**Запросы (узкий сегмент)**

* Свадебный салон
* Свадебный магазин
* Салон свадебных платьев
* Адреса свадебных салонов

Не рекламируемся по запросам «свадебные платья», «свадебные платья купить», «свадебные платья интернет-магазин», т.к. нам нужны посетители, которые уже готовы посетить салон.

**Кому продаём (узкий сегмент)**

Девушка 20 – 28 лет, стильная, ухоженная, следящая за модой, сидит в соц. сетях и наблюдает за трендами, считает, что она «не серая масса», у неё должно быть всё лучше, чем у других. У неё много стильной одежды, следит за фигурой, но её далеко не всё в себе устраивает. Не хочет свадьбу с родственниками, где будет куча народа, розыгрыши в стиле СССР.

Она понимает, что есть разные варианты покупки платьев. Есть недорогой сегмент до 20 т.р. Она была бы не против купить за эти деньги, но не знает где найти стильное платье по такой цене, т.к. то что она видела в салонах – не устраивает, не красиво. Ей хочется чего-то особенного, чтобы платье подчеркнуло преимущества её фигуры и скрыло недостатки. Вообще, её основной страх, что платье не будет сидеть на ней так же красиво, как на фото, что под её фигуру придётся долго искать подходящее платье. Долгие поиски не для неё. Она хочет найти платье как можно быстрее, чтобы не тратить все выходные на салоны.

Она уже смотрела фото платьев в интаграме или вбивала запросы в поисковике типа «свадебные платья фото», «дизайнерские свадебные платья» и т.д.

Сейчас она находится в состоянии, когда уже знает какой тип платья ей нравится, т.е. есть некий образ в голове, т.ч. очень важно попасть в её ожидания на страничке как можно раньше.

Деньги будут выделять либо родители (чаще всего), либо жених. Её личный социальный статус не имеет большого значения, гораздо важнее доходы семьи или жениха. Соответственно, семья достаточно обеспеченная, которая может себе позволить заплатить за платье 30-40 т.р.

Почему не купить дешевле?

* В других салонах либо приблизительно такая же цена, либо платья не стильные, не в тренде
* Если семья обеспеченная, то цена не имеет определяющего значения. Главное, чтобы дочке нравилось и чтобы платье «сидело как влитое» по фигуре.
* Нет желания долго и упорно ходить в поисках более дешёвого варианта – время дороже
* Хочется «платье с именем». Салон white-rooms более или менее знают в Нижнем и его уважают, т.к. раньше там было всё ещё дороже. Соответственно, можно похвастаться перед подругами – «купила платье в white-rooms»
* Подарок - сертификат на дизайнерские обручальные кольца ручной работы от <http://whitelake-shop.ru/>. Это возможность получить стильный образ невесты «под ключ» в одном месте.

**Кому НЕ продаём**

* Кому нужно недорого (до 20 т.р.) – отсекаем по максимуму объявлением и минус-словами (70-90% рынка)
* Тем кто не следит за трендами – минус-словами по возможности
* Кто хочет купить онлайн – интернет-магазин и т.д. (тут мы проигрываем)
* Тем кто ещё не готов посещать салон, т.к. не определился какое платье хочется по модели и ценовому диапазону
* Полным девушкам (у нас только 40-46 размеры) – минусуем, указываем в объявлении
* Тем кто не входит в возрастные рамки ЦА – 20-28 лет – корректировки ставок по полу и возрасту

**Эмоции**

* Хочется быть ЛУЧШЕ других, хотя в этом никто не признается. Показать и рассказать всем, что вот у меня платье не как у всех, а как у самых самых. Чтобы все завидовали что у меня всё хорошо, я крутая.
* Переживает что платье не подойдёт по фигуре (именно то, которое нравится на фото, ведь на фото модель, а у меня косяки в фигуре)
* Бесит, когда консультанты в салоне надменные или неискренне улыбаются/навязываются
* Не хочется ощущать себя дискомфортно в салоне, т.к. там «типа всё дорого, элитно»
* Хочется быть красивой, особенно на свадебных фото, т.к. они останутся на всю жизнь и можно выложить в инстаграме и контакте – это важнее самой свадьбы на самом деле
* Хочется понравится подругам, показать какая Я красивая, стильная, какой хороший у меня вкус
* Хочется быть сексуальной, блистать на свадьбе, чтобы все восхищались
* Хочется просто БЫТЬ в салоне, который нравится, в который влюбилась по сайту/инстаграму, про который много слышала как там круто. Хотя бы зайти, пусть даже не купить, прикоснуться к этому, ведь свадьба «раз в жизни».
* Обидно прогадать с ценой, с выбором (а вдруг лучше найду?), не хочется быть «лохушкой», которая поспешила и как дура выбрала первое что попалось под руку. Нужно убедиться, что у меня будет не как у всех, что при этом не сильно прогадаю с ценой.

**Какую потребность закрываем**

* Нужны стильные свадебные платья по адекватной цене, чтобы их было легко найти и померить в одном месте, а не бегать в поисках неделю. В других салонах много некрасивых платьев.
* Чтобы примерка была удобной, приятной, без дискомфорта и навязывания и чтобы платья можно было увидеть и померить вживую, т.к. на фото всё может выглядеть иначе. Должны быть большие зеркала, правильный свет, много места, чтобы было удобно на себя смотреть и фоткать себя.
* Чтобы было легко доехать до салона на машине (у нас адрес в центре)

**Наша уникальность (почему мы занимаемся этим бизнесом, что несём миру)**

* Сервис – комфортная и камерная атмосфера, никто не толкается, примерка по предварительной записи, человечные и стильные консультанты (не навязываем, только подсказываем)
* Платья можно смотреть вживую, все модели (в других салонах сначала смотришь каталог, выбираешь, только потом тебе выносят то что тебе понравилось для примерки)
* Можно всё фотографировать (особенно себя в платье, которое меряешь) – это очень важно, чтобы предварительно посмотреть на то как ты будешь смотреться на фото в данном платье, ведь это то что нужно девушке на самом деле (в других салонах данной ценовой категории фотографировать запрещено)
* Стильный сайт (много визуализации, фото, мало текста), где можно посмотреть много моделей платьев (будем расширять модельный ряд платьями «Ожидаем поступление», чтобы увеличить текущие 50 моделей, т.к. наша задача – смотивировать посетить салон, а там девушка уже выберет себе из текущего ассортимента, что бывает достаточно часто)
* **Салон - показать фото, видео-фон, вкусно описать (у других либо плохо, либо слишком дорого, у нас оптимально, клиенты говорят что салон это явный плюс)**
* Сертификат на обручальные кольца ручной работы при покупке платья - это не решает проблему клиента, но даёт полезный и актуальный бонус. Всего 5 купонов в месяц, чтобы было ограничение. Купон = Х рублей на покупку обручального кольца (или на покупку платья при обратном варианте), при этом Х зависит от стоимости платья. Таким образом, при покупке дорогого платья получается достаточно большая экономия на покупке кольца, а значит уже нет такого большого смысла искать платье подешевле в другом салоне, ведь потом всё равно покупать кольца, т.ч. в итоге на покупку платья + кольца выйдет та же сумма, но тут всё под ключ, подберут образ, будут холить и лелеять и т.д.
* Инстаграмм - у конкурентов в НН такого нет, это надо использовать, указывать ссылку на видном месте и сделать блок «следите за новыми поступлениями в нашем инстаграмме»

**Целевое действие (цель сайта)**

* Уточнить наличие конкретной модели своего размера – лёгкий шаг, указываем, что у нас всё в одном-двух экземплярах, что разбирают быстро, потом ждать более месяца под заказ, т.ч. есть смысл приехать и померить, если есть в наличии на данный момент. Это реально так и есть. Девушки бояться упустить удачное платье, если оно оооочень понравилось, т.к. они понимают, что другим нравится обычно то же самое.
* Записаться на примерку в салоне – очень важно создать ощущение, что на примерку нельзя просто взять и приехать. У нас очередь, особенно вечером и в выходные. Укажите время, в которое вам хотелось бы приехать, мы уточним есть ли уже записи на это время и предложим альтернативный вариант, если данное время занято. *Рекомендация – на выходные желательно записываться заранее, за 2-3 дня до желаемой даты посещения салона.*

Тексты и структура сайта

Текущий сайт, где можно брать фото - <http://wrooms.ru/>

Задача сайта – вызвать непреодолимое желание посетить салон, вызвать именно эмоцию, не взываем к логике, взываем к визуальным образам, ко вкусу, чувству стиля.

Очень важно, чтобы дизайн не отпугивал шикарностью. Должно сложиться ощущение стиля, но при этом уюта, камерности, доброжелательности, доступности. Девушка не должна чувствовать, что на неё будут как-то смотреть свысока или что «тут слишком дорого». Нужно ощущение простоты, минимализма.

**Первый экран**

Видео фон, как на кофе - <http://coffee.bel-kot.com/>

На фоне будет видео о салоне – клиент снял в данный момент, видео монтируют

Шрифт меню и текста нужно изменить. Вот тут хорошие и подходящие серые шрифты для тематики - <http://saharokstore.ru/>

Меню:

* О салоне
* Каталог
* Подгонка по фигуре
* Клиенты о нас
* Адрес салона

Дескриптор:

Салон дизайнерских свадебных платьев

Телефон

**(831) 413 14 08  (Пн-Вс с 9 00 до 19 00)**

Вместо «заказать звонок»

Записаться на примерку

4U заголовок

***Стильные свадебные платья в уютном салоне***

В центре Нижнего-Новгорода. Размеры 40-46. От 20 т.р.

Целевое действие

Смотреть каталог – кнопка как тут <https://www.airbnb.ru/> «как это работает» (подсказка бледно и тонким шрифтом -«более 50 дизайнерских моделей платьев»)

Снизу видео-фона прямо на видео 3 преимущества как-то минималистично и полупрозрачно (может с инонками, может нет, надо посмотреть), но чтобы читалось:

* Не торопитесь – салон в вашем распоряжении целый час
* Будьте великолепны – подгоним платье под вашу фигуру
* Чувствуйте себя свободно - фотографируйтесь без ограничений

Кнопка – «Записаться на примерку» (возможно что даже всплывающая форма если будет много информации сразу - Имя, телефон, дата, время как по гироскутерам и подсказка обязательно *«Позвоним в течение 5 минут, уточним свободен ли салон в указанное время, запишем вас. Рекомендация – на выходные желательно записываться заранее, за 2-3 дня до желаемой даты посещения салона»*)

**О салоне**

Блок такой же, как тут Факты о Доминикане:

http://dikomilo.ru/gipermarket/Gipermarket\_tours\_v1\_012.png

Факт 1

В нашем салоне Вы можете выбрать платье из более чем 50 моделей. Мы постоянно следим за мировыми тенденциями и ежемесячно пополняем нашу коллекцию самыми современными моделями платьев. Вы можете быть уверены, что найдёте стильные платья, которые подойдут именно под Вашу фигуру.

Факт 2

Каждое платье можно посмотреть вживую прямо в зале. Мы не скрываем модели от Вас по шкафам. Это намного удобнее, чем листать каталоги, выбирая платье по «неживым» фотографиям. Понравилась модель? Смело примеряйте! Мы не ограничиваем Вас по количеству примерок.

Факт 3

Удобная примерочная, комфортная атмосфера, правильный свет, большие зеркала – всё это будет в Вашем распоряжении в течение 1 часа. Консультанты помогают Вам с выбором, ничего не навязывая, чтобы Вы почувствовали себя абсолютно «как дома».

Факт 4

Хотите посмотреть, как будете смотреться в свадебном платье на фото? Фотографируйтесь без ограничений на свой телефон или фотоаппарат. Можно показать подругам сделанные фотографии, и сделать выбор уже после посещения салона. Это очень удобно.

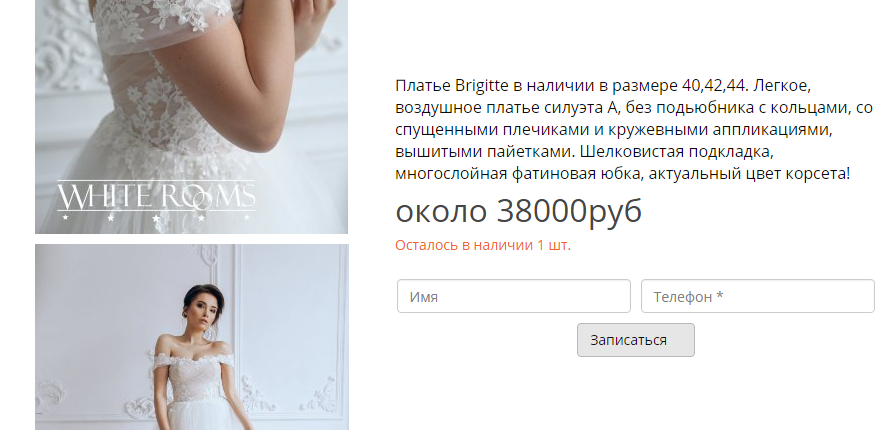
**Каталог**

Как тут три фото в ряд <http://saharokstore.ru/>

При наведении меняется на второе фото из каталога

Название и цена не крупно и так же бледно, как в приведённом примере

При нажатии открывается наша галерея (не карточка), как на гироскутерах, но там нужно ещё разместить мини-описание и кнопку «Хочу примерить» имя, телефон, как у них на сайте, но гармонично:



Платье может быть «В наличии 1 штука» или «Продано, ожидается поступление»

**Запись на примерку перед адресом**

Понятный блок Имя, телефон, дата, время, подсказка, как на первом экране. Фото консультанта.

**Адрес салона**

Наш стандартный блок с картой, но плашка полупрозрачная, чтобы было более стильно, как на кофе в блоке «О компании»

Там где адрес дописать:

Сергиевская 8, подъезд №6. Рядом остановка "Добролюбова", Евроспар. Удобная парковка для машин.

**Подгонка под фигуру**

<http://www.shutterstock.com/ru/s/%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B0/search.html?page=2&thumb_size=mosaic&inline=343515110> - что-нибудь типа такого фото, либо фото как на сайте <http://saharokstore.ru/> на первом экране. Пока не нашёл такого примера.

<http://www.shutterstock.com/ru/s/%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B0/search.html?page=4&thumb_size=mosaic&inline=105525599> – или вот

На фоне написано:

* укорачивание лямок
* укорачивание низа платья
* замена чашечек на корсете
* сложная подгонка платья по фигуре
* ушивание по боковым швам с заменой косточек
* восстановление отделки (бисер, кружево, пайетки)

**Блок про сертификат на обручальные кольца**

Только в мае – купите платье в нашем салоне и получите сертификат на сумму от 1000 до 5 000 рублей на изготовление обручального кольца на заказ от ювелирной мастерской <http://whitelake-shop.ru/>

Тут нужно изобразить стильный и красивый сертификат не на весь экран на белом фоне, и форму с целевым действием «Получить сертификат на обручальные кольца»

<http://www.shutterstock.com/ru/s/%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82+%D0%BE%D0%B1%D1%80%D1%83%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5+%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%86%D0%B0/search.html?page=3&thumb_size=mosaic&inline=282983618> – типа того

**Клиенты о нас**

Наш стандартный блок с отзывами с фото (будут фото невест), либо если будут идеи можно сделать более креативно, но не обязательно