

фрчи

---

ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

---

**ЛЕКЦИЯ 5**  
**«Ценностное предложение»**

Маргарита Зобнина

---

# Структура лекции

---

- Понятие ценностного предложения
- Формирование  
ценностного предложения

# Ценностное предложение (value proposition)

---

- Кто ваш потребитель?
- Какую проблему вы решаете?
- Что вы предлагаете?
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличие от ваших конкурентов?
- Как вы обосновываете то, что вы заявляете?

# Ценностное предложение

---

Понятно клиенту из уст человека  
с «базовыми функциями мозга»\*

**\*Если это не так, то бизнес не будет  
масштабируемым...**

# Как создать ценностное предложение

## ПРОДУКТ

## КЛИЕНТ



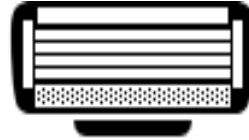
# Ключевые вопросы

---

- Что является головной болью клиента?
- Как клиент решает эту проблему на данный момент?
- Насколько он недоволен решением?
- Разрешима ли эта «боль» альтернативными методами?
- Хочет ли клиент решить эту проблему другим способом?

# Разные сегменты – разное ценностное предложение

---



**ПРОСТО КЛУБ БРИТВ**  
ПРОСТО БРЕЙСЯ. ЖИЗНЬ НЕ БРЕЕТ.



**Для мужчин**

**Не придется скрести щетину  
старой бритвой**



**Для женщин**

**Ваш мужчина всегда  
гладко выбрит**

# Боль клиента и простота устранения

«Лекарство»



«Витаминка»



«Фитнес»

«Косметика»



# Мониторинг (оценка) ценности

Ценность  
(требуемая  
потребителем)

Недавний  
опыт  
в  
сравнении  
ожиданиям

Предоставлен-  
ная  
Ценность

В сравнении  
с предложе-  
нием

Полученная  
ценность

По  
сравнению  
с целями

Предоставление/коммуникация  
ценности в сравнении  
с маркетинговыми стратегиям

- Продукт/услуга в сравнении с планом (НИОКР, Операции)
- Цена в сравнении с планом
- Продвижение в сравнении с планом
- Продажи (place) в сравнении с планом продаж

Эффективность плана

**Цель:** мониторинг ценности получаемой потребителем и компанией от потребителя

# Задание к следующему занятию

---



Сформулируйте, чем полезен ваш продукт для потребителя:  
какие боли он снимает / какую выгоду он приносит /  
какую работу пользователя выполняет



Сформулируйте ценностное предложение своего проекта



Протестируйте его на 5 представителях целевой аудитории



Представьте доработанное ценностное предложение

ФРИИ

---

ВОПРОСЫ?

---

---