

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ:

ОТ ИЗОБРЕТЕНИЯ К БИЗНЕСУ!

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:

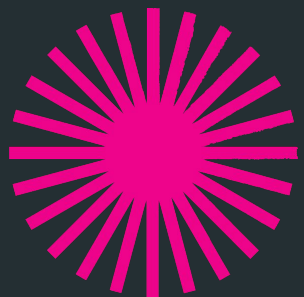
- Кто является вашими основными конкурентами (решает ту же проблему, что и вы?)
- Найдите как минимум 5 конкурентов
- Заполни критерии для сравнения в таблице конкурентов



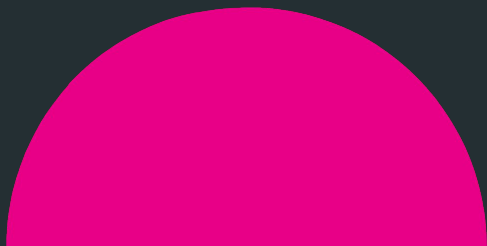
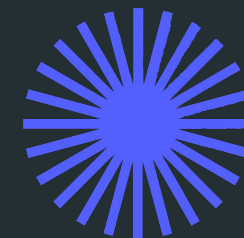
4. Домашнее задание

- 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!!!



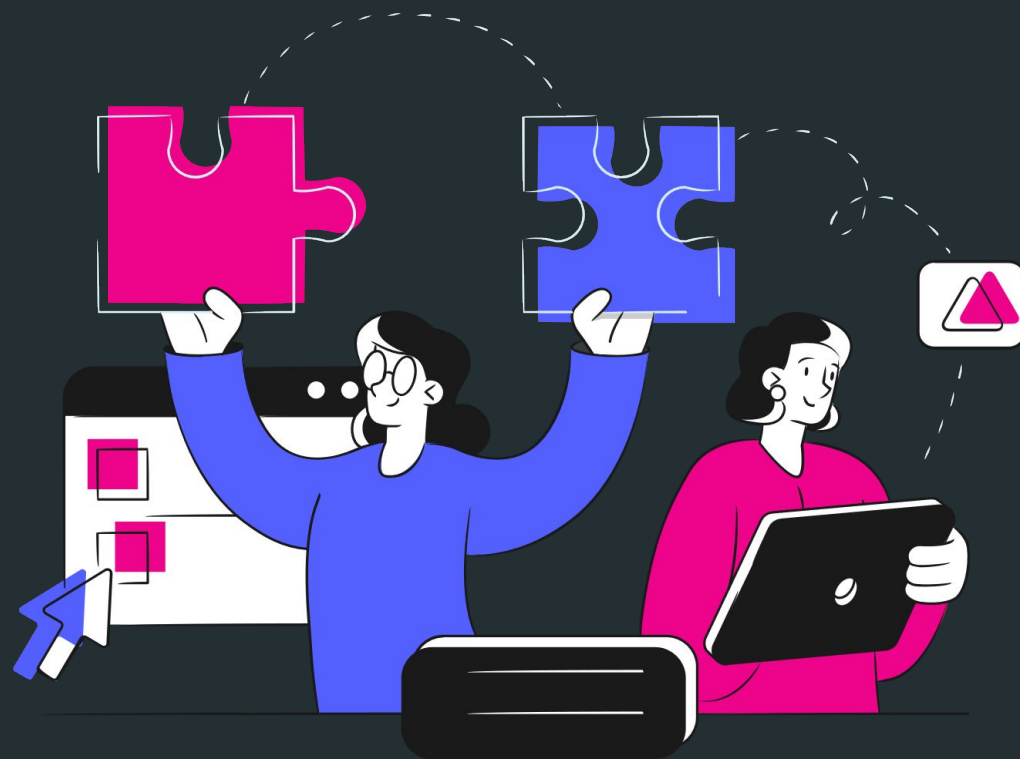
ПОДЕЛИСЬ: МОЯ ЦА ПОМОГЛА МНЕ УЗНАТЬ ...?

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?

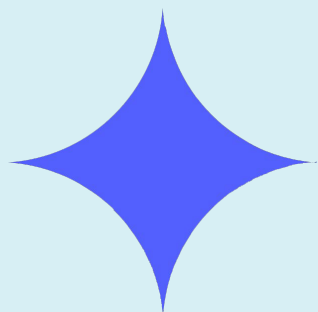


АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

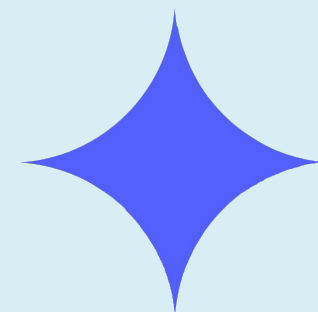


С ЧЕГО НАЧАТЬ?

КОНКУРЕНТЫ – ЭТО.....



ХОРОШО?



ПЛОХО?



С ЧЕГО НАЧАТЬ?

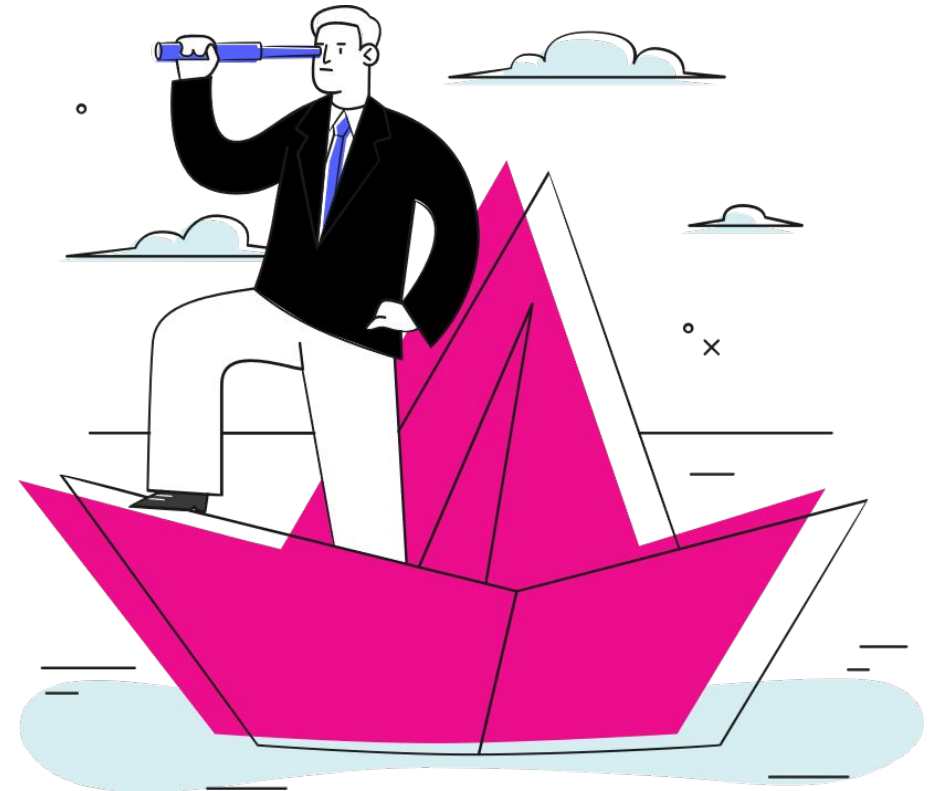
Сгенерируйте список всех тех, кто занимается решением той же **проблемы клиента**, что и вы

**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



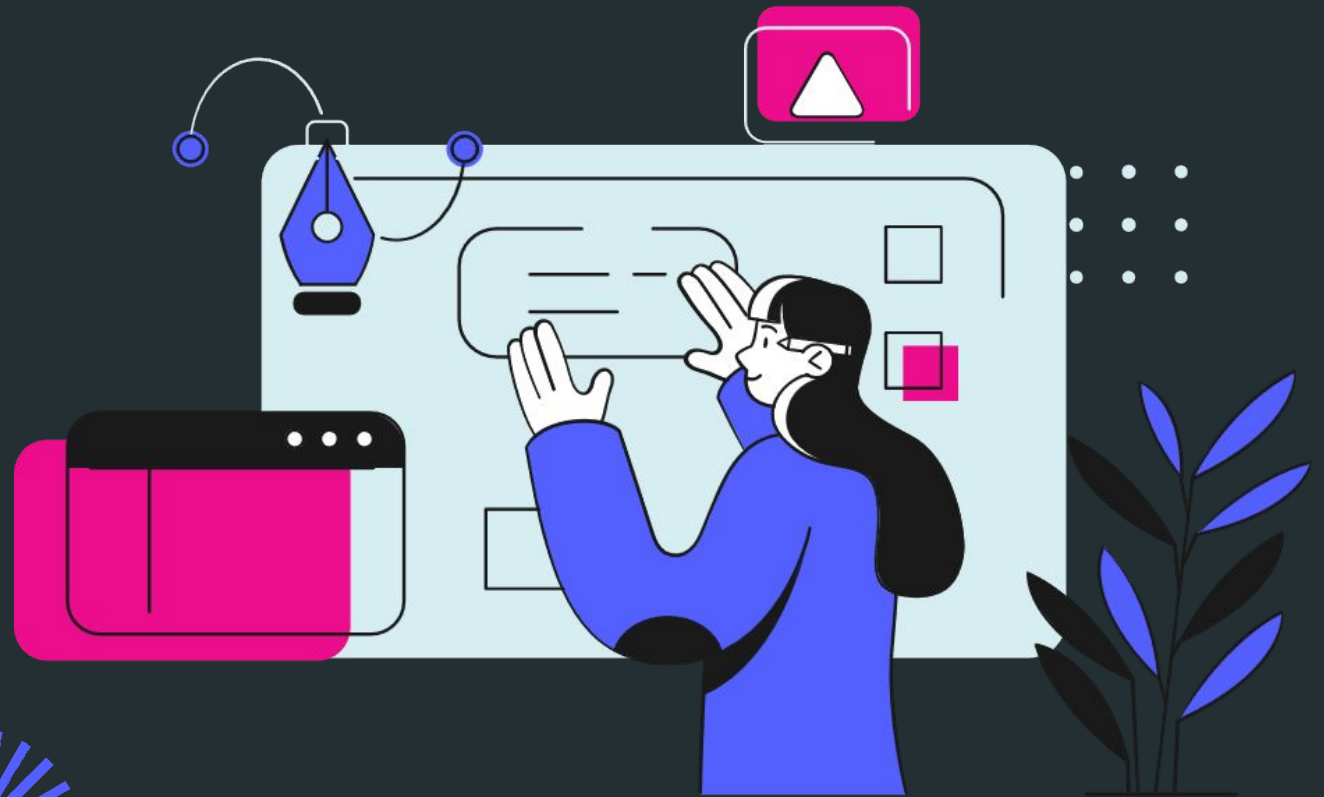
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

(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
Свойство 10	✗ 1	✓ 5	✗ 1	✓ 5	✓ 5
Вывод					



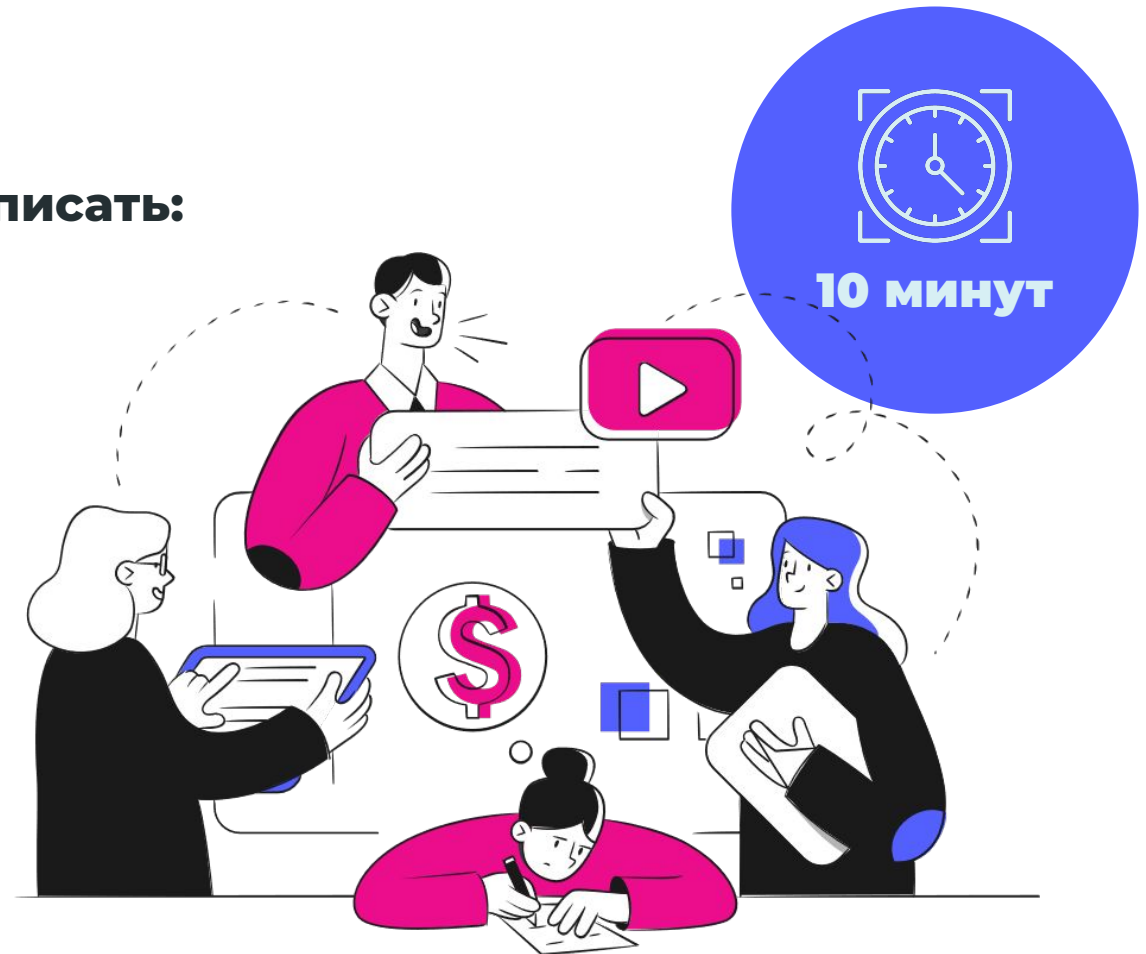
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА:



КОМАНДНОЕ ЗАДАНИЕ: АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Ваша задача обсудить в команде и записать:

- 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**

