ТЕХНОЛИДЕРЫ БУДУЩЕГО
Региональный предакселератор

ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
Группа РОСНАНО

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ:

ОТ ИЗОБРЕТЕНИЯ К БИЗНЕСУ!

ЗАНЯТИЕ 4

СОДЕРЖАНИЕ ЗАНЯТИЯ:

1. Поделись! :

1. Презентация результатов взаимодействия с целевой аудиторией:
   - что было сделано,
   - как прошло,
   - какие эмоции/мысли появились?
2. Какие выводы сделаны? Какие дальнейшие шаги запланированы?

2. Новая тема: Анализ конкурентов

- Наличие конкурентов на рынке – это хорошо или плохо?
- Кто является конкурентом?
- Зачем знать своих конкурентов?
- Что именно нужно знать о своих конкурентах?

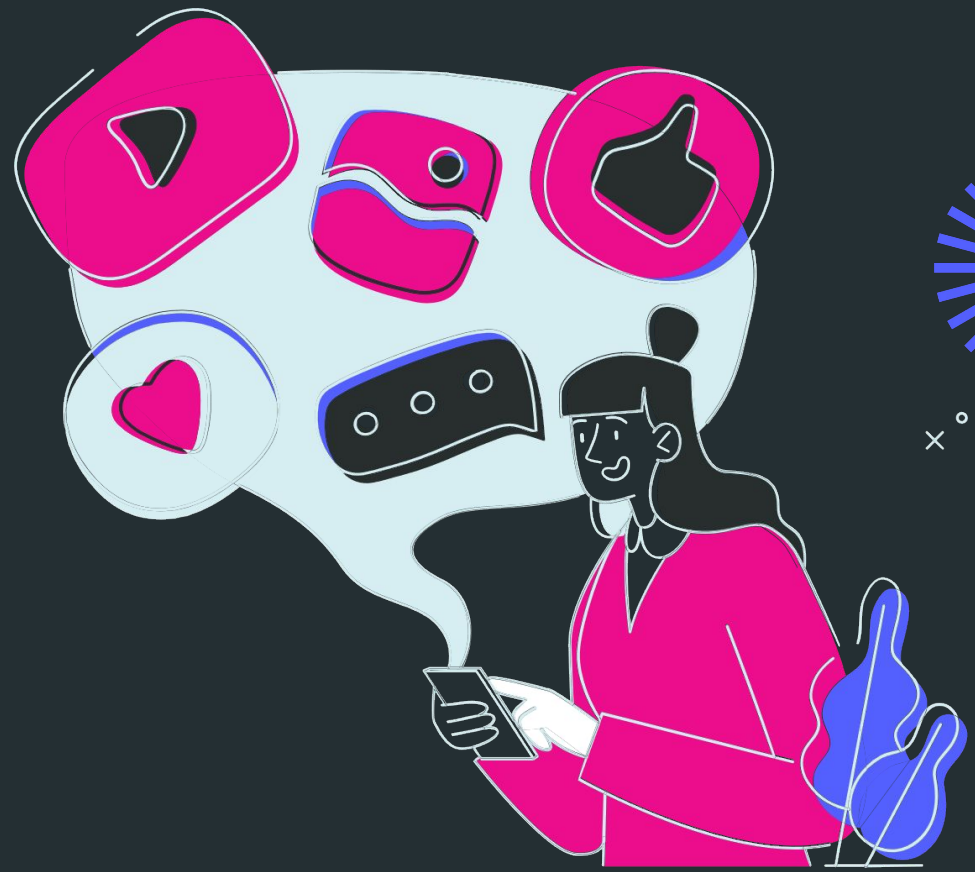
3. Практическая работа:

- Кто является вашими основными конкурентами (решает ту же проблему, что и вы?)
- Найдите как минимум 5 конкурентов
- Заполни критерии для сравнения в таблице конкурентов

4. Домашнее задание

- Узнай необходимую тебе информацию у конкурентов, представившись их клиентом
- Заполни таблицу конкурентов (используй как минимум 5 конкурентов)
- Продолжай работать с целевой аудиторией. Пообщайся как минимум с 2 людьми

ПОДЕЛИСЬ!!!



ПОДЕЛИСЬ:

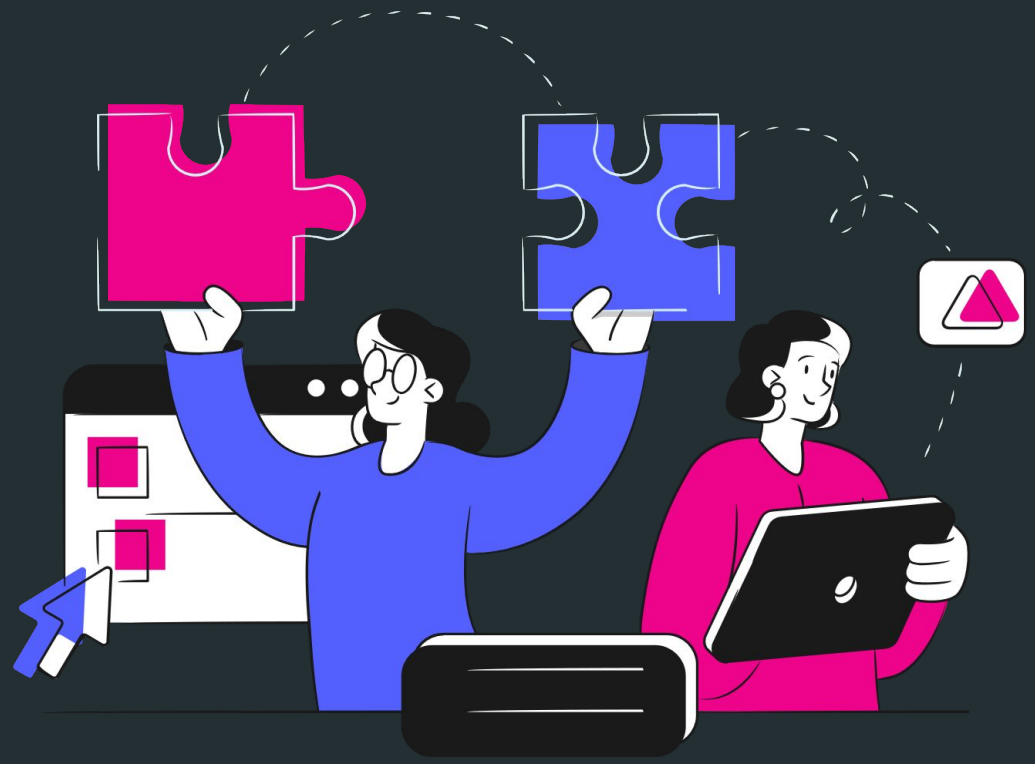
МОЯ ЦА ПОМОГЛА МНЕ УЗНАТЬ ...?

Выступи перед группой и расскажи :

1. Расскажи, удалось ли исследовать гипотезу своей ЦА:
   - что было сделано,
   - как прошло,
   - какие эмоции/мысли появились?

2. Какие выводы сделали? Какие дальнейшие шаги запланировали?

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ



С ЧЕГО НАЧАТЬ?

КОНКУРЕНТЫ – ЭТО.....

ХОРОШО?

ПЛОХО?

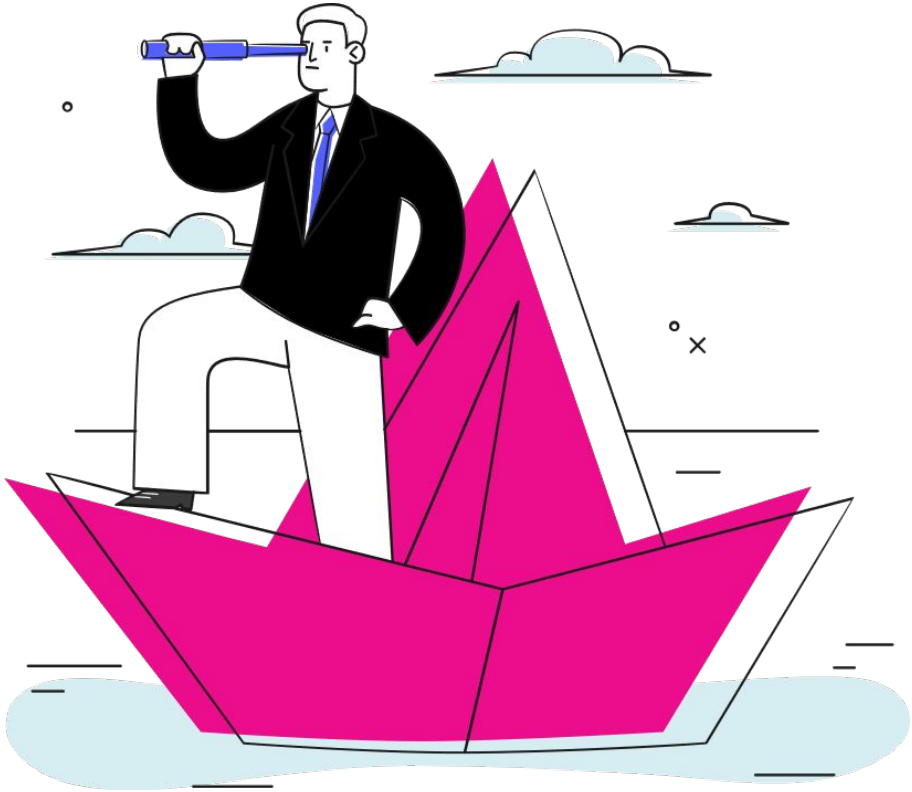
С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Сгенерируйте список всех тех, кто занимается решением той же **проблемы клиента**, что и вы

Например, «дрон - доставщик пиццы»?

ЗАЧЕМ ЗНАТЬ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ:

1. Кто действительно является твоим соперником в борьбе за клиента
2. Какой стратегии придерживается ваш конкурент
3. Какую часть рынка занимают конкуренты
4. Какое у них ценностное предложение
5. По какому пути лучше идти, чтобы охватить большую часть рынка и зарабатывать больше

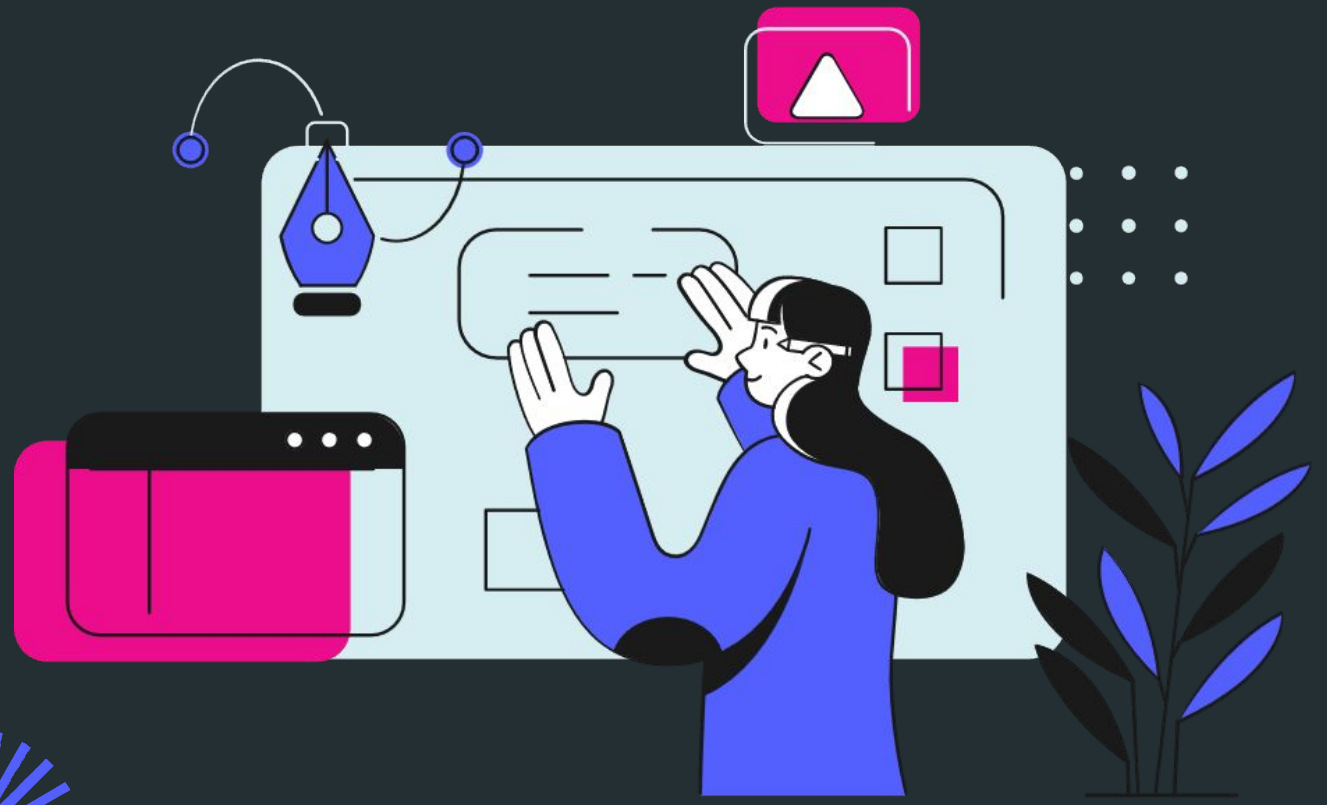


КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

(НАГЛЯДНОЕ СРАВНЕНИЕ):

Свойства	Ваша компания	Конкурент А	Конкурент Б	Конкурент В	Конкурент Г
Свойство 1	✓ 5	✓ 4	✓ 4	! 3	! 3
Свойство 2	✓ 5	✓ 5	✓ 5	✓ 4	✓ 5
Свойство 3	✗ 1	✓ 5	✓ 5	✓ 4	✓ 5
Свойство 4	✗ 0	✓ 5	✗ 1	✓ 5	✗ 0
Свойство 5	✗ 0	✓ 4	✗ 1	✓ 4	✓ 4
Свойство 6	✓ 5	✓ 4	✗ 1	✓ 4	✗ 0
Свойство 7	✓ 4	! 3	! 2	! 3	✓ 4
Свойство 8	✓ 4	✓ 4	! 2	! 3	✓ 4
Свойство 9	! 3	✓ 5	✗ 1	! 2	✓ 5
Свойство10	✗ 1	✓ 5	✗ 1	✓ 5	✓ 5
Вывод					

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА:

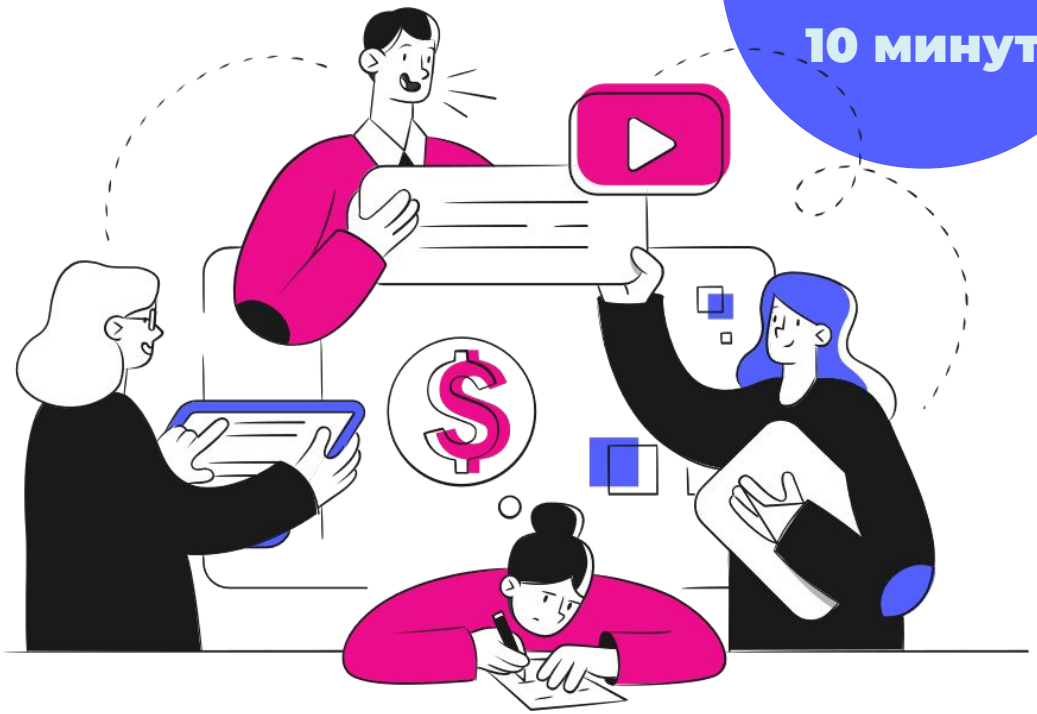


КОМАНДНОЕ ЗАДАНИЕ:
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Ваша задача обсудить в команде и записать:

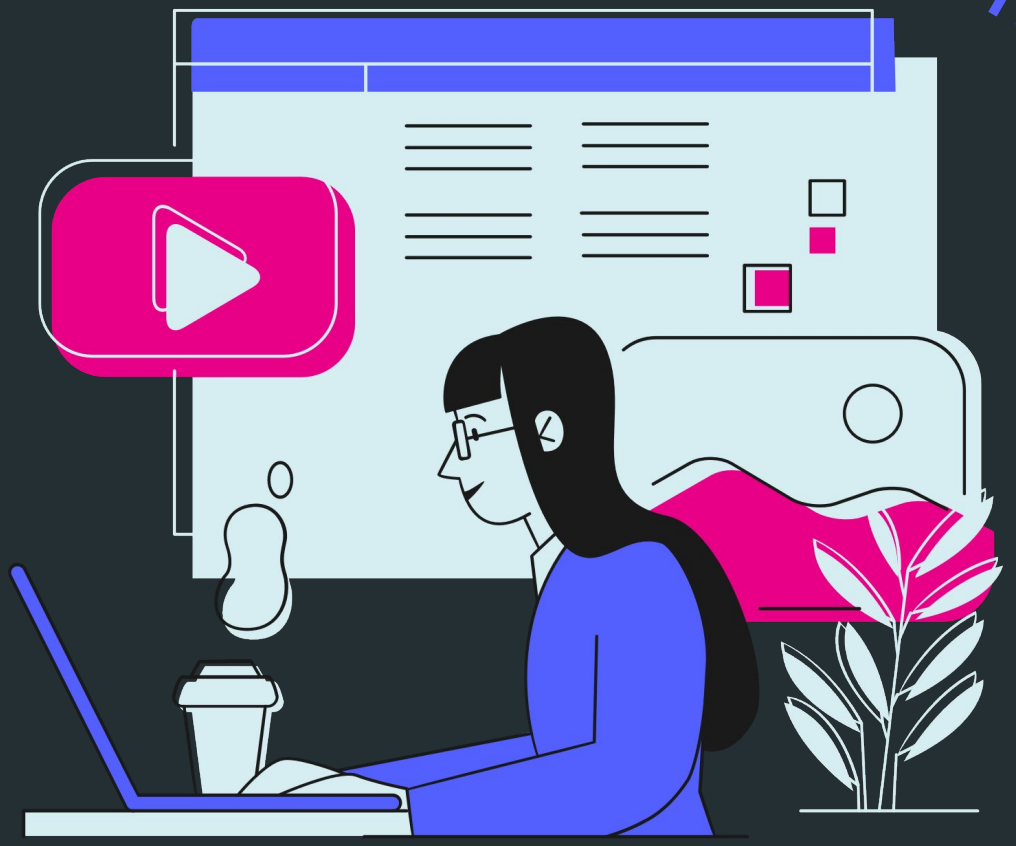
10 минут

- Кто является вашими основными конкурентами (решает ту же проблему, что и вы?)
- Найдите как минимум 5 конкурентов
- Заполни критерии для сравнения в таблице конкурентов



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:

1. Узнай необходимую тебе информацию у конкурентов, представившись их клиентом

2. Заполни таблицу конкурентов (используй как минимум 5 конкурентов)

3. Продолжай работать с целевой аудиторией. Пообщайся как минимум с 2 людьми