

фрич

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

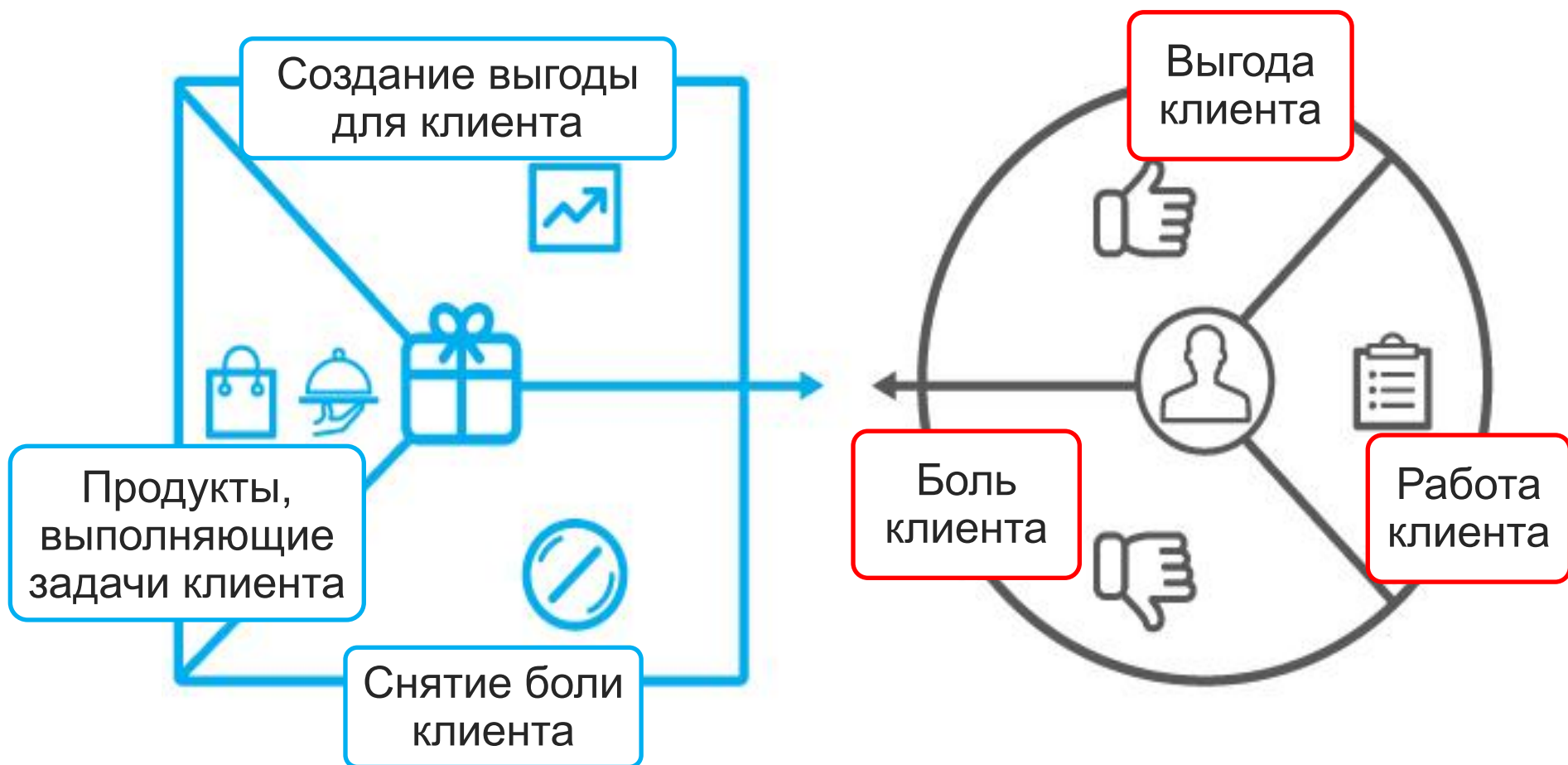
Понятно клиенту из уст человека
с «базовыми функциями мозга»*

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

Как создать ценностное предложение

ПРОДУКТ

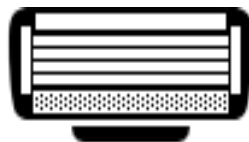
КЛИЕНТ



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?
