

Ценностное предложение



Ценностное предложение (Value Proposition)

— это ясное и простое изложение преимуществ, которые потребители получают при покупке продукта или услуги





Питер Томпсон

Автор статьи и создатель шаблона

Digital-стратег, специализируется на маркетинге и разработке новых продуктов. Более 10 лет преобразовывает бизнес-стратегии в стратегии брендов, создавая убедительные сообщения для целевых аудиторий. Создает инновационные digital-стратегии для финансовых услуг, технологических компаний и B2B брендов. Среди клиентов — Barclays, Panasonic, Philips, Toshiba и HTC.

“

О ценностном предложении можно говорить, когда продукт компании соответствует желаниям клиента и происходит волшебное совпадение между тем, что вы делаете и что люди хотят купить. Это переломная точка, в которой стратегия бизнеса превращается в стратегию бренда.



Питер Томпсон

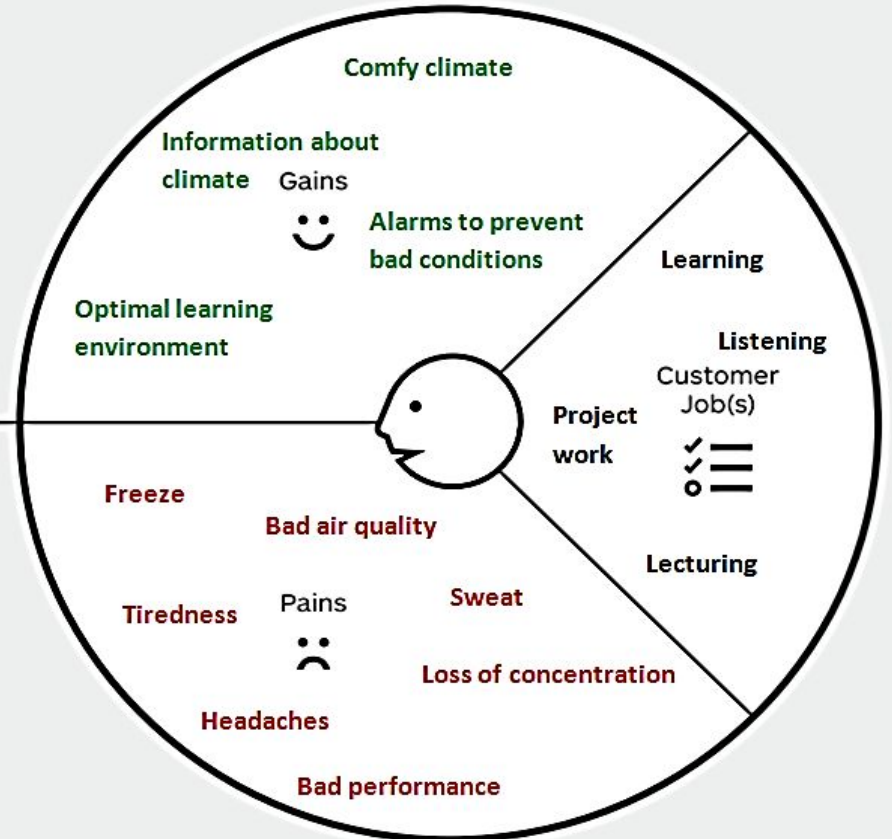
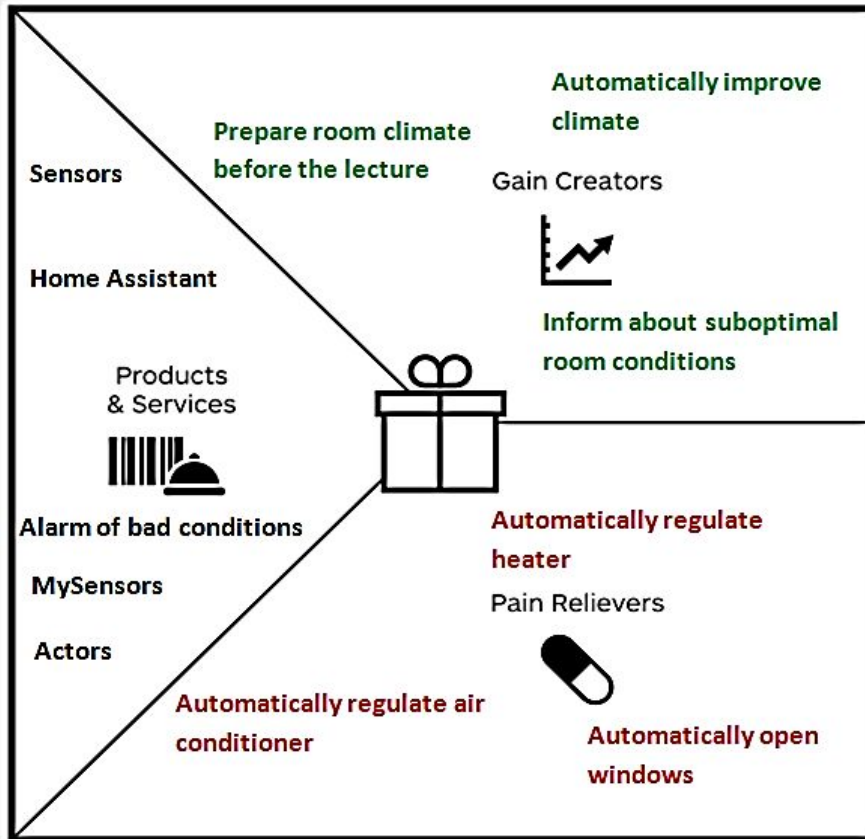
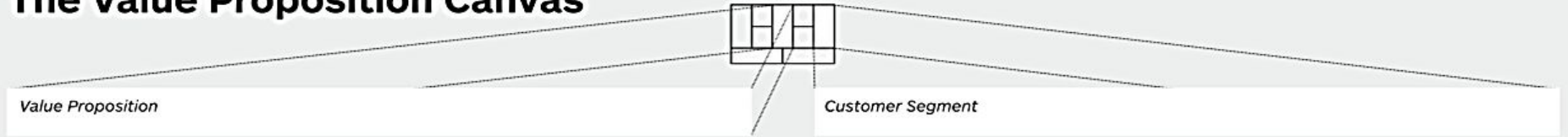
I

Шаблон Остервальдера

Value Proposition Canvas Template

Шаблон ценностного предложения Алекса Остервальдера

The Value Proposition Canvas



Шаблон ценностного предложения — это схема, которая отображает ключевые преимущества товара и показывает, почему люди его покупают



Макет бизнес модели

Предназначен для

Разработан

День Месяц Год

Итерация №

Ключевые партнеры



Кто наши ключевые партнеры?
Кто наши ключевые поставщики?
Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров?
Какими ключевыми активностями занимаются партнеры?

мотивация для сотрудничества:

*Оптимизация и экономия
Уменьшение рисков и неопределенностей
Получение конкретный ресурсов и активностей*

Ключевые активности



Какие активности нужны для придания значимости продукту?
Для каналов поставок?
Для построения отношений с заказчиком?
Получения прибыли?

категории

*Производство
Решение проблем
Планирование/Установление связей*

Ключевые ресурсы



Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту?
Для каналов поставок?
Построения взаимоотношений с заказчиком?
Получения прибыли?

типы ресурсов

*Физические
Интеллектуальные
Человеческие
Финансовые*

Достоинства предложения



В чем ценность продукта для заказчика?
Какие проблемы мы помогаем решать?
Какие группы продуктов и сервисов мы предоставляем пользовательскому сегменту?
Какие нужды заказчика мы удовлетворяем?

характеристики

*Новизна
Производительность
Подстройка под клиента
"Работает"
Дизайн
Статусность/бренд
Цена
Уменьшение затрат
Уменьшение рисков
Доступность
Удобство*

Отношения с закачиком



Какие взаимоотношения с нами ожидает получить каждый представитель прользовательского сегмента?
Какие из них уже установлены?
Как они интегрируются с основной бизнес-моделью?
Насколько они затратны?

примеры

*Персональная поддержка
Удаленная поддержка
Самообслуживание
Сообщества
Совместная разработка*

Каналы поставки



Через какие каналы будет происходить поставка в пользовательский сегмент?
Как происходит это сейчас?
Насколько эти каналы интегрированы?
Какой работает лучше?
Какой наиболее экономически эффективен?
Как ими пользуется потребитель?

этапы поставок

*1. осознание
2. Оценка
3. Закупка
4. Доставка
5. Послепродажный этап*

Пользовательские сегменты



Для кого мы делаем продукт значимым?
Кто наш главный потребитель?

*Массовый рынок
Нишевой рынок
Сегментированный
Разнообразный
Многоцелевой*

Структура затрат

Каковы самые значительные затраты в нашей модели?
Какие из ключевых ресурсов самые дорогие?
Какие из ключевых активностей самые дорогие?

ваш бизнес больше:

*зависит от затрат (сладкая структура затрат, низкая оценка значимости продукта, максимальная автоматизация)
зависит от продукта (нацеленность на создание качественной продукции, продукт на первом месте)*

примеры характеристик:

*Фиксированные затраты (зарплаты, аренда, различные платежи)
Непостоянные затраты
Экономия на различных уровнях*



Источники доходов

За что именно в продукте платят потребители?
За что они платят сейчас?
Как они оплачивают продукт сейчас?
Как бы они хотели оплачивать?
Сколько приносит каждый из источников в итоговый доход?

типы

*Продажа активов
Плата за использование
Плата за подписку
Аренда
Лицензирование
Реклама*

фиксированный расчет цен

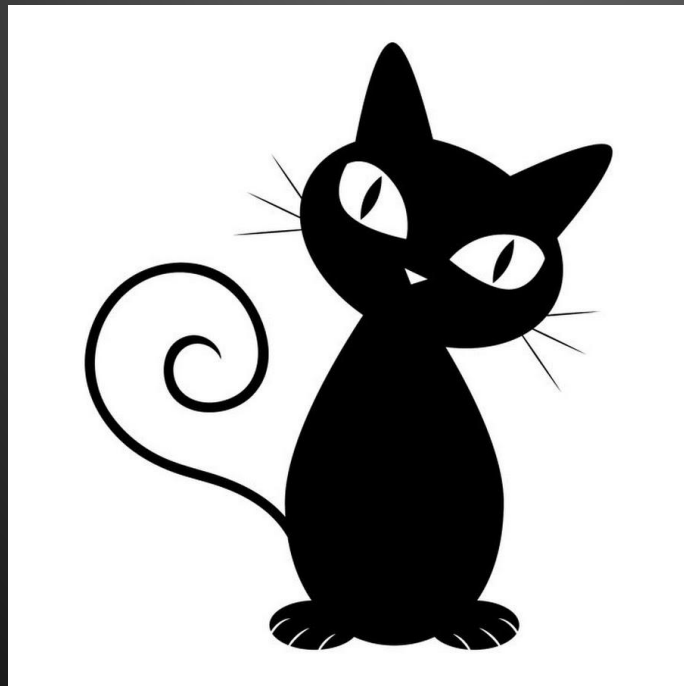
*цена по прейскуранту
Зависимость от сегмента
Зависимость от версии*

динамический расчет цен

*негоциация
управление доходами
Real-time рынок*



**Психологический взгляд:
почему люди делают покупки**



Важно!

Дизайн-мышление (англ. *design thinking*) — методика, которая помогает найти нестандартные решения задачи, ориентированные на интересы пользователя.

I

Эмпатия

Глубокое погружение в проблемную область и опыт пользователей

II

Фокусировка

Формулируем конкретную, значимую и реализуемую задачу

III

Генерация идей

Генерируем идеи и выбираем решения

IV

Прототип

Создаем модели для тестирования найденных решений

V

Тестирование

Получаем обратную связь и находим наилучшее решение

Продукт



Клиент



Компания:
Продукт:
Идеальный клиент:

Заменители

Новый шаблон

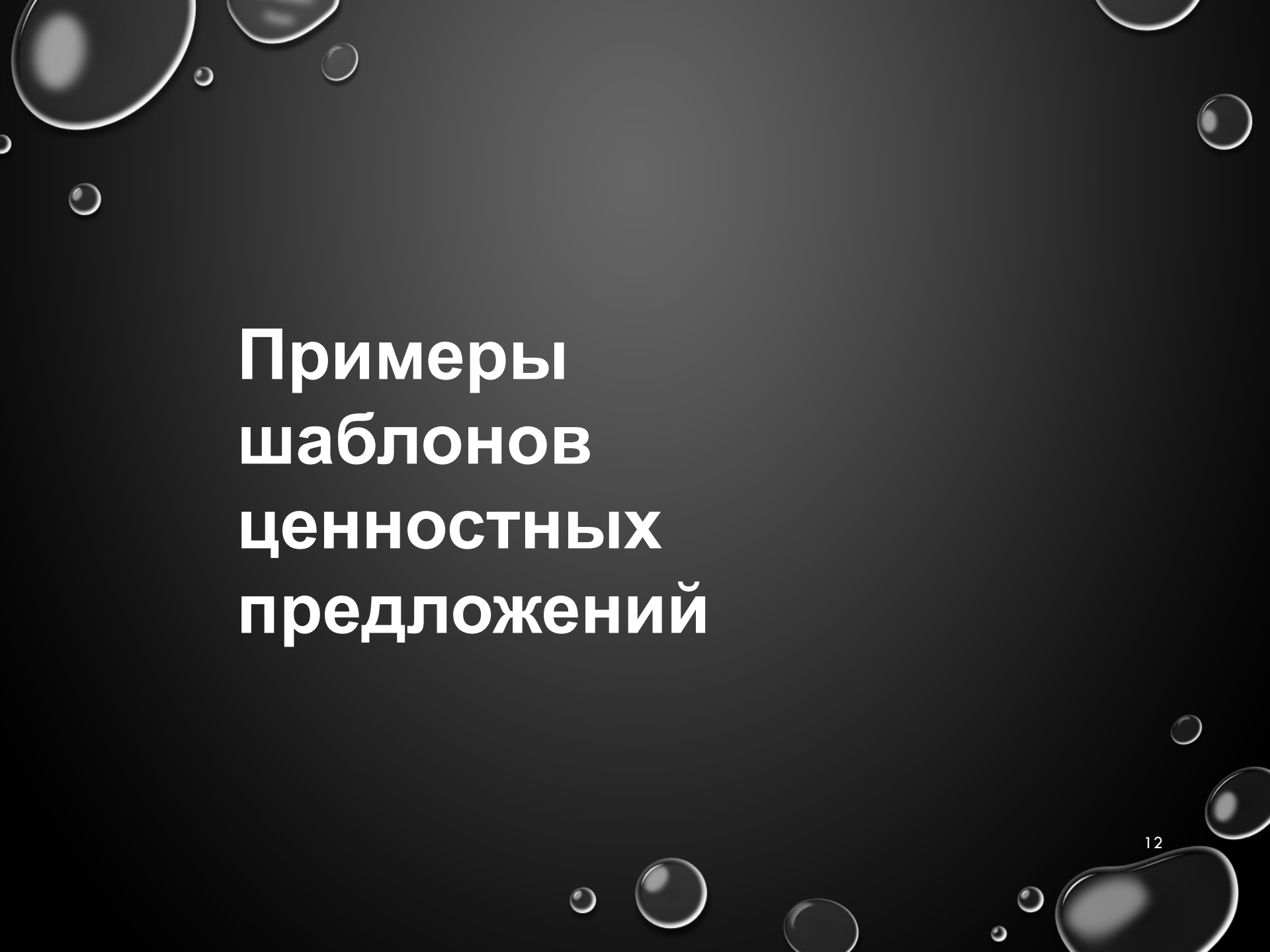
Каждый сегмент улучшенного шаблона содержит вопросы, на которые нужно ответить.

Продукт



Клиент



The background is a dark, gradient grey with several translucent, realistic-looking bubbles of various sizes scattered across it. The bubbles have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance. The text is centered in the middle of the page.

Примеры шаблонов ценностных предложений

Стартап-акселератор: раскрываем новую ценность в существующей характеристике

Продукт



Компания: «Склад инноваций»
 Продукт: акселератор стартапов
 Идеальный клиент: перспективные растущие стартапы

Клиент



Evernote: ценностное предложение и маркетинговые посылы

Продукт



Компания: «Эверноут»
Продукт: онлайн заметки
Идеальный клиент: мобильные профессионалы

Клиент

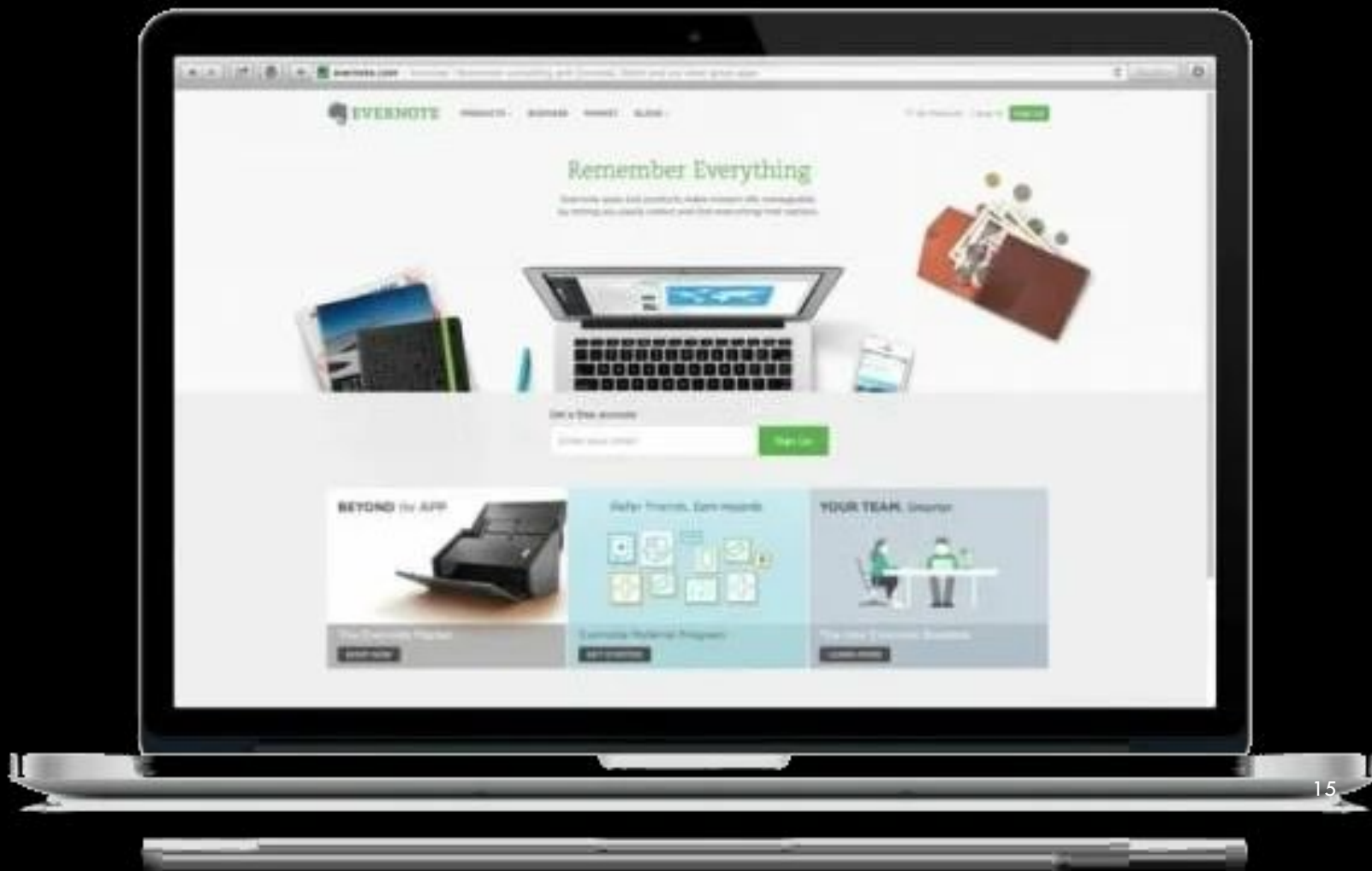


Отправить себе емейл

Заменители

Текстовые документы

*Все составляющие ценностного предложения «Эвернота»
отражены на одной посадочной странице*



Работа с шаблоном

Инструмент дает возможность:

1

Помочь людям из разных команд работать вместе.

2

Проверить предположения о клиентах и приоритетах маркетинга.

3

Быстро определить копирайтинговый и брендовый посыл (message) для кампаний.

Разработка ценностных предложений

**Ценностное предложение =
Проблема + Решение/Продукт**

Важно!

Ценностное предложение —

это не слоган бренда

(сравните со слоганом компании Apple «Think different»
— «Думай иначе»)

и

не позиционирование

(сравните: Adroll — «Ретаргетинг-платформа №1»).

The value PROPOSITION explains



How your products solves problems/improves situations



What specific benefits customers can expect



Why customers should buy from you over your competitors

IMPORTANT!!!

The value PROPOSITION is NOT:



a SLOGAN:
"Think Different" (Apple)



a POSITIONING STATEMENT
"The #1 retargeting platform" (AdRoll)

Элементы ценностного предложения

- ✓ Заголовок. Описывает конечную выгоду клиента.
- ✓ Подзаголовок или абзац текста. Подробное объяснение — что вы предлагаете, кому и зачем.
- ✓ Маркированный список из трех пунктов (по выбору). Перечень достоинств и/или характеристик продукта.
- ✓ Визуальный элемент. Изображение или видео для повышения привлекательности сообщения.

ELEMENTS OF THE VALUE PROPOSITION:



HEADLINE

Describes the end benefit you're offering to the customer



A SUBHEADLINE OR PARAGRAPH

Detailed explanation of what you offer, to whom and why



3 BULLET POINTS (OPTIONAL)

List all benefits and/or features



A VISUAL ELEMENT

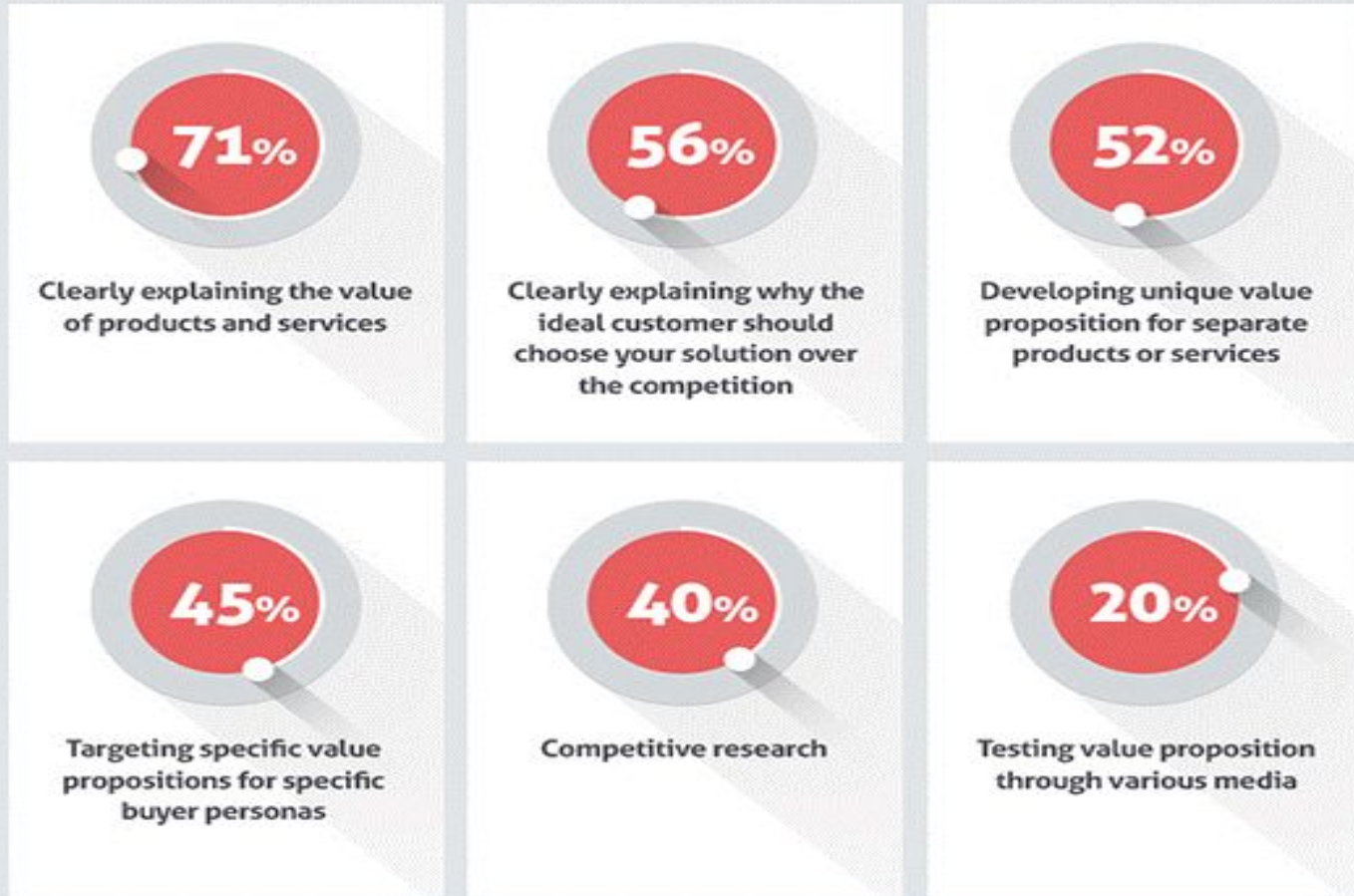
Show a video or an image to enhance your message

Чтобы составить ценностное предложение бренда, вам нужно ответить на несколько вопросов:

- Кто ваш потребитель? Составьте сегментированный портрет целевой аудитории.
- Какую проблему вы решаете? «Боли» клиента, которые вы можете решить.
- Что вы предлагаете? В чем суть вашего продукта или услуги.
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличие от конкурентов? Ваше уникальное конкурентное преимущество.
- Как вы подтвердите свои заявления? Приведите факты.

THE TOP TACTICS FOR DEVELOPING THE MOST EFFECTIVE VALUE PROPOSITION FOR YOUR ORGANIZATION

(% of people that use this tactic)



Садовая мебель Hortus

Ценностное предложение — «Плетеный комфорт» и «Садовая мебель Hortus ручной работы идеально впишется в любой интерьер».



[О Хортусе](#)

[Идеальный материал](#)

[Покупка](#)

[Акции](#)

[Контакты](#)

[Задать вопрос](#)

Н RTUS

**ПЛЕТЕННЫЙ
КОМФОРТ**

Садовая мебель Hortus
ручной работы идеально
впишется в любой интерьер

Комплекс для жизни Like

Ценностное предложение — «Комплекс для жизни» и «Никакого ремонта! Начинать незамедлительно жить».

The image shows a screenshot of a real estate website for 'Комплекс для жизни Like'. The background is a photograph of a modern multi-story apartment building with large windows and colorful vertical accents. A green callout box is overlaid on the right side of the image.

like
КОМПЛЕКС
ДЛЯ ЖИЗНИ

О ПРОЕКТЕ
ЦЕНА
ВЫБРАТЬ
ПОСМОТРЕТЬ
КАК ДОПЛАТ

Никакого ремонта!
Начинайте незамедлительно жить

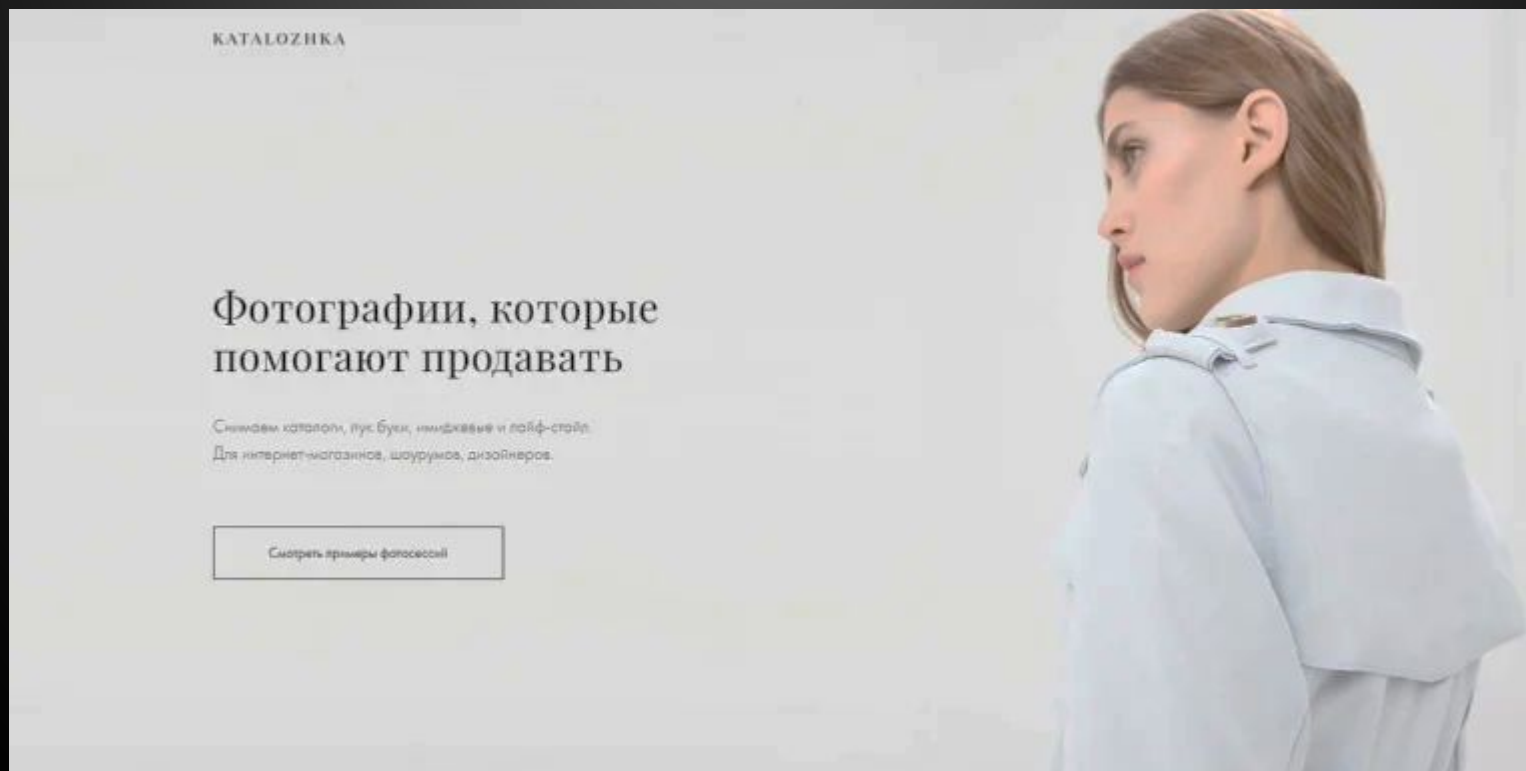
ЗВОНИТЕ В ОТДЕЛ ПРОДАЖИ
8 (812) 747-86-68
г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ПОЛИТЕХНИЧЕСКАЯ, 4, А

ПСК

ВОО-КАРТА
ОБЪЕКТЫ

назад далее

Услуги фотосъемки KATALOZHKA
Ценностное предложение —
«Фотографии, которые помогают
продавать» и «Снимаем каталоги,
лукбуки, имиджевые и лайфстайл.
Для интернет-магазинов, шоурумов,
дизайнеров».





«Поездка за считанные минуты», и ниже:
«Садитесь за руль»