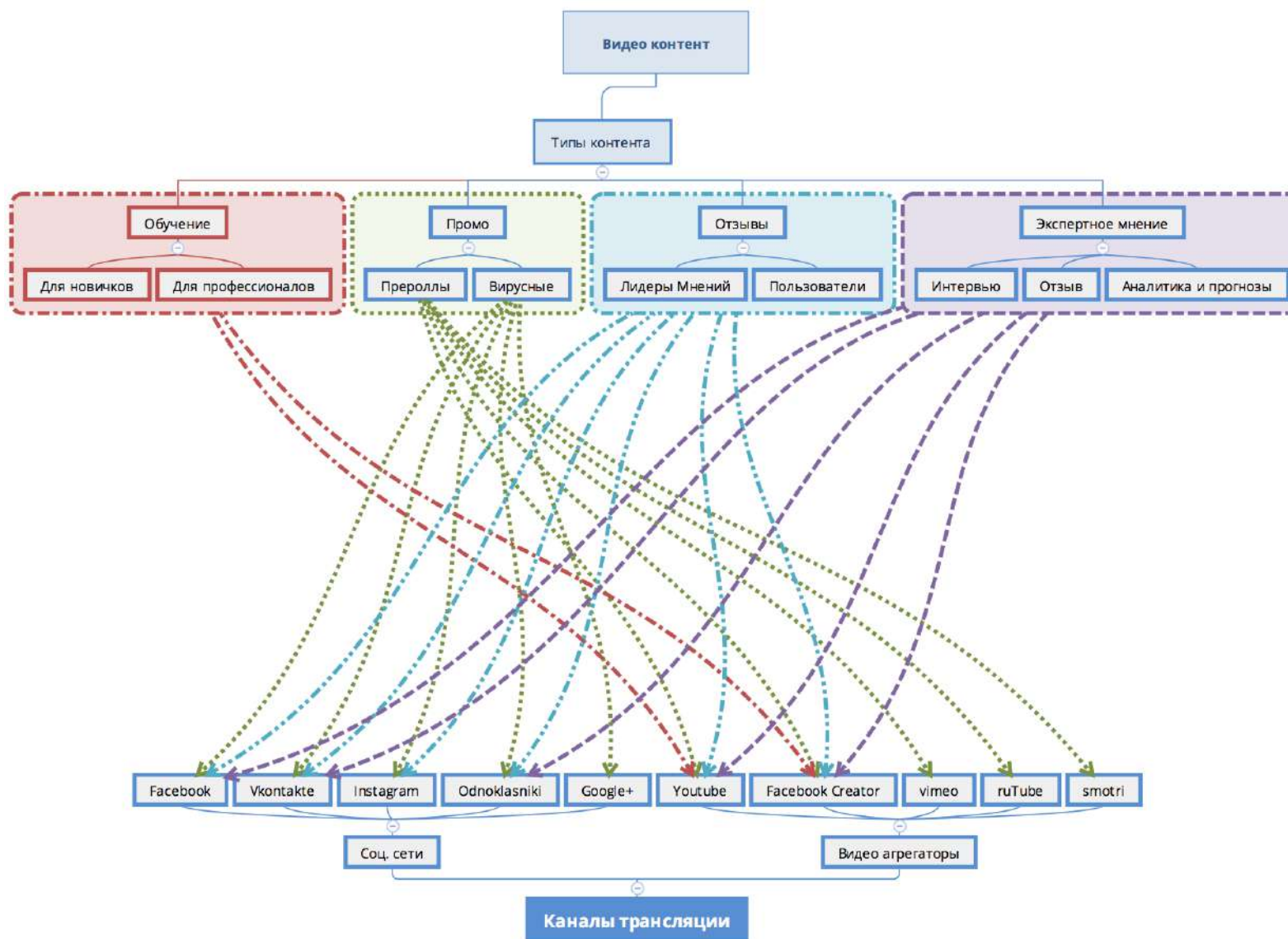
👍 Нравится 💬 Комментарий ➦ Поделиться

Video

Люди все меньше внимания уделяют тому, что смотрят по телевизору. И хотя ТВ удерживает лидирующую позицию среди медиа, для многих уже очевидно смещение интереса зрителей в сторону онлайн видеосервисов. По данным исследования Google онлайн-видео соперничают с ТВ по популярности: среди жителей крупных городов ████████ в возрасте от 18 до 54 лет эфирное телевидение за последний месяц смотрели 91%, а онлайн-видео — 93%¹. Стоимость прямой рекламы на ТВ очень высокая. При этом многие пользователи предпочитают смотреть ТВ-контент онлайн.



Исходя из трендов развития онлайн медиа и анализа видеоконтента конкурентов мы рекомендуем следующую структуру контента и его трансляции:



Типы контента и примеры использования:

1. **Обучающие** видеоматериалы должны быть представлены для двух типов - новички и опытные пользователи. Для первых это работа платформы и ее сервисов, для вторых это разбор аналитики по биржевым активам, как правильно читать и строить прогнозы. Видео контент должен быть продуманным, структурированным и последовательным от регистрации до получения прибыли. Этот тип контента рекомендуем вести одним или двумя специалистами в сфере торговли и анализа биржевых активов.
2. **Промо-видео** ролики направлены на привлечение целевой аудитории и узнаваемости бренда. Должны транслировать все атрибуты и преимущества как компании, так рынка в целом. Условно можно разделить на два типа:
 - Преролл - видео длительностью до 10 секунд, которое транслируется перед основным видео-контентом, потенциальный клиент смотрит на ресурсах (YouTube, rutube и др.)
 - Вирусные - могут создаваться на основании существующих или создавать самостоятельно (во втором варианте сложность в создании, но те требуют больших бюджетов для распространения) (<https://adindex.ru/news/creative/2016/12/2/156414.phtml>) распространяются во всех онлайн каналах. В большинстве случаев имеет наибольшую популярность в юмористическом стиле.
3. **Отзывы** - влияют на конверсию и увеличивают продажи с сайта, в восприятии потенциальных клиентов вызывают большее доверие нежели письменные. Для привлечения трафика и увеличения конверсии необходимо готовить и транслировать отзывы от лидеров мнений и от реальных пользователей (видео должны быть не постановочными, по крайней мере чтобы это не было заметно, допускается плохого качества (не стабильно зафиксированная камера, не качественный звук). Могут использоваться практически во всех онлайн коммуникациях.
4. **Экспертное мнение** - интервью или видео обзор от эксперта. Данный видеоконтент будет направлен на увеличения доверия и узнаваемости бренда.

Поисковые агрегаторы

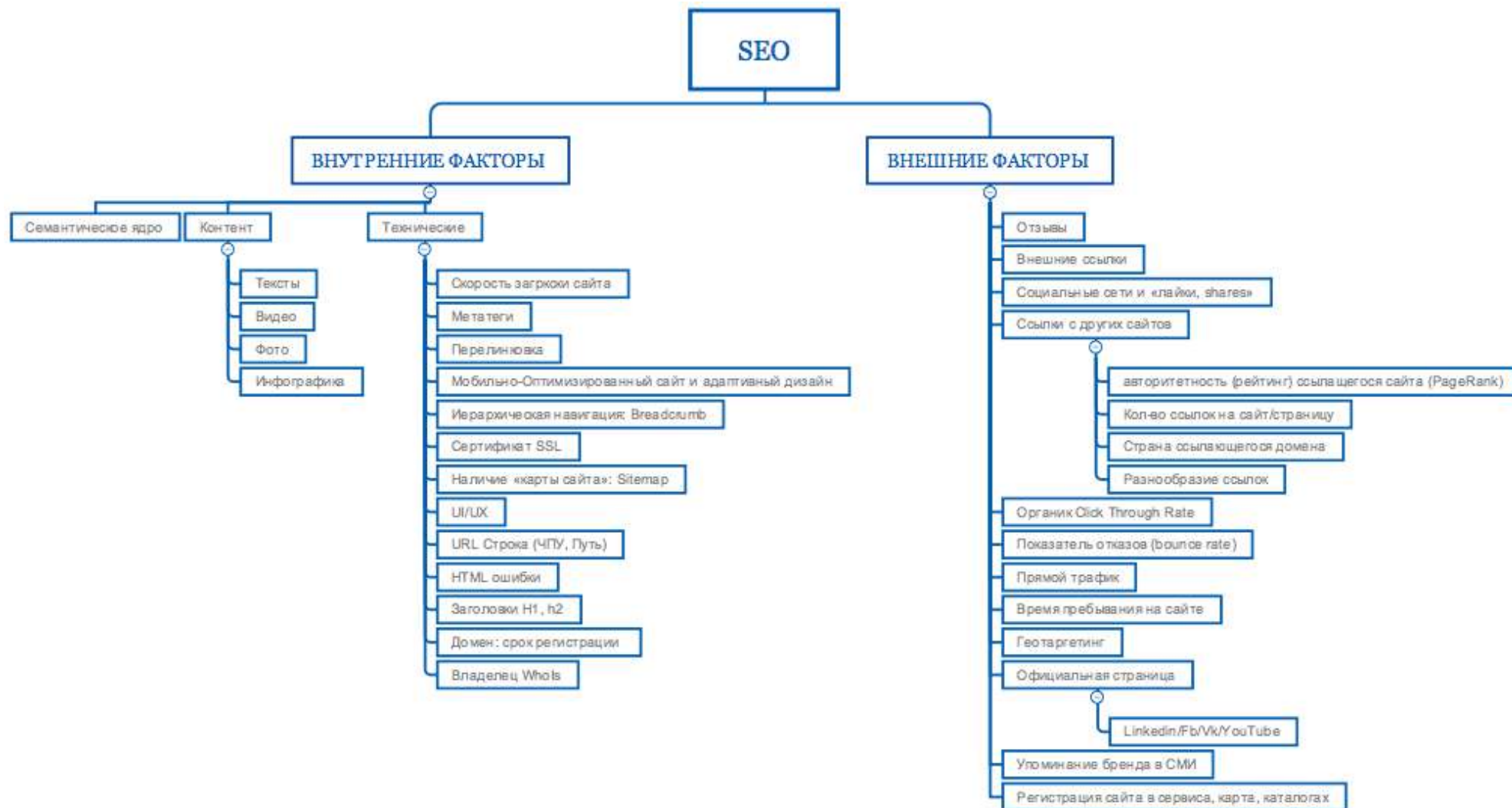
Наиболее эффективный инструмент так как у потенциального клиента уже сформирована потребность в работе с платформой по торговле бинарными опционами, и он выбирает с какой компанией работать, это могут быть разные сегменты

потенциальных клиентов. В этом канале важно: 1. Быть на первых местах в поиске; 2. Качественно составленное объявление; 3. Посадочная страница.

Рекомендуем два основных поисковых агрегатора и всех их инструменты: Google и Яндекс.

SEO

Качественно проведенная SEO оптимизация сайта дает результат в виде бесплатной выдачи на странице поиска по ключевым запросам. На сегодняшний день поисковые системы стремятся к тому, чтобы пользователи Интернета могли получать на свои запросы наиболее релевантные (подходящие) ответы — ссылки на те веб-сайты, которые содержат именно ту необходимую и подходящую информацию, которую ищет этот пользователь. В связи с этим постоянно появляются новые факторы влияющие на позицию в выдаче. Основные факторы состоят из внутренних и внешних факторов оценки, к **внутренним** относится сайт (скорость работы, релевантность и уникальность контента, семантическое ядро, технические требования, мета данные, длительность пребывания на сайте и глубина просмотра страниц), к **внешним** относятся практически все онлайн коммуникации, кол-во ссылающихся внешних страниц по тематике на целевую страницу (статьи на сайтах с высоким рейтингом со ссылкой на сайт smarty trade, может быть как пиар (СМИ) при размещении на новостных сайтах или ссылочная масса с seo текстами), от недавнего времени поисковыми системами оценивается даже количество лайков и шервов в социальных сетях. Все факторы работают в комплексе, и рассматривать каждый фактор по отдельности не возможно! Например, если сам сайт не оптимизирован, то нет смысла приобретать внешние ссылки — это просто не работает. Все это просто рекомендации и накопленный опыт специалистов, которые можно рассматривать как факторы ранжирования, но не как официальные рекомендации от Гугл или Яндекс.



PR

Основные направления в PR направлены на узнаваемость, создание имиджа и управление репутацией в поисковых системах.



12. План коммуникаций и бюджет для входа в рынок

	Февраль		Март		Апрель		Май		Июнь		Июль		Август		Сентябрь		Октябрь		Ноябрь		Декабрь		
	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	РФ	КЗ	
Общий бюджет	26000		187450		176650		176450		176450		172050		173250		177850		196650		197050		193850		1 853 700
	13000	13000	94150	93300	88750	87900	88650	87800	88650	87800	86450	85600	87050	86200	88550	89300	98750	97900	99750	97300	97350	96500	1 853 700
SMM	2500	2500	17350	16500	18950	18100	14850	14000	14850	14000	15650	14800	13250	12400	13750	14500	16950	16100	17950	15500	19550	18700	322 700
Видео Продакшн	6500	6500	5400	5400	2400	2400	5400	5400	5400	5400	2400	2400	5400	5400	5400	5400	2400	2400	2400	2400	8400	8400	103 000
Поисковые системы	0	0	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	600 000
SEO	4000	4000	5000	5000	5000	5000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	132 000
PR	0	0	10500	10500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	6500	16500	16500	16500	16500	6500	6500	178 000
Direct	0	0	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	25900	518 000

13. Издержки в месяц:

Категория:	Должность:	Сумма:
Зарплаты	Операционный директор	от \$2000
	Chief growth officer	от \$2000

	Програмист	от \$3000
	Старший маркетолог	от \$1000
	SMM - менеджер	от \$500
	Digital - менеджер	от \$1000
	Старший копирайтер	от \$600
	Копирайтер	от \$400
	PR - Менеджер	от \$500
	SEO - специалист	от \$1000
	Руководитель отдела продаж	от \$1000
	Менеджер по продажам	от \$300
	Менеджер по продажам (сопровождающий)	от \$300
	Оператор	от \$300
	Оператор	от \$300
	Аналитик	от \$1000
	Бухгалтер	от \$700
	Юрист	от \$800
	Всего:	от \$16700
Маркетинговые бюджеты:		

