



**Проведение маркетинговых исследований  
для повышения эффективности продаж.  
Кофейня «Джезва»**



Как при помощи глубокого анализа рыночной динамики по всем стратегическим направлениям у клиента сформировать целостное понимание слабых зон на фоне конкурентов и предложить подход к повышению эффективности продаж.

**О КОМПАНИИ: ДЖЕЗВА - кофейня, расположенная в историческом центре города Гродно.**

- УТП кофейни «Джезва» – кофе, приготовленный на песке, в городе не существует аналогов.
- Эксклюзивно в «Джезве» выпекают нью-йоркские бейглы и безглютеновые вафли. В меню всегда есть кремовые сырники, овсяная каша с разными добавками, скрэмбл.
- Атмосферный летний дворик принимает гостей на завтрак, обед и ужин в тёплое время года.

**ОСНОВНОЙ ЗАПРОС ОТ ЗАКАЗЧИКА:**

Провести маркетинговые исследование системы продвижения заведения, в частности SMM в среде Интернет.

**ЗАДАЧИ:**

- Провести исследование рынка
- Провести конкурентный анализ по разным направлениям (Гео, продукт и пр.)
- Провести ситуативный анализ сильных и слабых сторон компании.

**ПРОЦЕСС РАБОТЫ И РЕШЕНИЯ**

- 1. Предварительный этап**
  - Погружение в бизнес-модель клиента
  - Выяснение специфики рынка и тонкостей ведения бизнеса
  - Разработка гипотез, позволяющих решить проблемы
  - Структурирование подхода к решению проблем
- 2. Создание ТЗ для сбора данных клиента**
  - Создание комплексного технического задания для сбора данных
  - Проведение нескольких итераций сбора данных
  - Сбор данных из закрытых источников
- 3. Визуализация результатов для передачи клиенту**
  - Упаковка аналитических решений в отчет
  - Формирование дополнительных рекомендаций

**РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА:**

Результаты проведенных исследований скорректировали маркетинговые активности заведения, которые повысили эффективность бизнес-процессов кофейни.

Кейс достоверный и разрешен к публичному опубликованию в СМИ.

Директор ООО «ТИТАНМЕДИА» \_\_\_\_\_

П.П. Попелушко