



**Бизнес
Конструктор**

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Описание продукта

Целевой сегмент	Собственники компаний в сегменте малого и среднего бизнеса.
Проблематика клиента (боль)	Собственник является краеугольным камнем, на котором держится весь бизнес. Неспособность построить сильную команду (вплоть до отсутствия веры в возможность построения такой команды). Спутанное распределение обязанностей внутри команды. Бизнес невозможно оставить на более-менее длительное время. В результате у собственника страдает качество жизни, происходит очень сильный перекося в сторону работы, что снижает общий уровень счастья.
Продукт (решение)	Учебно-практические мероприятия по систематизации бизнеса
Как продукт решает проблему (удовлетворяет потребность)?	Учебные программы проводятся в формате «группового консалтинга», в рамках которого собственники систематизируют свой бизнес, и получают возможность контролировать и развивать компанию через ограниченный набор мероприятий («интерфейс» управления бизнесом).



Альтернативы, имеющиеся у клиентов

Рассматриваем положение при гипотетическом отсутствии нашей компании на рынке.

Альтернатива	Преимущества	Недостатки
Бизнес-школы	<ul style="list-style-type: none">• Возможность получить статусный диплом.• Нарботанные годами учебные программы.• Академический подход.	<ul style="list-style-type: none">• Необходимость тратить много своего времени• Дороговизна• Уклон в теорию без применения на практике• Преподают большей частью «теоретики бизнеса»
Консалтинговые компании	<ul style="list-style-type: none">• Возможность получить решение, выполненное «под ключ».• Возможность работы с практиками, реализовавшими большое количество проектов.	<ul style="list-style-type: none">• Получаем «рыбу», а не «удочку».• Дороговизна• Чрезмерная бюрократичность решений («продажа бумаги»).
Различные курсы по ведению бизнеса и индивидуальные бизнес-тренеры	<ul style="list-style-type: none">• Дешевизна.• Возможность «порerefлексировать» на узкую тематику.• Иногда встречаются интересные харизматичные тренера.	<ul style="list-style-type: none">• Отсутствие целостного системного подхода.• Абсолютное большинство преподавателей – теоретики.• Решения по принципу «заплатки» (решают только узкую проблему).

Конкурентная стратегия

Дифференциация (добавочная ценность)

- **Единая методология.** Мы не преподаем куски теории, собранной из 10 источников. Мы сформировали единый алгоритм систематизации бизнеса, который многократно проверили на практике в своих компаниях и реализуя консалтинговые проекты для наших клиентов.
- **Мы строим бизнес «кубик за кубиком».** Мы обучаем весь ключевой топ-менеджмент компании, таким образом, чтобы топ-менеджеры работали в единой системе координат.
- **Исключительная практичность.** Мы не учим ни чему, чего не применяем сами. Мы следуем принципу «walk your talk», то есть действуем именно так, как рассказываем.
- **Мы ведем «за руку».** Курсов и книг существует много, основная проблема – реализовать полученные знания на практике. Мы сопровождаем участников на протяжении всего процесса, доводя их до результата.
- **Бизнес-сообщество.** Мы создали площадку, на которой сотни собственников бизнеса могут не только улучшать свой бизнес, но и заводить полезные деловые знакомства.

Фокусировка

- Мы работаем только с компаниями в сегменте малого и среднего бизнеса, находящихся на стадиях «младенчества» и «давай-давай» (по Ицхаку Адизесу). Соответственно мы обладаем максимальной экспертизой в этом сегменте.

Каналы привлечения клиентов

Интернет-каналы

Продвижение мастер-классов:

- Контекстная реклама Google Adwords, Яндекс.Директ и социальных сетях + ремаркетинг.
- Использование посадочных страниц для повышения конверсии
- Видео-маркетинг (регулярные публикации видео-подкастов на канале Youtube).
- Контент-маркетинг (ведение блога с ценным контентом).
- E-mail-маркетинг (наполнение за счет форм захвата и подписных страниц, регулярная рассылка полезного контента со ссылкой на блог).
- SMM

Экспертный маркетинг и PR

- Ведение блога
- Написание статей на тематических порталах
- Написание статей в прессе
- Выступления на целевых мероприятиях
- Написание книг

Event-маркетинг

- Регулярное проведение бизнес-вечеринок
- Проведение бизнес-завтраков



Каналы обслуживания клиентов

Живые программы	Участники могут проходить обучение на живых программах, проводимых в учебном классе.
Онлайн-обучение	Участники могут проходить обучение в онлайн-режиме через интерактивную комнату.

Клиент-менеджмент

До покупки обучения	Клиента сопровождает закрепленный за ним менеджер по продажам.
После покупки обучения	Клиента сопровождает индивидуальный куратор учебных программ.

