**Портрет клиента и описание продукта**

| Целевой сегмент | Мужчины-женщины от 25 до 60, кто затеял ремонт, дизайнеры, застройщики, строительные бригады. Заработная плата от 500 000 тг/месяц |
| --- | --- |
| Проблематика клиента (боль) | * Профессиональный подбор напольного покрытия * Качество товара * Наличие и сроки поставки * Паркетные и инженерные доски * Надежность и порядочность салона |
| Продукт (решение) | Мы являемся официальным дилером европейских производителей напольных покрытий. |
| Как продукт решает проблему (удовлетворяет потребность)? | * Благодаря профессиональной консультации по напольным покрытиям мы не просто продаем, а помогаем подобрать подходящий пол для клиента. * За счет большого количества ассортимента и образцов в салоне мы даем клиенту обширный выбор. * За счет налаженной системы поставок, мы в срок доставляем клиенту их покупки. * Эксклюзив на некоторые бренды. Нет аналогов в городе. |

**Альтернативы, имеющиеся у клиентов**

| ПРЯМЫЕ КОНКУРЕНТЫ | Преимущества | Недостатки |
| --- | --- | --- |
| **1 Мир Пола** | * Отличный ассортимент * Хороший маркетинг и реклама * Сеть салонов. Филиал в г. Атырау * Презентабельный салон * Местоположение | * Проблемы со сроками поставки * Основной акцент на ламинат |
| **2 Маэстро Ламинат** | * Наличие склада в г. Атырау * Хороший ассортимент * Местоположение | * Проблемы со сроками поставки * Основной акцент на ламинат * Непрезентабельный салон |
| **3 Мастер Дом** | * Дешевая цена * Большой склад в г. Атырау * Ориентир на масс-маркет | * Постоянный дефицит товара по количеству за счет ориентира на масс маркет * Нет паркетной доски в ассортименте |

**Альтернативы, имеющиеся у клиентов**

| Альтернатива | Преимущества | Недостатки |
| --- | --- | --- |
| **Линолеум** | * Дешевый; * Всегда в наличии; * Легкая укладка. * Мягкая на тактильность | * Не актуальна сейчас * Не эстетично смотрится * Не износостойкая |
| **Керамогранит** | * Фактура повторяющее дерево * Большие форматы размеров. | * Холодная поверхность. Обязателен «теплый пол» * Твердая поверхность. Если уронить посуду, сразу можно разбить. * Сложная укладка клеевым способом. |

**КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ  
Дифференциация (добавочная ценность)**

**• Профессиональная консультация по выбору напольного покрытия.** Мы не просто продаем товар клиенту, но помогаем с выбором подходящего напольного покрытия за счет профессионального обучения наших менеджеров

**• Акцент на натуральность. Наша миссия привнести в каждый дом натуральность.** В нашем салоне мы представляем отличный выбор по инженерным и паркетным доскам. Они относятся к натуральным напольным покрытиям.

**• Лояльность к клиенту.** Мы всегда готовы помочь клиенту на всех этапах и даже после установки напольного покрытия.

**Фокусировка**

• **Ориентир на премиум сегмент.** Мы реализуем товары только премиального сегмента. Что дает преимущество перед нашими конкурентами.

**Каналы привлечения клиентов**

| Интернет-каналы | **Продвижение мастер-классов:** o Контекстная реклама в Google Adwords + ремаркетинг. o Таргетированная в Facebook, Instagram. o Использование посадочных страниц для повышения конверсии o Билборды o SMM |
| --- | --- |
| Экспертный маркетинг и PR | * Ведение блога в Instagram * Участие и выступления на различных мероприятиях по Бизнесу. |