СТАРТАП
Поиск мечты
Или…

Специалист в организации и запуске «стартапов»

Семен Кытманов

- ✪ Создал с «0» ***8 стартапов***
- ✪ Первый стартап ***в 2003 году***
- ✪ Основатель бренда ***«Домашняя пекарня»***
- ✪ Владелец 2 бизнесов: общепит и торговля оборудованием
- ✪ Отец 2 замечательных детей

- ✪ закончил с отличием Президентскую программу
- ✪3 высших образования, более 200 семинаров и тренингов

START UP!
Plan
How when
Action
idea
TEAMWORK
A-0
B-0

ВОТ ТАКОЙ У МЕНЯ БИЗНЕС-ПЛАН...
1
2
3
ВЫДАЧА ГРАНТОВ

Саша, здравствуйте! У меня есть идея приложения. Знаю, что вы поможете найти разработчиков.

Идея следующая. Нужно сделать аналог Инстаграм, только не совсем аналог, а чтобы было что-то новое, чтобы люди заинтересовались. Что именно новое - нужно придумать разработчику.

Думаю, в свете последних событий понятен потенциал такого приложения! Поэтому жду заинтересованных разработчиков, готов предложить ДОЛЮ!!!

Надоело ходить к контейнеру?

Соседи жалуются на запах от забытого на площадке пакета?

Мешок на пассажирском месте стал привычкой?

Есть решение!

Всего за 500р в месяц мы будем уносить ваш мусор в контейнер каждый день! Забудьте о педали бака и падающей крышке!

Яндекс Такси
Партнёр Яндекс.Такси
1907-2017
110 лет Московскому такси
99₽

12:26
Listening...
SHAZAM

КОФЕ С СОБОЙ
COFFEE LIKE
ОТКРЫТО

Bla Bla Car

DOLLAR SHAVE CLUB
SHAVE TIME. SHAVE MONEY
Introducing
DR. CARVER'S EASY SHAVE BUTTER
DR. CARVER'S
easy
SHAVE BUTTER
WELCOME TO THE
DOLLAR SHAVE CLUB
OFFICIAL MEMBER
dollarshaveclub.com
ISSUE Nº 1
FEBRUARY 2014
The Bathroom Minutes
TIME WELL-SPENT
Wine gets better with age.
Razors get worse.
CHANGE YOUR BLADE EACH WEEK

ПОРТРЕТ КЛИЕНТА

Портрет клиента – описание целевой аудитории, которое позволяет определить точки касания с ней, обеспечить максимальный отклик и минимальную стоимость одного контакта с клиентом, в том числе наиболее эффективно сформулировать рекламное сообщение и призыв к действию

ТИПИЧНЫЙ ПОДХОД К ОПИСАНИЮ ПОРТРЕТА КЛИЕНТА

- возраст;
- пол;
- место проживания;
- семейное положение, количество детей;
- сфера занятости и уровень зарплаты;
- должность, связанные с ней проблемы;

БОЛЕЕ ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД

- БОЛИ КЛИЕНТА
- ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПАТТЕРНЫ В ОФ-ЛАЙН И ОН-ЛАЙН ЖИЗНИ
- ИНТЕРЕСЫ, УВЛЕЧЕНИЯ
- ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ
- ЧАСТО ПОСЕЩАЕМЫЕ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ
- ВЕДУЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ, ЦЕННОСТИ

Основное предназначение портрета клиента - составить максимально "заточенные" под потребности определенной целевой аудитории маркетинговые кампании (рекламу, коммерческие предложения, контент и т.п.).

ЗА ЧТО КЛИЕНТ ПЛАТИТ ДЕНЬГИ?

Создание ценности для клиента

Три основных варианта:

- предложить решение для **боли** (“pain”) клиента
- создать для клиента **пользу** (“gain”)
- помочь клиенту сделать его **работу** (“job”)

ЗАДАЙТЕ СЕБЕ 3 ВОПРОСА:

КАКОВО ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ МОЕГО ПРОДУКТА?
(КАКУЮ БОЛЬ РЕШАЕТ МОЙ ПРОДУКТ?)

КТО МОЖЕТ ЯВЛЯТЬСЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ ЭТОГО ПРОДУКТА?

ГДЕ НАХОДЯТСЯ ТОЧКИ КОНТАКТА С МОИМ КЛИЕНТОМ?

ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ ПОРТРЕТА КЛИЕНТА

- ОПИСАНИЕ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРУЮ РЕШАЕТ ПРОДУКТ
- ОПИСАНИЕ ГРУПП КЛИЕНТОВ, ДЛЯ КОТОРЫХ ЭТА ПРОБЛЕМА АКТУАЛЬНА
- ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ ПОРТРЕТА КАЖДОЙ ГРУППЫ
- ТЕСТИРОВАНИЕ И ВЫЯВЛЕНИЕ ДОП БОЛЕЙ КАЖДОЙ ГРУППЫ
- ОЦЕНКА ЕМКОСТИ И ДОСТУПНОСТИ РЫНКА
- ПОИСК И АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ТОЧЕК КАСАНИЯ
- ТЕСТОВЫЕ ПРОДАЖИ
- ПОЛУЧЕНИЕ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ОТ КЛИЕНТОВ

Связь клиента и продукта

ПРОДУКТ СОЗДАЕТСЯ НЕ ИЗ «ПРЕДПОЛОЖЕНИЙ» СОЗДАТЕЛЕЙ,
А ИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ САМИХ КЛИЕНТОВ

ПРОДУКТ ЗАКРЫВАЕТ РАСПРОСТРАНЕННУЮ «БОЛЬ» КЛИЕНТА
ПРОДУКТ РЕШАЕТ АКТУАЛЬНУЮ ДЛЯ БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА
ЛЮДЕЙ ПРОБЛЕМУ

КЛИЕНТ ГОТОВ ПЛАТИТЬ ЗА РЕШЕНИЕ ЕГО ПРОБЛЕМЫ
АКТУАЛЬНОСТЬ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ НАСТОЛЬКО ЯВНА ДЛЯ КЛИЕНТА,
ЧТО ОН ГОТОВ ЗА НЕЕ ПЛАТИТЬ

Что не нравится
Что хочется
Как наш продукт закрывает эту боль

ЧТО ПЕРВИЧНО?

КЛИЕНТ ИЛИ ПРОДУКТ?

С ЧЕГО НАЧИНАТЬ?..