



**РЭУ.РФ**  
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
Высшая школа креативных индустрий  
Кафедра рекламы, связей с общественностью и дизайна

## **Тема: Разработка и продвижение интернет-магазина автокомпонентов МАЯК для работы с B2B-сегментом**

Выполнил обучающийся: Бабурова Мария Олеговна  
Группа: 15.02Д-РСОБ9/206

Научный руководитель ВКРС: Шилина Марина Григорьевна,  
профессор кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна

Москва, 2024



# Актуальность стартап-проекта

**Актуальность** проекта заключается в необходимости бренда:

- соответствовать современным **тенденциям** в реализации продукции,
- упростить процесс **взаимодействия** с целевыми аудиториями,
- занять **лидирующие позиции** на рынке благодаря такому инструменту, как интернет-магазин,
- повысить **эффективность** функционирования отдела продаж компании.



# Объект и предмет стартап-проекта

## Объект проекта:

*интернет-магазин*  
автокомпонентов бренда  
МАЯК для работы с B2B-  
сегментом.

## Предмет проекта:

*разработка и продвижение*  
интернет-магазина  
автокомпонентов бренда МАЯК  
для работы с B2B-сегментом.



**Цель проекта:** Выявить наиболее эффективные технологии разработки интернет-магазина автокомпонентов бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом и его продвижения.

### **Задачи проекта:**

- Описать сущность разработки интернет-магазина бренда МАЯК;
- Определить методологию и технологию разработки интернет-магазина бренда МАЯК;
- Провести анализ отечественного рынка автокомпонентов в целом и интернет-магазинов предприятий рынка;
- Составить общую характеристику разработки интернет-магазина бренда МАЯК;
- Привести бизнес-модель разработки интернет-магазина бренда МАЯК ;
- Описать параметры реализации проекта по разработке интернет-магазина бренда МАЯК;
- Разработать стратегию продвижения интернет-магазина бренда МАЯК;
- Составить прогноз оценки эффективности интернет-магазина бренда МАЯК.

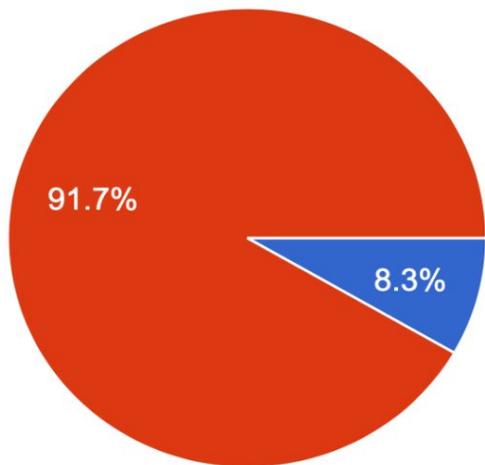


# Гипотеза

Для улучшения процессов функционирования бренда МАЯК, необходима **разработка интернет-магазина** предприятия, поскольку он является предпочтительным для целевых аудиторий инструментом взаимодействия с предприятием.

## Результаты анкетирования целевых аудиторий бренда МАЯК, подтверждающие гипотезу:

*как было бы удобнее приобретать продукцию бренда?*



- С помощью заявки менеджеру отдела продаж
- С помощью оформления заказа в интернет-магазине

# Глава 1. Методология разработки интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом



1. Был проведен **анализ рынка** автокомпонентов
2. Была обоснована **актуальность** интернет-магазина бренда МАЯК
3. Была выдвинута **гипотеза** проекта
4. Было проведено **анкетирование** ЦА, которое подтвердило **гипотезу**
5. Была описана **методология** и **технология** проекта

## Глава 2. Разработка интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом

1. Были исследованы **интернет-магазины** рынка автокомпонентов;
2. Была дана **общая характеристика** разработки интернет-магазина бренда МАЯК;
3. Была описана **бизнес-модель** интернет-магазина бренда МАЯК: описание ЦА, платформа бренда, составление бюджета проекта, риски проекта и их минимизация;
4. Были описаны **принципы функционирования** интернет-магазина бренда МАЯК;

# Платформа бренда МАЯК



для тех, кто в пути

Логотип бренда МАЯК

## Ядро ЦА интернет-магазина:

менеджеры по закупкам автосервисов, автосалонов, магазинов автокомпонентов и автосборочных предприятий.

## Позиционирование:

“МАЯК – для тех, кто пути”

УТП: “Все системы освещения для транспорта”

- **22** года на рынке
- более **1500** позиций
- в **80** регионах России

## Ценности бренда МАЯК:

1. Качество;
2. Стандарты;
3. Надежность;
4. Эксклюзивность.

## Миссия:

“обеспечить комфорт и безопасность во время управления транспортным средством, предлагая качественные лампы, которые легко приобрести и установить”

**Tone of voice:** профессиональный, экспертный, внимательный, открытый.

# Технология функционирования интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом



**1** Регистрация в интернет-магазине

**2** Оформление заказа в интернет-магазине

**3** Поступление заказа менеджером отдела продаж

**4** Обработка заказа менеджером

**5** Подтверждение заказа

**6** Оплата заказа

**7** Передача заказа на склад для сборки

**8** Передача собранного заказа в пункт СДЭК для доставки

**9** Доставка заказа покупателю



## Окупаемость проекта по разработке интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом

*Первоначальный взнос: 2 712 800 рублей;*

*Расходы в первый год функционирования  
интернет-магазина: 6 868 600 рублей;*

*Средний размер ожидаемой прибыли от  
интернет-магазина за месяц: 1 500 000 рублей;*

**5 месяцев**



## Глава 3. Реализация проекта по разработке интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом

1. Были описаны **параметры реализации** проекта: жизненный цикл проекта, **SMART-цель**, **дерево целей** на основании SMART-цели, **бюджет** разработки интернет-магазина;
2. Были разработаны меры по **продвижению** интернет-магазина бренда МАЯК;
3. Был составлен прогноз **оценки эффективности** проекта по разработке интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом на основании ключевых **метрик KPI**.

# SMART-цель стартап-проекта

Целью проекта по разработке интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом является *увеличение доли продаж* бренда МАЯК при помощи интернет-магазина до **55%** от общей доли продаж в течение *года* с момента запуска интернет-магазина.

## Дерево целей



# Ключевые каналы продвижения интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом



**SEO-оптимизация**

**Яндекс. Директ**

**Авто.ру**

**DRIVE2**

**Социальные  
сети бренда**

**АВСР**

**СМИ**

# Формат продвижения интернет-магазина МАЯК с помощью выбранных каналов



**Яндекс. Директ**

**Контекстная  
реклама**

**АВСР**

**Подключение к  
базе кросс-  
кодов**

**Авто.ру**

**Нативная  
реклама в  
обзорах и статьях**

**СМИ**

**Нативная  
реклама в  
обзорах и статьях**

**DRIVE2**

**Нативная  
реклама в  
обзорах и статьях**

**Социальные  
сети бренда**

**Таргетированная  
реклама постов**

# Прогноз эффективности интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом

до **35%**

увеличение  
количества  
заказов

более **25%**

рост  
количества  
продаж

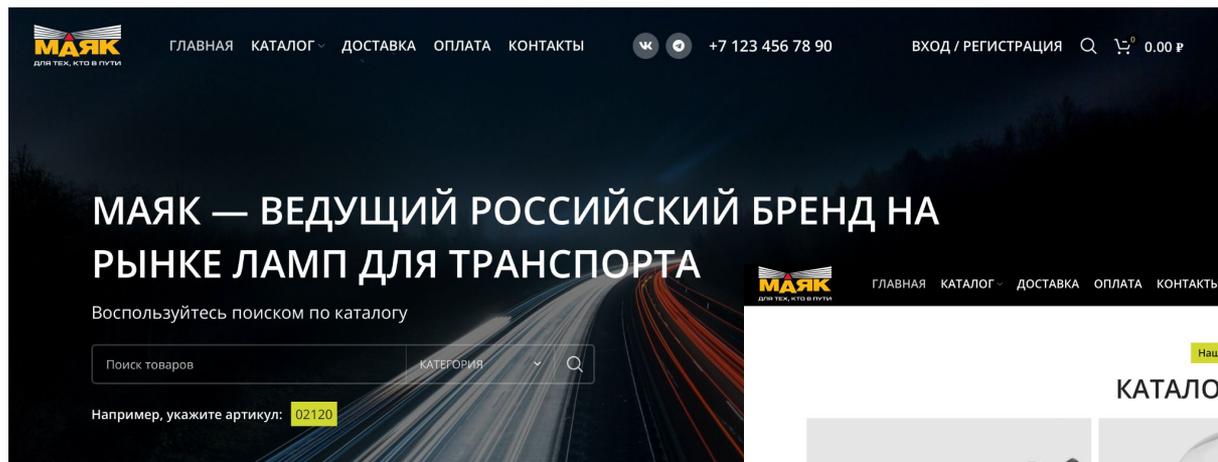
до **20%**

увеличение  
чистой  
прибыли

более **50%**

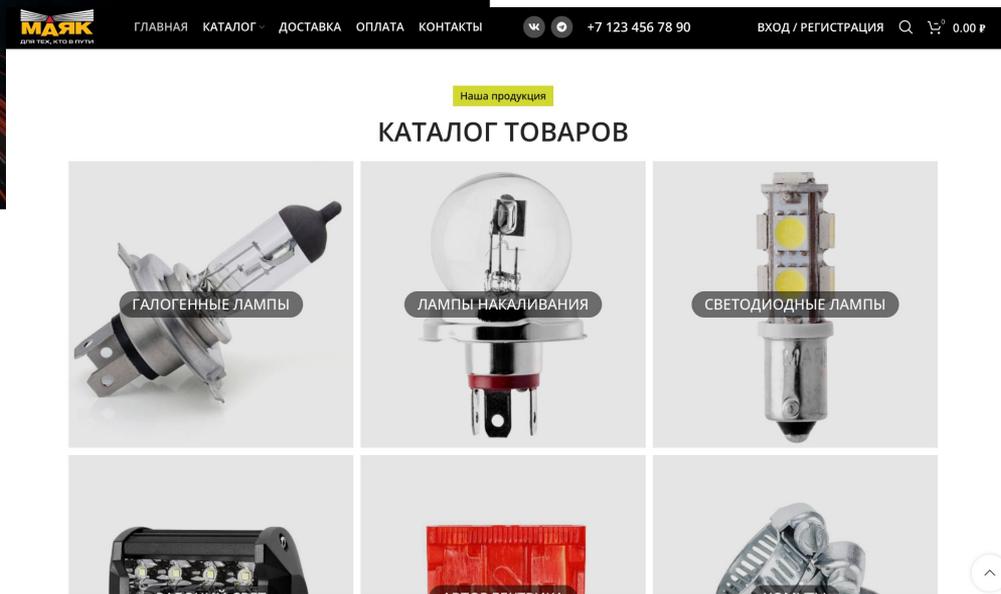
рост  
объема  
трафика

# Моделирование интернет-магазина бренда МАЯК для работы с B2B-сегментом



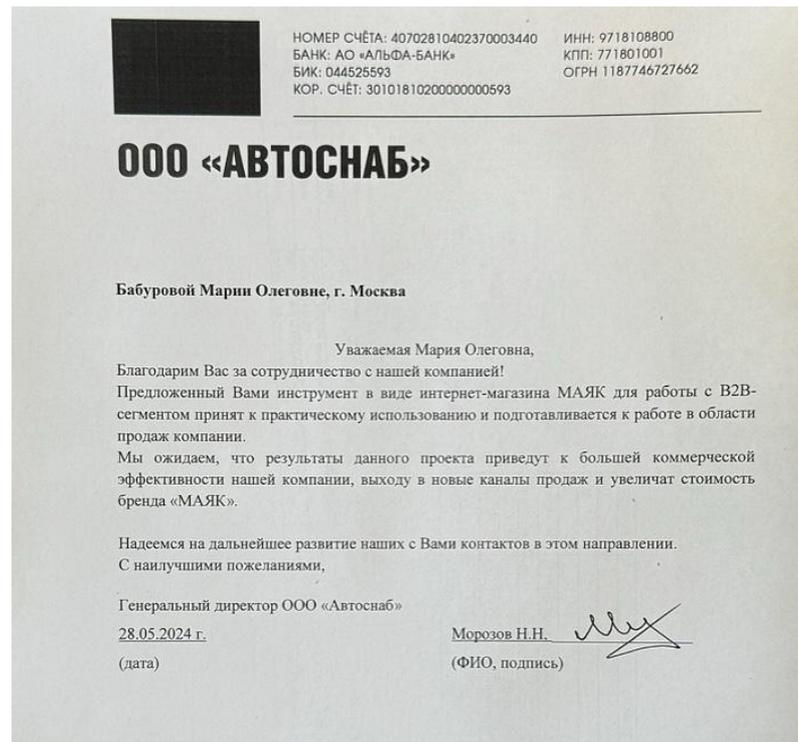
Источник: тестовая версия интернет-магазина бренда МАЯК

<https://automayak.200816.ru/>



# Выводы

- + Был проведен анализ рынка автокомпонентов в целом и интернет-магазинов рынка;
- + Была определена методология и технология разработки интернет-магазина;
- + Была составлена общая характеристика, бизнес-модель проекта;
- + Были описаны параметры реализации проекта;
- + Была разработана стратегия продвижения интернет-магазина бренда МАЯК;
- + Был составлен прогноз эффективности проекта;
- + Разработанный автором проект был принят в качестве практического решения для бренда МАЯК.



Приложение 28

# Спасибо за внимание!



## **РЭУ.РФ**

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА