

ПРАЙС ЛИСТ И АДРЕСНАЯ ПРОГРАММА

по стендам для бесплатного распространения печатной продукции



Сеть	Кол-во адресов	Стоимость аренды ячейки А5+ доставка+ хранение. Период 1 неделя	ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ СЕТИ*	ПОТРЕБЛЕНИЕ ТИРАЖА
вр	75	1 200	90 000 руб.	15750
Азбука Вкуса	30	1 000	30 000 руб.	3000
Кофе Хауз	60	800	48 000 руб.	4500
Якитория	45	800	36 000 руб.	3375
ТАНУКИ	40	800	32 000 руб.	3000
Red Espresso	6	600	3 600 руб.	300
Шоколад	9	600	5 400 руб.	450
Coffee Bean	8	600	4 800 руб.	400
Хлеб & Со	13	600	7 800 руб.	650
Chocolatta	3	600	1 800 руб.	150
Double coffee	3	600	1 800 руб.	150
Академия	10	600	6 000 руб.	500
Wild Bean Coffee	5	600	3 000 руб.	250
ИТОГО	307		270 200 руб	32475

* Стоимость включает НДС 18 %

Описание целевых аудиторий:

СЕТЬ/ описание	вр	Азбука Вкуса	Якитория	Тануки	Кофе хауз
Проходимость	750 000 (неделя вся сеть) 1400 (день 1 станция)	230 000 (неделя вся сеть) 1100 (день 1 супермаркет)	157 000 (неделя вся сеть) 500 (день 1 ресторан)	168 000 (неделя вся сеть) 600 (день 1 ресторан)	378 000 (неделя вся сеть) 900 (день 1 кофейня)
Мужчины / Женщины	62 % / 38 %	42 % / 58 %	Более 60 % женщины	33 % / 67 %	40 % / 60 %
Возраст	Основа: 18-55 лет	26 – 55 лет	Ядро: 23-35	20 – 25 = 36 % 25 – 30 = 24 % 30 -35 = 15 %	18-30=72 % средний возраст 25-26 лет
Доход на члена семьи	Средний, средний плюс	от 80 000 руб.	средний	средний	40 000 руб.
Женаты/замужем	63 %	65 %	-	37 % есть дети -23%	-
Высшее образование	57 %	73 %	-	-	-
Профессия	Менеджеры – 28% Специалисты – работники гос. и комм учреждений – 25 % Офисный работник – 9 % топ менеджер – 5 % Инженер/рабочий – 8 %	ЯДРО: Успешные профессионалы, топ – менеджеры и владельцы бизнеса	-	Менеджеры среднего звена – 26 % Студенты – 26 % Рабочий – 20 % ТОП менеджеры – 10 % Бизнесмены – 11 %	«Белые воротнички», работающая молодежь, студенты
Прочее	Потребление товаров: Напитки – 63% Табак – 47% Кофе / чай – 33% Снеки/сладости – 31%	Аудитория: Много работают. Посещение светских мероприятий, спорт, активные потребители, много путешествуют	Средний чек 830 руб/чел	Личный автомобиль – 53 % Ездят на метро – 53 % Наземный общественный транспорт -33%	Слоган: Кофе Хауз. Кофе в ритме жизни. Пьют кофе минимум 2 раза в неделю
Основные целевые сегменты	Приверженцы бренда: «Я покупаю только хорошо известные марки, т.к. не хочу рисковать своей машиной» «Я предпочитаю удобство и благодарен компаниям, которые облегчают мою жизнь»	Ценности: - качество и свежесть товаров - широта ассортимента - удобное расположения - есть все необходимое -приятная атмосфера - персонал - наличие упаковки	-	Медиа предпочтения: Cosmo – 35% Караван – 17 % МАХИМ – 15 % Лиза – 13 % Hello/ Elle – 9 % Афиша – 8 % XXL / Vogue – 7% <hr/> В контакте – 68% Одноклассники – 47 % Youtube – 40 % Facebook – 29% Mail – 15 %	Кофе Хауз – сеть современных кофеен с вкусным кофе и широким меню – удобное, доступное и стильное место для встреч и отдыха молодежи и деловых людей