

Целевая аудитория



проекта

Классификация



По признакам и свойствам:

- географическим
- социально-демографическим
- психографическим
- поведенческим

По важности:

- **Основная целевая аудитория**
- **Косвенная целевая аудитория**



Ценностное предложение - это решение, которое полностью решает какую-то проблему (боль) клиента или то уникальное, что Вы можете предложить.

По сути, каждый потенциальный клиент решает для себя 2 вопроса:

- 1) Что ему это даст? Отвечает Ваше ценностное предложение.
- 2) Почему именно Ваш продукт или услуга? Это Ваше уникальное ценностное предложение. Чем Вы лучше конкурентов (Например: уникальность, комплекс, простота, стоимость)?

10 лучших примеров ценностного предложения



1. Новизна
2. Производительность
3. Настройка или персонализация
4. Плоды продуктивности
5. Дизайн и юзабилити
6. Стоимость
7. Экономия
8. Снижение риска
9. Доступность и удобство
10. Бренд и статус

Впаривание, фича, полуфабрикат и ценность (ФРИИ)

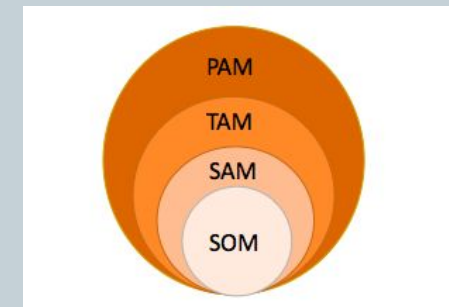


Еczo.bike	скидку, инновационность, отечественный продукт	впаривание
Еczo.bike	Двигатель 2кВт, съемная батарея 1000 Вт*ч	фича
Еczo.bike	Мощную батарею можно заряжать сняв с велосипеда и оставив его на парковке	полуфабрикат (промежуточный результат)
Еczo.bike	80 км. на одной зарядке – доезжайте на работу и обратно	ценность

Расчет рынка. PAM, TAM, SAM, SOM



- PAM (Potential Available Market) – потенциальный объём рынка;
- TAM (Total Addressable Market) – общий объём целевого рынка;
- SAM (Served/Serviceable Available Market) – доступный объём рынка;
- SOM (Serviceable & Obtainable Market) – реально достижимый объём рынка.





- **TAM (общий объём целевого рынка)** – дает понять, сколько клиентов на целевом рынке нуждаются (именно нуждаются, не обязательно могут себе это позволить!) в продуктах или услугах, находящихся в той же категории продуктов/услуг, которые продаете вы.
- **SAM (доступный объем рынка)** – клиентский сегмент или объем рынка (доля от TAM), в рамках которых потребитель готов купить продукты или услуги – такие же, как предоставляет ваш бизнес.
- **SOM (реально достижимый объем рынка)** – это объем рынка (доля от SAM), который ваша компания намерена и способна занять, учитывая его стратегию развития и действия конкурентов.
- **РАМ (потенциальный объем рынка)** – это глобальный рынок, не ограниченный географией или другими факторами.