SF EDUCATION

Создание модели для продукта



СПИКЕР: Алексей Добрусин

О себе

Меня зовут Алексей Добрусин, и в вот некоторые факты обо мне:

- Стратегический маркетолог, CEO hrtech\edutech навигатора Hrust, трекер ФРИИ
- Специализация: экономика, бюджетирование, юнит-экономика, маркетинговая стратегия

Достижения:

- В 2013 году основал маркетинговое агентство (среди клиентов - российская Coca-cola,
  Никамед, завод Тяжмаш, банк Абсолют, сеть отелей Корстон и другие)
- с 2018 года постоянный ведущий эксперт и трекер программы Astana Hub (Казахстан)
- Сертифицированный трекер Фонда развития интернет-инициатив

SF EDUCATION
Финансовый онлайн-университет

Lean Canvas или Канва (шаблон) идеи на русском языке

Проблема *Перечислите 1-3 основные проблемы, которые вы пытаетесь решить* 1	**Решение** *Перечислите возможные решения для каждой из проблем* 4	**Уникальность ценностного предложения** *Напишите простое, короткое и понятное объяснение того, почему вы лучше других и почему на вас стоит обратить внимание (=слоган)* 3	**Скрытое преимущество** *Что у вас есть такого, что нельзя легко скопировать или купить?* 9	**Сегменты потребителей** *Перечислите ваши целевые сегменты потребителей* 2
Существующие альтернативы *Как решаются проблемы сейчас?*	**Ключевые метрики** *Как вы будете измерять прогресс и результаты?* 8		**Каналы** *Опишите свой путь к клиенту (как он о вас узнает?)* 5	**Ранние последователи** *Опишите своего идеального потребителя*
Структура расходов *Перечислите свои постоянные и переменные затраты, например, стоимость разработки, стоимость привлечения клиентов, хостинг и т.д.* 7			**Потоки выручки** *Перечислите свои источники выручки и модели работы* 6	

Документ разработан авторами сообщества Управление-проектами.РУ, полное или частичное воспроизведение без письменного разрешения запрещено. Все права защищены.

Модели монетизации

- подписка
- pay per use
- комиссии
- продажа

Модель бизнеса

- Marketplace
- Platform
- SAAS
- Media

Примеры

- Marketplace - 2 целевых аудитории, зарабатываем на комиссии
- SAAS - берем оплату за подписку



Все хотят оплату за подписки.
Это предсказуемо, но стабильно.
Но это редко работает.

Базовый анализ рынка

- PAM - Потенциальный объем рынка
- TAM - Целевой объем рынка
- SAM - Конкретно наш целевой рынок
- SOM - достижимая нами доля на рынке

SOM нужно метчить с цифрами юнит-экономики.
Если рынок и экономика бьются - все ок.

Построение воронки

- этапы
- квалификация
- цикл сделки

Этапы

- демо
- КП
- встреча
- лид-магнит
- триал

Квалификация

- сегмент A
- сегмент B
- сегмент C
- сегмент D

Цикл сделки

- короткие
- длинные

Откуда брать гипотезы модели

- бенчмарки
- тайный покупатель
- similarweb

Если чек маленький, рынок нужен большой.
Если чек большой - допустим рынок маленький.

Маленький чек - автоматизированные продажи.
Большой чек - ручные продажи.

Операционная экономика. Технологическая экономика. Ключевые отличия.

Задача - как можно больше автоматизации, как можно меньше операционных издержек.

Когортный анализ

- разные когорты
- разные сегменты
- разная статистика

Контакты

Алексей Добрусин

Стратегический маркетолог и эксперт по юнит-экономике
+79022911118 (telegram, whatsapp, viber)

Контакты

Сайт:

sf.education

По всем вопросам:

info@sflearning.org

https://t.me/sf_education

https://vk.com/sfeducation

sf_education

https://www.facebook.com/sfeducationru

https://seekingalpha.com/author/societe-financiers

https://www.youtube.com/c/SFEducationnew