

Игорь Самойлик

**Маркетинг
для руководителей проекта**

Современная действительность

Белый шум:

инструменты маркетинга, таргетирование,
сервисы, курсы, семинары, бизнес-молодость,
лайк, университет синергия, сетевой маркетинг

и прочее

«здравствуйте, мы хотим разбогатеть»...

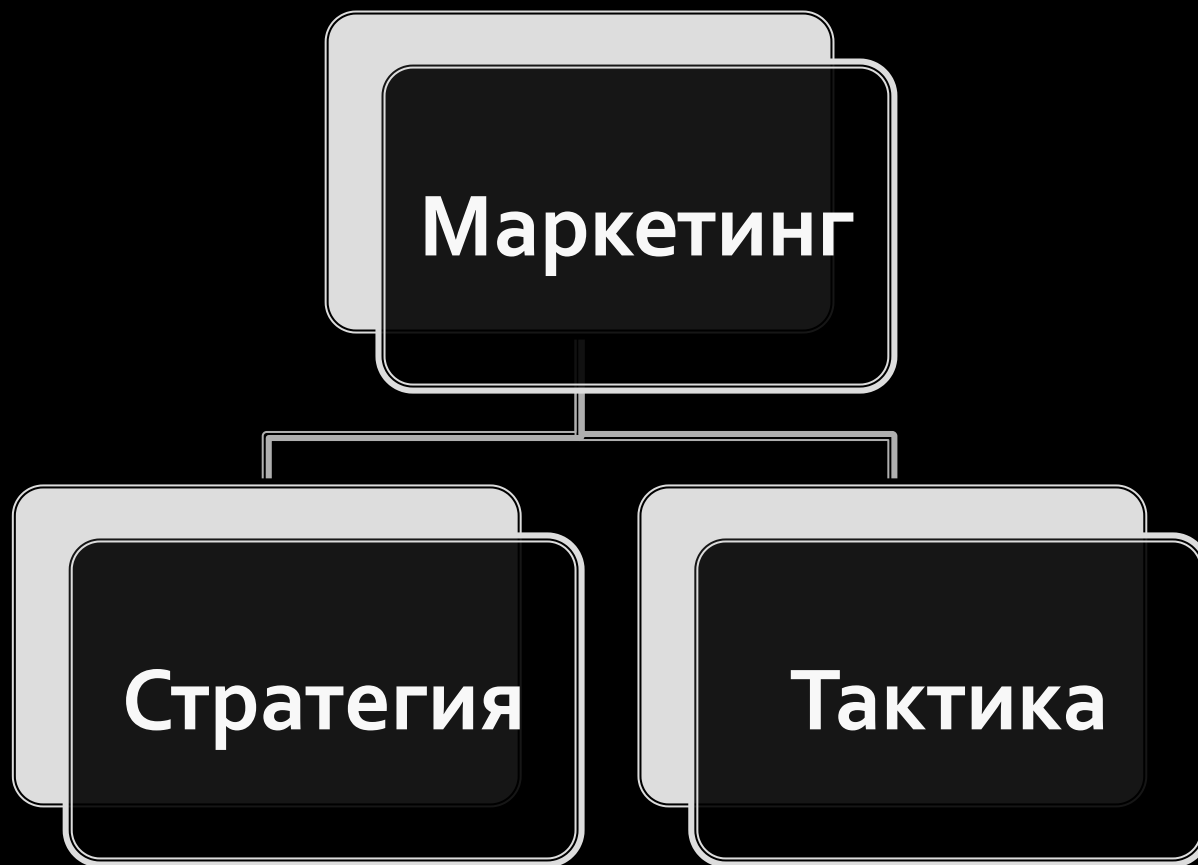
Неудачные попытки классификации маркетинга

Онлайн - Офлайн

inbound – outbound

Входящий трафик - Активные продажи

И прочее, прочее...



**«Strategos» - греческое слово, переводится как
«искусство»**

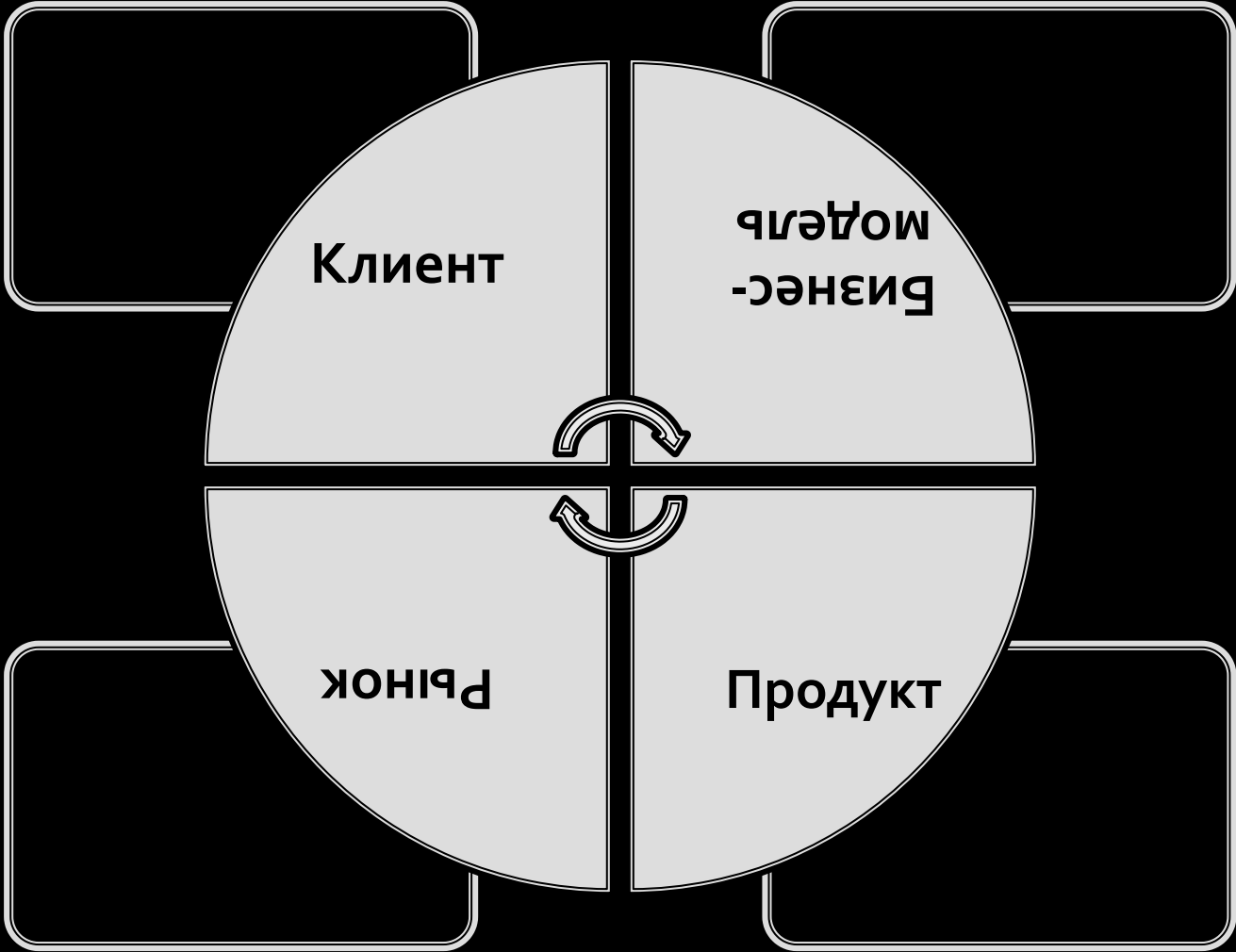
**«Taktike» переводится как «строй, расположение,
организация армии», организационные действия**

**Стратегия – что мы делаем
Тактика – как мы это делаем**

**Стратегия без тактики – самый медленный путь к победе,
тактика без стратегии – суета перед поражением.
Сунь-Цзы**



Стратегический маркетинг



Бизнес-модель

- Scrum
- Канбан
- Agile
- HADI цикл
- Таблица Эйзенхауэра
- Колесо баланса
- Акцентуации Леонгарда
- Трансактный анализ
- Шкала эмоциональных тонов
- Lean canvas
- Цели по SMART
- SWOT-анализ
- Lean production
- Бизнес-модель Остервальдера-Пенье
-

Продукт

- Канва ценностного предложения Остервальдера
- ABC-анализ продуктовой линейки
- ABCDX- сегментация
- BCG матрица
- ТРИЗ
- HADI цикл
- Дизайн-мышление
- Профиль продукта
- Атрибуты ценностей
-

Рынок

- Стратегический профиль рынка
- Объем рынка (TAM, SAM, SOM)
- Юнит-экономика
- 4P
- 5 сил Портера
- SWOT-анализ
- Цели по SMART
- Принцип Паретто
- Архетипы Юнга
- Карта позиционирования
-

Клиент

- Карта эмпатии
- ABC - анализ типов клиентов
- BCG матрица
- RFM-сегментация
- AIDA
- Схема потребностей клиента
- Матрица клиентского портфеля
- Диаграмма Исикавы
- Акцентуации Леонгарда
- Трансактный анализ
-



Must have

Канва ценностного предложения

Ценностное предложение

Ценностным предложением является совокупность преимуществ товаров (услуг), которые компания готова предложить, отвечающие запросам определенного потребительского сегмента.

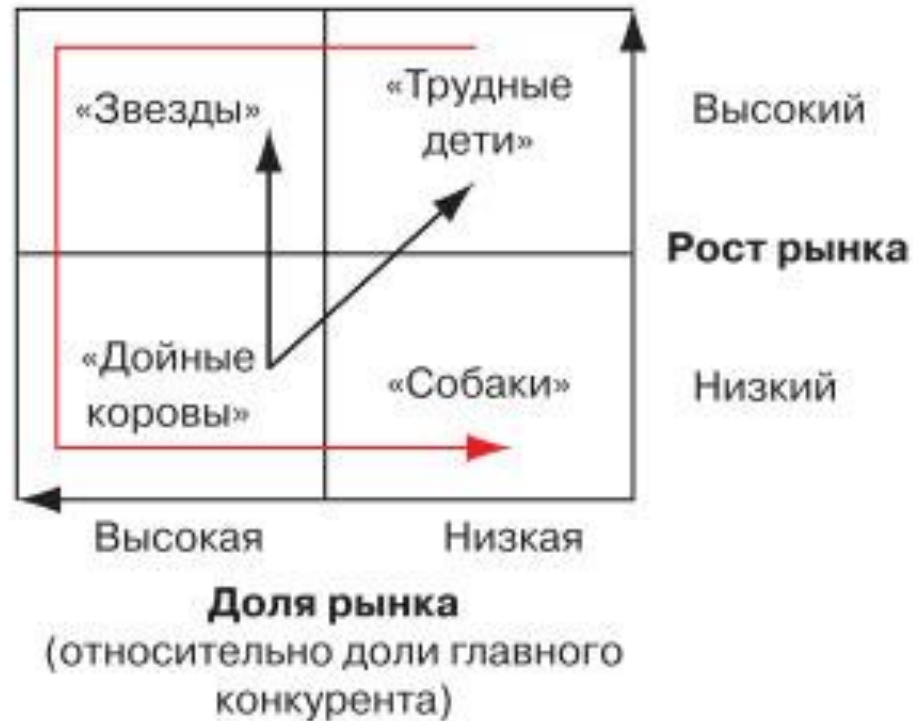


Карта эмпатии клиента



Матрица клиентского портфеля

Рис. МАТРИЦА BCG

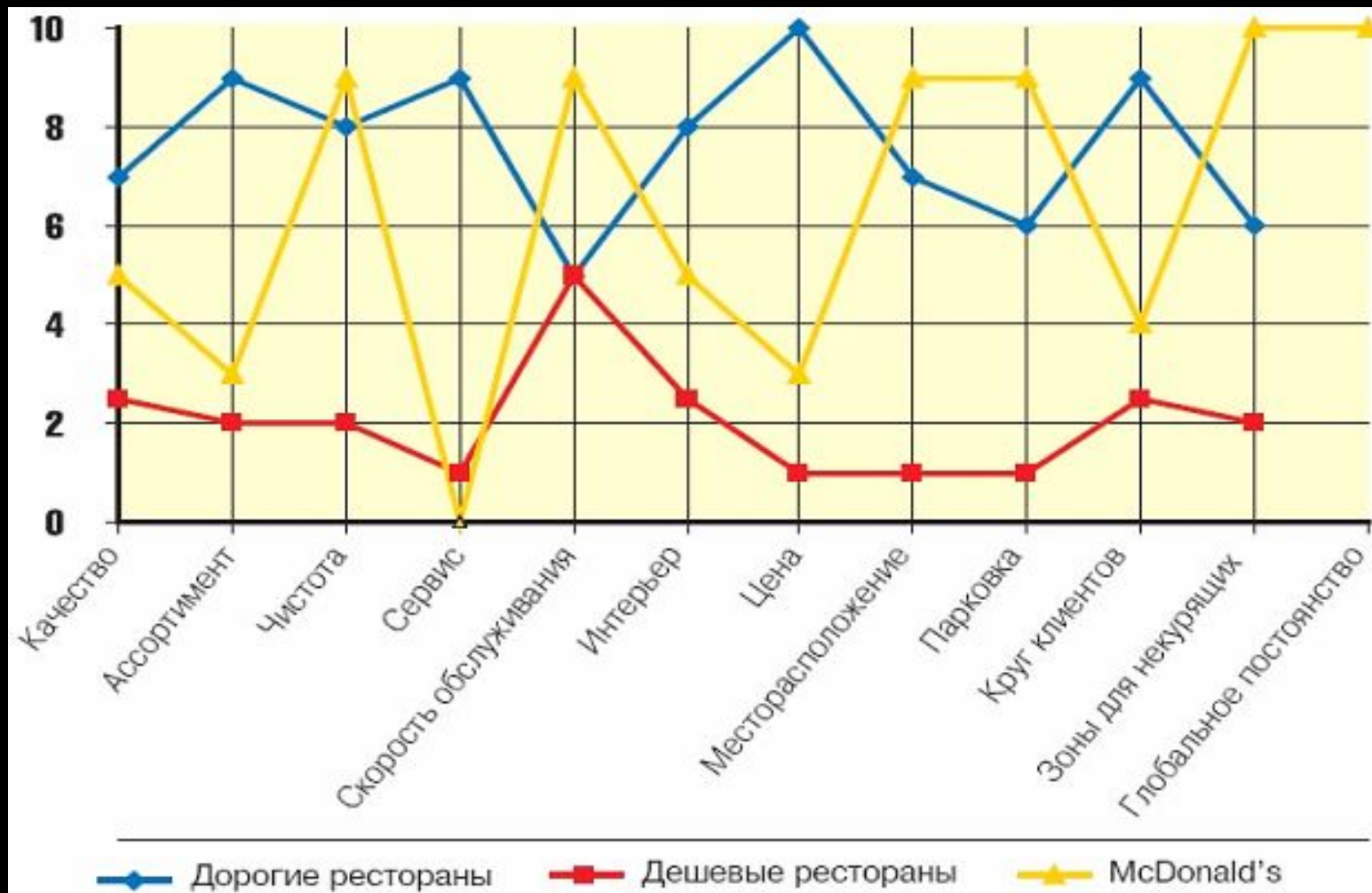


Источник: Брюс Д. Хендерсен
«Продуктовый портфель»

Бизнес модель Остервальдера-Пинье



Стратегический профиль компании



Выводы

1. Сумма тактических шагов \neq Стратегия
2. Сначала Стратегия, потом тактика
3. No drugs
4. Бэтмэн не навсегда. Google навсегда

5. Стратегия*:
 - Бизнес-модель
 - Рынок
 - Клиент (клиентский портфель)
 - Продукт

**Понимание стратегии бизнеса и маркетинга в международном бизнес-сообществе 20 августа 2018*

Спикер

<https://www.facebook.com/samoylik.igor>

<https://vk.com/igorsamoylik>

+7 905 858 19 40

Презентация

<https://mktng.pro/blog/>

mktng.pro >>>>> **МАРКЕТИНГ.БРО**

ОТЗЫВЫ

[#mktng](#)