

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»

Лицей

Индивидуальная выпускная работа

Отчёт о проекте

Агентство по созданию контента “CONTENTO”

Выполнил(а) Порошина Варвара Алексеевна

Москва, 2024

Текстовые данные

Целевая аудитория / заказчик (человек или группа, которым нужен ваш продукт)

Проект ориентирован на 2 целевые аудитории: 1) Девушки, 18-25 лет, Москва. Они являются начинающими блогерами, только создали аккаунт и не знают какой контент им нужен. Основной запрос — разнообразить контент, который до этого создавался с одного ракурса (например: своей квартиры). Их аудитория социальных сетях составляет <10 тыс. подписчиков, а средний доход 70-100 тыс рублей, или финансово зависят от родителей 2) Девушки, 18-25 лет, Москва. Они являются опытными блогерами. Они уже умеют снимать регулярный контент, их основным запросом является уникальность контента, сложные профессиональные съемки. Их аудитория социальных сетях составляет более 10 тыс. подписчиков, а средний доход 150-200 тыс рублей.

Проблемное поле

Мой проект поможет как начинающим, так и уже успешным блогерам создавать качественный контент. Он решает проблему нехватки нужной техники для съемок, а также отсутствия опытного человека, который сможет создать этот контент. Блогерам сейчас крайне необходимо выделяться среди общей массы своим контентом, этим и будет заниматься моя компания. Актуальность проекта в том, что у потенциальных конкурентов стоимость съемки контента для социальных сетей начинается от 8 тысяч. В моем проекте есть отдельный тариф для начинающих блогеров, которые пока не обладают большим бюджетом. Статистика за 2021 год от trendhero.ru: При этом видим, что количество микроблогеров выросло за год на 22,56%, макро — 29,88%, а миллионников — уже на 40,69%. Всего в России аккаунтов, которые набрали 1000 подписчиков, почти 3 млн. В итоге получилось, что микроинфлюенсеров (от 10 до 100k) — около 255 тысяч, а макроинфлюенсеров и миллионников — почти 20 тысяч. Конкуренты: Дарья Ермакова — 10 тысяч за полную съемку (съемка фото и видео с концепцией, реквизит, помощь в выборе образов) <https://www.instagram.com/dasshaermakova?igsh=MXVheDY1bWo0dzU3Ng==> Катя Raresiiss — 30 тыс за час съемки (с проф техникой, обработкой и креативной идеей) <https://www.instagram.com/raresiis?igsh=MTVxNjJrcDdjZmhmbw==>

Образ продукта

Компания, занимающаяся созданием контента. Буду оформлена как самозанятая. Наша основная услуга — съемка контента. Клиент также сможет выбрать дополнительные услуги: поиск локации (объекты на улице или аренда студии за счет клиента*), составление образов из имеющейся одежды для клиента, фото- и видео-съемка с использованием качественной техники, визажист, стилист по волосам, а также обработка материалов. Продвижение будет через социальные сети (Telegram). Тарифы: 1) мобильная съемка, на выходе 15 фото и 5 видео — 2000 руб 2) съемка с проф техникой, на выходе 40 фото и 10 видео — 8 000 руб *пример аренды студии “lost pravda” за 1600 руб/час. К моменту защиты проекта планируемая прибыль 6240 руб (с учетом всех расходов)

Взаимодействие с другими людьми в рамках выполнения проекта

Я буду привлекать лицейцев на съемки для создания тестового образца моего продукта, а также сбора отзывов. Также буду развивать телеграмм-канал и искать клиентов вне Лицея. Планирую купить рекламу, таким образом будут приходить новые люди. С клиентами взаимодействие будет проходить через телеграмм, клиенты будут писать мне в личку, мы будем договариваться о деталях съемки.

Ресурсы, необходимые для реализации проекта

Для реализации необходима техника для фото- и видео-съемки, ноутбук и программа для обработки фото- и видео-материалов. Уже имеется: 1) Canon g16x (для съемки фото и видео материалов) 2) Ноутбук (для обработки материалов). Необходимо приобрести: 1) Реклама у блогеров в телеграм каналах — 6500 руб за пост. Планирую покупать 1 рекламу в полгода => 13 000 руб в год

Чему мне придётся научиться в процессе выполнения проекта?

Мне придётся научиться создавать контент, соответствующий новым трендам, а также развить свою креативность, так как каждому клиенту нужны уникальные материалы. Улучшить свои навыки стилиста, а также научиться монтировать сложные видео.

Поэтапное планирование проекта

1) Провести опрос для выявления актуальности проекта и ЦА (январь 2024) 2) Провести анализ конкурентов и составить УТП (январь 2024) 3) Разработка финансового плана (январь-февраль 2024) 4) Оформить социальные сети (февраль 2024) 5) Юридическое оформление (самозанятость) (май 2024) 6) Провести тестовые съемки и сделать прототип продукта (июнь - июль 2024) 7) Начать продвижение в социальных сетях (июнь 2024) 8) Провести съемки, найти клиентов (июнь-август 2024) 9) Получение прибыли и выход на защиту (сентябрь - ноябрь 2024) Защищаться планирую на второй волне

Возможные риски и пути их преодоления

1) Некупаемость -> найти уникальность проекта и поменять стратегию продвижения в социальных сетях (пример: сделать упор на видео-контент, вместо фото, а также сделать упор на определенную аудиторию); 2) Клиенту не понравился результат -> выслушать клиента, исправить недочеты и впредь получать только четкое ТЗ и следовать ему; 3) Невозможность выделиться среди конкурентов -> создать уникальный стиль и предложить уникальные услуги, чтобы отсеять конкурентов.

Ход работы над проектом

10 января я создала телеграмм-канал проекта <https://t.me/ccontento> Сделала рассылку в чат СоцЭка (скрин приложен в папке Основной материал) В телеграмм-канал привлекаю новую аудиторию и где будет происходить покупка моего продукта. Уже опубликовано 7 постов: 2 с полезной информацией о нас, 3 - мои предыдущие работы, 1 - ссылка на Гугл форму, 1 - привлечение клиентов (для рассылки). Гугл диск с основной информацией о проекте: https://drive.google.com/drive/folders/1aDtpmU97IdvlBYlawxZYszoRLpk_LhDA?usp=sharing Я создала Гугл форму для определения основной проблемы клиента и разослала ее по лицеистам. Всего мне ответили 97 человек. Статистические данные приложены в Гугл диске в папке Основной материал, а проблемы описаны в файле "Проблемы клиента". Был проведён анализ конкурентов, а также SWOT анализ. Это приложено в файле "Анализ бренда и конкурентов" Я осуществила 2 съемки с клиентами в июне. Первый клиент из лицея, написал мне с запросом сделать съемку на улице. Я проанализировала запрос и нашла подходящую

локацию и согласовала даты с клиентом. Съемка прошла 16.06.2024 В Гугл диске есть скрины переписки и материал со съемок. Клиент остался доволен. Съемка изначально была назначена на май, но клиент в устной форме перенес ее на июнь, в связи с загруженностью в учебе. Второй клиент - это близкая подруга, которая попросила съемку 3х образов в студии. Я Детали обговаривались в устной форме, съемка была проведена 18.06.2024. Я нашла студию, составила мудборд с примерами съемок, назначила и согласовала дату. Клиент остался доволен результатом. Также я оформила самозанятость. Скриншот из приложения "Мой налог" приложен в Гугл диске. Летом также экспериментировала с кадрами, собирала портфолио и провела мини-съемку на пляже в Китае. Материалы также можно найти в гугл-диске. Осенью я провела 2 съемки на улице. Первая была 28.09, клиент из Лицея попросила сделать фотосессию, для презентации ее бренда одежды. Съемка проходила на улице, на фоне вечерней Москвы. Итого я получила 2500 руб, 2000 за съемку и 500 за естественную обработку. Вторая съемка была проведена 19.10, клиент из Лицея попросила сделать осеннюю съемку. Я выбрала красивые локации в Москве. Итого я получила 2500 руб, 2000 за съемку и 500 за естественную обработку.

Итоговый продукт

Итоговый продукт - съемка с продуманной идеей, реквизитом, студией для блогеров. Материалы с фотосъемки будут обрабатываться в трендовой обработке. Главное в наших съемках то, что она позволит клиентам сделать уникальный контент, который привлечет новую аудиторию.

Каково соотношение между поданной вами проектной заявкой и работой, которую вы представляете сейчас?

Моя работа является прямым продолжением той, на которую я оставляла проектную заявку. Я все еще двигаюсь в том же направлении. Я начинала с идеей проводить съемки для блогеров: начинающих и продолжающих. 2 моих клиента являются начинающими блогерами.

Ключевое событие (действие) в работе над проектом - описание и дата

Первая съемка в студии 18.06.2024. У клиента был запрос отснять 3 образа, я нашла студию, составила мудборд с примерами съемок,

назначила и согласовала дату. Клиент остался доволен результатом, а я наслаждалась процессом создания творчества.

Отчет о проекте

“Contento” - компания, занимающаяся созданием контента. Юридическое оформление – самозанятая. Основная услуга — организация съемки контента. В услуги также входит поиск локации (объекты на улице или аренда студии за счет клиента (пример аренды студии “lost pravda” за 1600 руб/час), составление образов из имеющейся одежды для клиента, фото- и видео-съемка с использованием качественной техники, поиск визажиста и стилиста, а также обработка материалов. Продвижение будет через социальную сеть Telegram, используя платное размещение рекламного поста в популярных каналах. Имеющиеся тарифы: мобильная съемка, на выходе 15 фото и 5 видео – 2000 руб; съемка с проф техникой, на выходе 40 фото и 10 видео – 8000 руб. Дополнительные услуги: естественная обработка материалов – 500 руб, сложная обработка материалов – 4000 руб.

Мой проект поможет как начинающим, так и уже успешным блогерам создавать качественный контент. Проект решает проблему нехватки нужной техники для съемок, а также отсутствия опытного человека, который сможет создать этот контент. Блогерам сейчас крайне необходимо выделяться среди общей массы своим контентом, этим и будет заниматься моя компания. Актуальность проекта в том, что в отличие от потенциальных конкурентов, у которых стоимость съемки контента для социальных сетей начинается от 8 тысяч, моя компания предлагает 2 тарифа: для простых и более сложных съемок, с большой разницей в цене, что позволяет людям с ограниченным бюджетом сделать качественный контент.

Итоговый продукт - съемка с продуманной идеей, реквизитом, студией для блогеров. Материалы с фотосъемки будут обрабатываться в трендовой обработке. Главное в наших съемках то, что она позволит клиентам сделать уникальный контент, который привлечет новую аудиторию.

Далее будет описан ход работы над проектом. 10 января я создала телеграмм-канал проекта <https://t.me/ccontento> Сделала рассылку в чат

СоцЭка (скрин приложен в папке Основной материал) В телеграмм-канал привлекаю новую аудиторию и где будет происходить покупка моего продукта. Уже опубликовано 7 постов: 2 с полезной информацией о нас, 5 - мои предыдущие работы, 1 - ссылка на Гугл форму, 1 - привлечение клиентов (для рассылки).

Я создала Гугл форму для определения основной проблемы клиента и разослала ее по лицеистам. Всего мне ответили 97 человек. Статистические данные приложены в Гугл диске в папке Основной материал, а проблемы описаны в файле "Проблемы клиента". Был проведен анализ конкурентов, а также SWOT анализ. Это приложено в файле "Анализ бренда и конкурентов". Всего я осуществила 4 съемки с клиентами. Первый клиент из лица, написал мне с запросом сделать съемку на улице. Я проанализировала запрос и нашла подходящую локацию и согласовала даты с клиентом. Съемка прошла 16.06.2024 В Гугл диске есть скрины переписки и материал со съемок. Клиент остался доволен. Съемка изначально была назначена на май, но клиент в устной форме перенес ее на июнь, в связи с загруженностью в учебе. Второй клиент - это близкая подруга, которая попросила съемку 3х образов в студии. Детали обговаривались в устной форме, съемка была проведена 18.06.2024. Я нашла студию, составила мудборд с примерами съемок, назначила и согласовала дату. Клиент остался доволен результатом. Также я оформила самозанятость. Скриншот из приложения "Мой налог" приложен в Гугл диске. Летом также экспериментировала с кадрами и собирала портфолио. Материалы также можно найти в гугл-диске. Также была на пляже в Китае, клиент из Лицея попросила сделать фотосессию в пляжном стиле. Итого я получила 2500 руб, 2000 за съемку и 500 за естественную обработку. Еще одна съемка была проведена 19.10, клиент из Лицея попросила сделать осеннюю съемку. Я выбрала красивые локации в Москве. Итого я получила 2500 руб, 2000 за съемку и 500 за естественную обработку. Отзывы о съемках можно найти в Гугл-диске в папке "Отзывы".

В таблице ниже указаны реальные расходы и доходы компании за срок с июня по ноябрь 2024 года. Продажи и выполнение заказов начались только в июне, так как до этого проводился анализ рынка, целевой аудитории и проблемы, а также первые клиенты, в связи с учебной нагрузкой, сами назначали съемки на июнь.

Наименование	Доходы	Расходы
1	Съемка - 2000 руб	Налог - 80 руб
2	Съемка - 2000 руб	Налог - 80 руб
3	Съемка - 2000 руб + Естественная обработка - 500 руб	Налог - 100 руб
4	Съемка - 2000 руб + Естественная обработка - 500 руб	Налог - 100 руб
Итого	9000 руб	360 руб

Основные материалы, финансовая модель, чеки с заказов и другое приложены в google-диске по ссылке: <https://drive.google.com/drive/folders/1-aYMMJ5GIhfgA3Bdulvtj7f5qjUg1Yxt?usp=sharing>.

Проект ориентирован на 2 целевые аудитории. Первая категория – девушки, 18-25 лет, Москва. Они являются начинающими блогерами, только создали аккаунт и не знают какой контент им нужен. Основной запрос — разнообразить контент, который до этого создавался с одного ракурса (например: своей квартиры). Их аудитория социальных сетях составляет <10 тыс. подписчиков, а средний доход 70-100 тыс рублей, или финансово зависят от родителей. Вторая категория – девушки, 18-25 лет, Москва. Они являются опытными блогерами. Они уже умеют снимать регулярный контент, их основным запросом является уникальность контента, сложные профессиональные съемки. Их аудитория социальных сетей составляет более 10 тыс. подписчиков, а средний доход 150-200 тыс рублей. На данный момент заказы проводились для клиентов первой категории.

Был проведен анализ рисков, которые могут встретиться на пути при реализации проекта. Первый из них - это некупаемость. Одним из способов решения данной проблемы будет найти уникальность проекта и поменять стратегию продвижения в социальных сетях (пример: сделать упор на видео-контент, вместо фото, а также сделать упор на

определенную аудиторию). Еще один риск - это ситуация, когда клиенту не понравился результат. Выход из ситуации - выслушать клиента, исправить недочеты и впредь получать только четкое ТЗ и следовать ему.

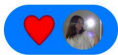
При реализации данного проекта были допущены ошибки в прогнозе прибыли, а также в недостаточном использовании инструментов продвижения. За 7 месяцев было проведено всего 4 заказа, что является относительно небольшим количеством для такого срока. Это обуславливается учебной нагрузкой заказчиков в осенний период, а также отъездами в отпуск в летний период. Недостаток продвижения проявлялся в том, что была проведена только одна рассылка в мае по группам, состоящим из целевой аудитории. Повторной рассылки с напоминанием о существующих услугах не было, что привело к небольшому потоку клиентов. Я сделала выводы и в ближайшее время планирую осуществить рассылку, а также приобрести рекламный пост в телеграмм-канале с более чем 7000 подписчиков, для прихода новой аудитории и новых клиентов. Также на данный момент на зимний период уже планируется проведение двух съемок. Первая съемка будет содержать профессиональную обработку, а также будет проводиться в студии. Даты съемки согласовываются с клиентом. Вторая съемка будет проводиться на улице, но с имеющейся тематикой. Даты съемки также согласовываются с клиентом.

В процессе работы над проектом мне пришлось научиться создавать контент, соответствующий новым трендам, а также развить свою креативность, так как каждому клиенту нужны уникальные материалы. Мне предстоит улучшить свои навыки стилиста, а также научиться монтировать сложные видео.

В перспективе планируется дальнейшая работа над проектом. Также планируется расширение коллектива и найм новых работников: фотографов, графических дизайнеров, контент-мейкеров, для создания еще более качественного продукта и охвата все большей аудитории. Планирую начать работу с крупными блогерами, их заказы всегда сложные, требующие идеальной подготовки, но эти заказы приносят популярность и узнаваемость компании.

Ниже прикрепляю сканы отзывов от моих клиентов:

летом приобрела у Вари съемку в Китае, на берегу Желтого моря. это было просто невероятно, Варя постоянно помогала с подробном удачного кадра, предлагала разные варианты. вообще, к съемке мы начали готовиться задолго до самой поездки - примерно в июне, так как решили заранее придумать концепцию. в общем, я очень благодарна Варе за этот опыт, это было очень классно, профессионально, даже сейчас в холодной Москве пересматриваю фотографии из теплого Китая ❤️



19:09

Отзыв о фотосессии с Варей

Недавно я имел удовольствие пройти фотосессию с Варей, и хочу поделиться своим опытом.

Подготовка к фотосессии:

С самого начала взаимодействие с Варей было очень приятным. Мы обсудили все детали: концепцию, локацию и стиль съемки. Фотограф предложил несколько идей и помог выбрать лучшие образы для съемки. Я почувствовал, что мои пожелания были услышаны, и это создало атмосферу доверия.

Процесс съемки:

В день фотосессии Варя встретила меня в оговоренном месте и сразу же настроила на позитивный лад. Она была очень внимательна к деталям, что помогло мне расслабиться и чувствовать себя комфортно перед камерой. Варя умело подсказывала позы и движения, что значительно облегчило процесс. Я заметил, что она обращает внимание на освещение и фон, что добавляло профессионализма в каждую фотографию.

Результаты:

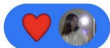
Через несколько дней я получил готовые фотографии, и они превзошли все мои ожидания! Каждое изображение было наполнено эмоциями и атмосферой. Варя смогла запечатлеть не только внешность, но и моё внутреннее состояние. Особенно понравились снимки, где я был в движении — они получились очень живыми и динамичными.

Общая оценка:

Я остался очень доволен результатом фотосессии и высоко оцениваю профессионализм Вари. Она не только талантливый фотограф, но и отличный собеседник, что делает процесс съемки еще более приятным. Я с уверенностью рекомендую Варю всем, кто ищет качественные и душевные фотографии. Это был невероятный опыт, и я с нетерпением жду возможности снова поработать с ней!

15:04

Мне очень понравилось, как прошла съемка, начиная от атмосферы и заканчивая качеством фотографий. Это была моя первая персональная фотосессия, и я немного переживала, но в итоге осталась очень довольна! Отдельное спасибо за помощь с выбором студии, это сильно облегчило мне жизнь) Варя выбрала прекрасную студию которая подходила по всем параметрам. Съемка прошла очень продуктивно (мы успели снять много образов) и вместе с тем очень комфортно. Я не чувствовала стеснения перед камерой, Варя профессионально ловила самые красивые моменты ❤️ Фото были обработаны в тот же день, что немаловажно. В общем все - от планирования фотосессии до готовых обработанных фотографий - было на высоте!



09:15