



ЕВРАЗИЙСКАЯ
АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА 2024

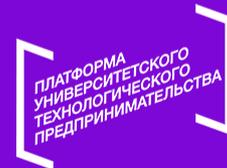


МИНОБРНАУКИ
РОССИИ

Ценностное предложение для
клиента.

Бизнес-моделирование

Овчинникова Ольга Владимировна



ПЛАТФОРМА НТИ



Ценностное предложение (англ. Value Proposition)

– это краткий и простой перечень преимуществ, которые получает потребитель при покупке вашего продукта.

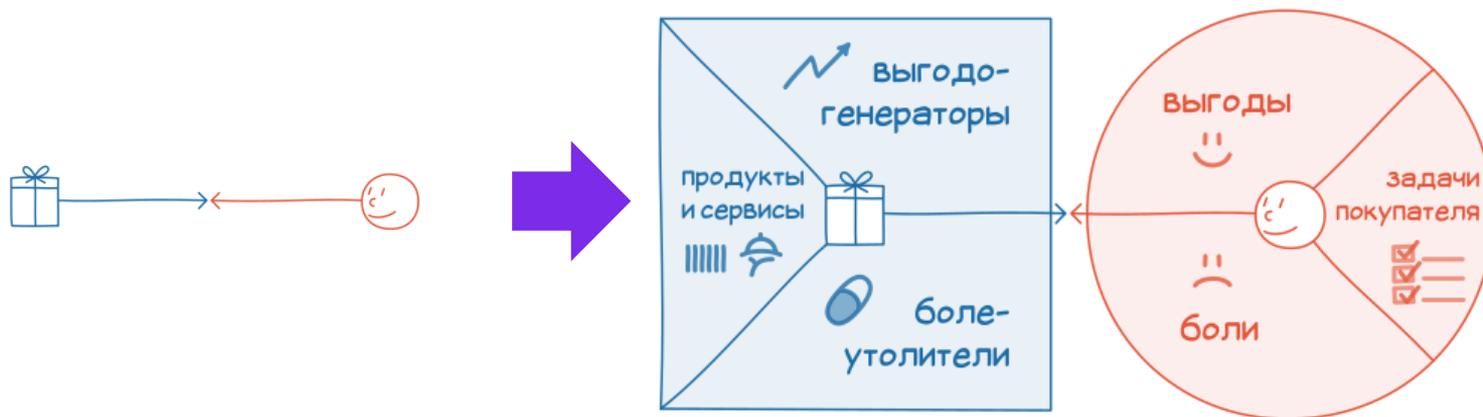
Ценностное предложение

фокусируется на двух понятиях:

- Сегменты (профили) покупателей, на которые вы ориентируетесь
- Ценностные предложения, которые несет ваш продукт или услуга

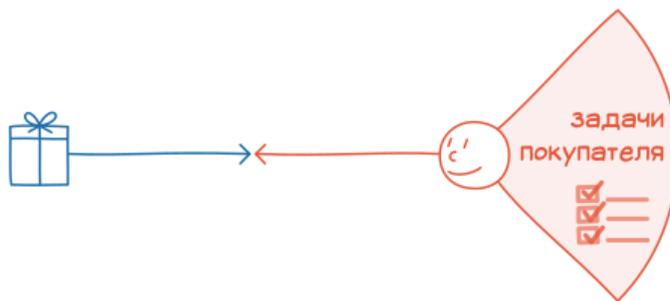
Модель создания ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ (англ. Value Proposition Canvas)

Создаем выгоду



Ваше ценностное предложение должно решать проблемы/ «боли» клиента и быть уникальным.

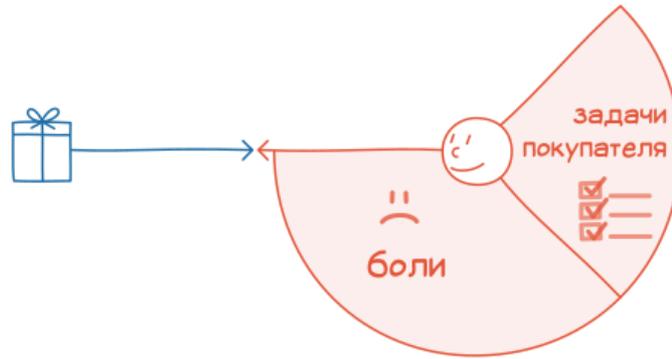
Ценностное предложение



Существует 3 вида задач:

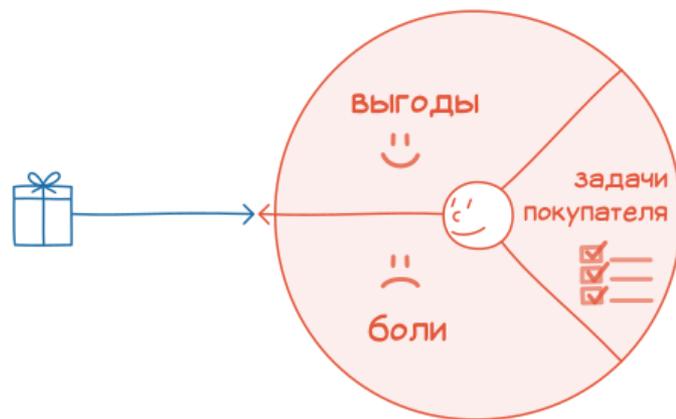
1. Функциональные – конкретные задачи: они могут быть как личностными, так и профессиональными, например, занятия спортом, написание месячного отчета о работе.
2. Социальные – связаны с формированием желаемого образа в социуме.
3. Эмоциональные – получение определенных эмоций, например, ощущение безопасности своего дома.

Ценностное предложение



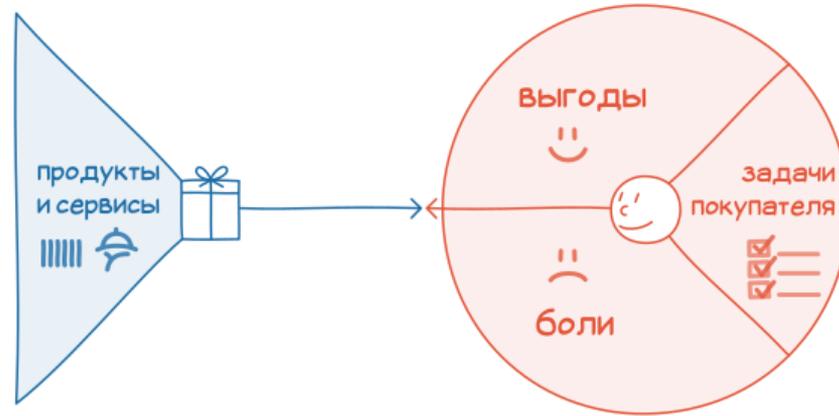
Нахождение болей покупателя

Ценностное предложение



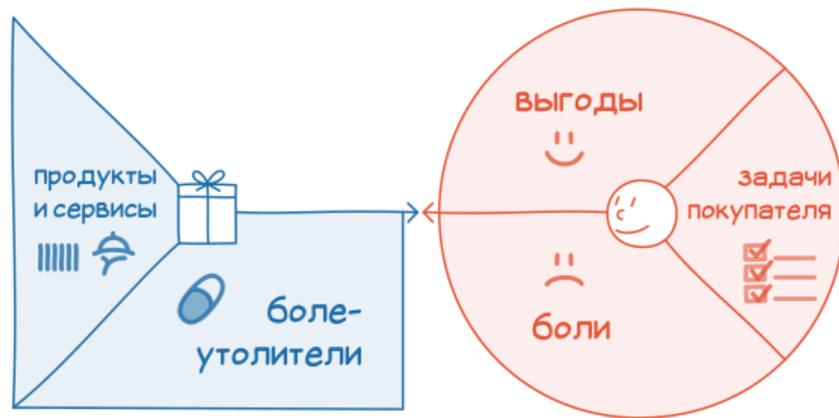
Определение выгод для клиента

Ценностное предложение



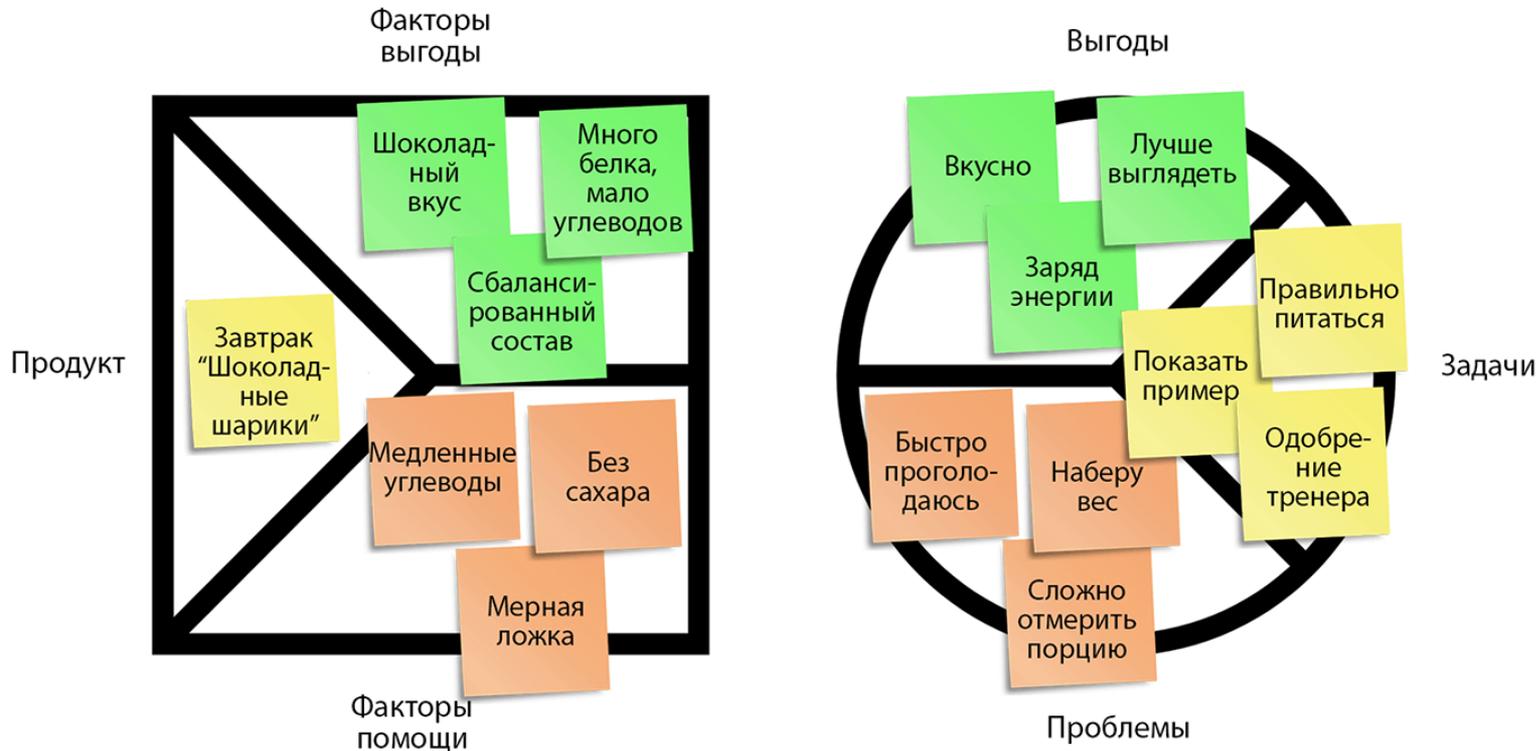
Формирование предложений
продуктов и услуг

Ценностное предложение

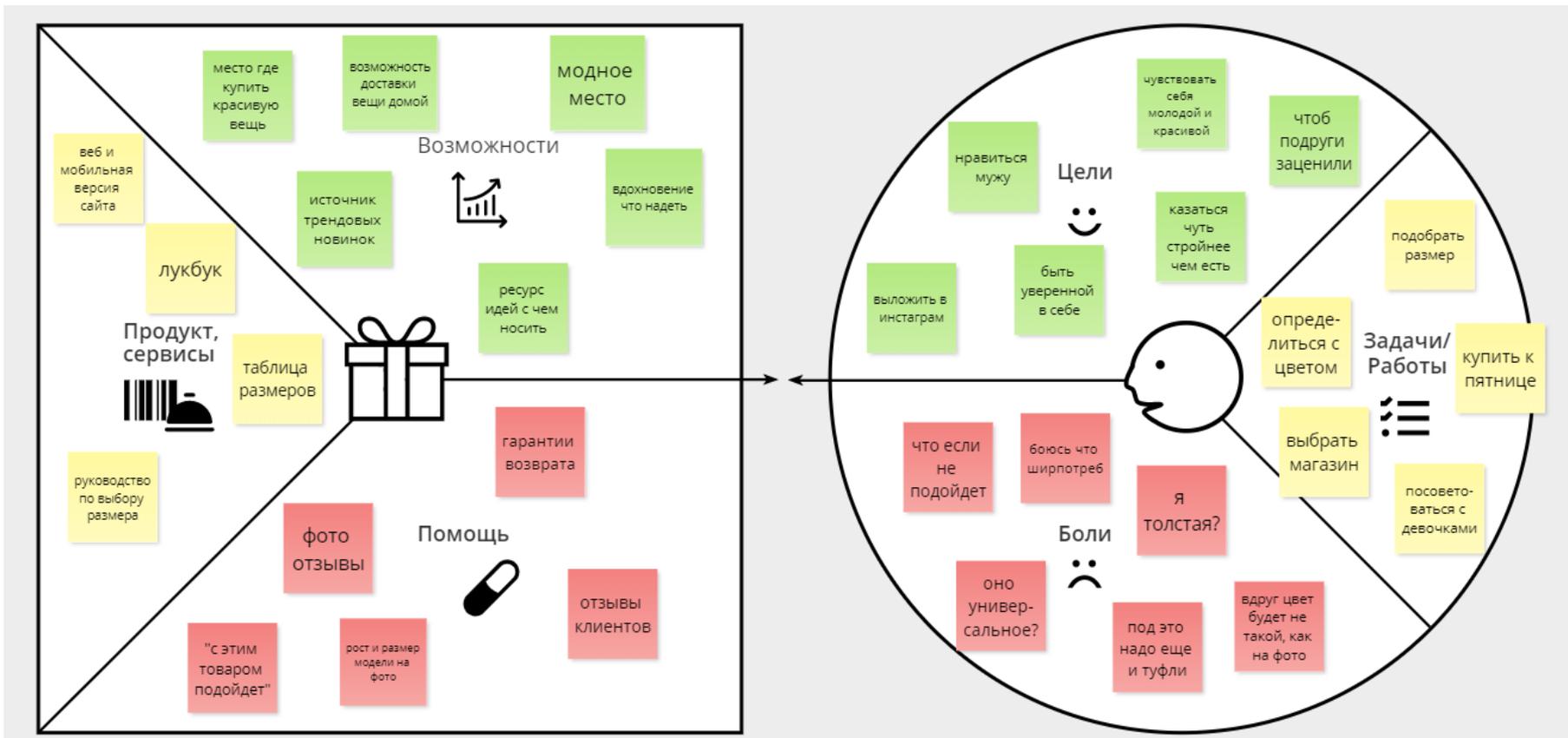


Убираем боли клиента

Ценностное предложение – пример «продукт»



Ценностное предложение – пример «услуга»





Бизнес - экономическая, предпринимательская деятельность, направленная на извлечение прибыли.

Модель - описание объекта в некоторой абстрактной форме.

Бизнес-модель - описание модели того, как стартап будет зарабатывать деньги.

Бизнес-модель

Два подхода для создания модели:

1. Внутренний - ориентированный на бизнес-процессы внутри предприятия
2. Внешний - ориентированный на ценность продукта и клиента

Главные элементы бизнес-модели

- ценность для внешних клиентов, которую предлагает предприятие на основе своих продуктов и услуг
- система создания этой ценности, включающая поставщиков и целевых клиентов, а также цепочки создания ценности
- активы, которые предприятие использует для создания ценности
- финансовая модель предприятия, определяющая, как структуру её затрат, так и способы получения прибыли

Примеры бизнес-моделей

01. Freemium
"Начни пользоваться бесплатно"

02. Long Tail
"Длинный хвост"

03. Lock-In
"Бритва и лезвие"

04. Аренда

05. P2P (Peer-to-Peer)
"Ты мне - я тебе"/ Без посредников

06. Самообслуживание

Freemium “Начни пользоваться бесплатно”

- базовая часть - бесплатно
- расширенная - за деньги



Long Tail “Длинный хвост”

- продажи широкого ассортимента
понемногу, продажи нишевых продуктов



Lock-In “Бритва и лезвие”

- Базовый продукт - по низкой цене
- Расходные материалы - по высокой



Аренда

- Вместо затрат на покупку товар дается в аренду



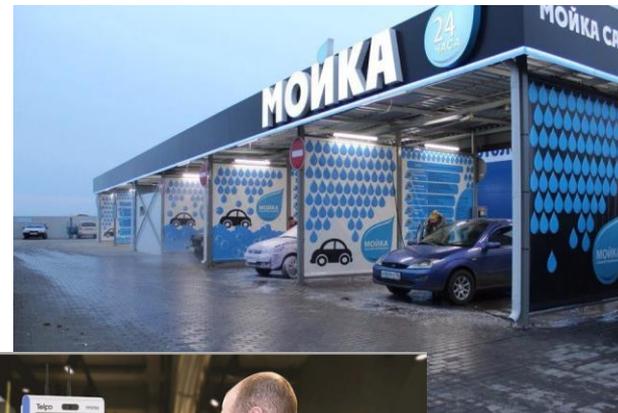
Peer-to-Peer “Ты мне - я тебе”/ Без посредников

- платформа взаимодействия отдельных лиц

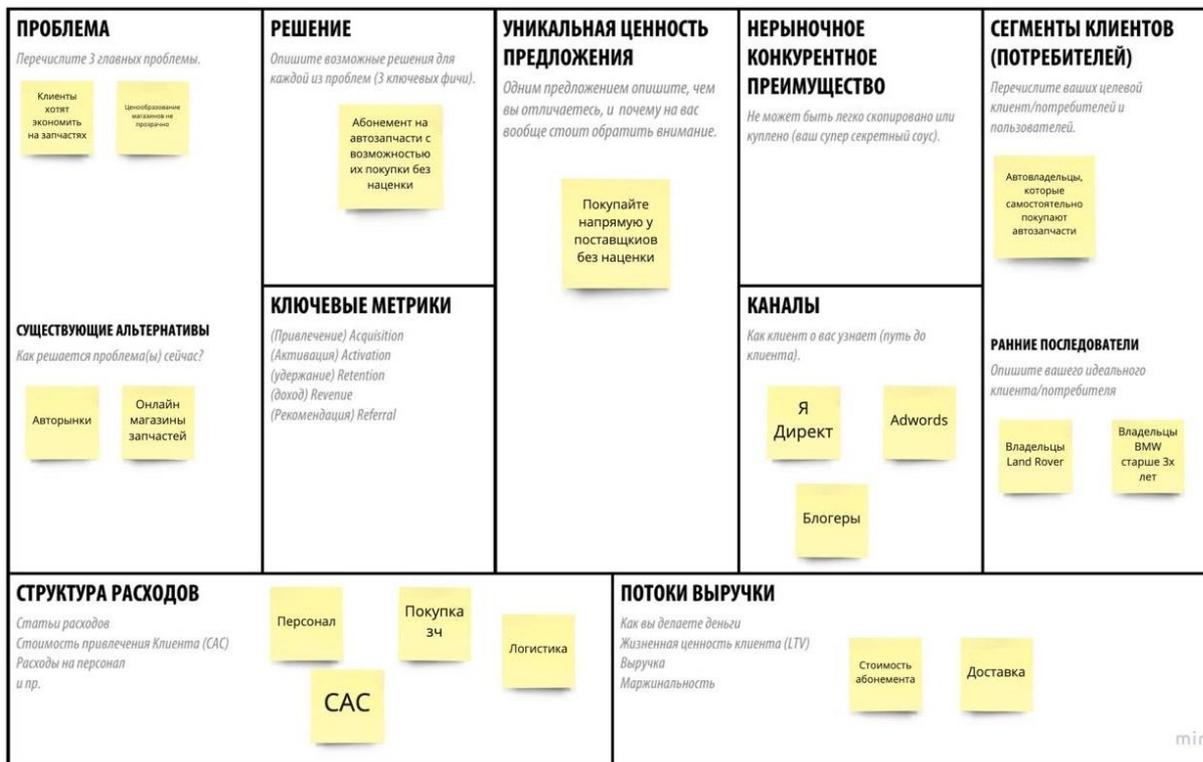


Самообслуживание

создание стоимости в некоторой степени
перекладывается на клиентов в обмен на
более низкую цену



Методика описания бизнес-модели Lean Canvas



miro

Задание для вашего проекта



описать бизнес-модель и сформулировать ценностное предложение стартапа, над которым работает ваша команда

СПАСИБО!