

Skillbox

Бизнес- планирование на основании отчетов

Сергей Филатов

Старший аналитик в Estée Lauder
Companies Inc.

Что такое Lean Canvas

- Помогает создателю и менеджеру понять свою бизнес-модель со всех сторон.
- Помогает создателю и менеджеру объяснить свои идеи другим.

Что такое Lean Canvas



Skillbox

Сегменты потребителей, ранние последователи — относятся к самой таргетированной рекламе, которую мы настраиваем и к общему позиционированию, которое мы используем в создании сайта

На этапе представления сайта мы примерно представляем кто будет наша целевая аудитория и на кого мы будем таргетироваться. В первую очередь исполняем этот пункт и связываем данные, которые мы получаем с этого пункта с проблемой существующей альтернативы

Уникальная ценность является побочным продуктом первых двух пунктов, то есть результатом анализа сегментов потребителя существующей проблемы, которая вытекает в наш продукт и уникальное торговое предложение

Skillbox

Уникальное торговое предложение это тот самый блок, которые будет помещён в верхнюю часть сайта. Уникальная ценность это продажа самого продукта



Решение это информативная часть, которая посвящена непосредственно продукту, его описанию и всему остальному телу сайта. К каналам имеет смысл приступать только после выполнения всех предыдущих пунктов

После запуска первой рекламной кампании становится понятно

- через какие дополнительные рекламные каналы мы можем продать наш продукт и услуги;
- какую прибыль потенциально оно нам приносит;
- как его лучше рассматривать в разрезе unit экономики;
- какие есть издержки у продукта;
- какие ключевые метрики мы бы выделили для того, чтобы улучшать нашу бизнес модель в будущем;
- какими скрытыми преимуществами обладает наш продукт

Skillbox

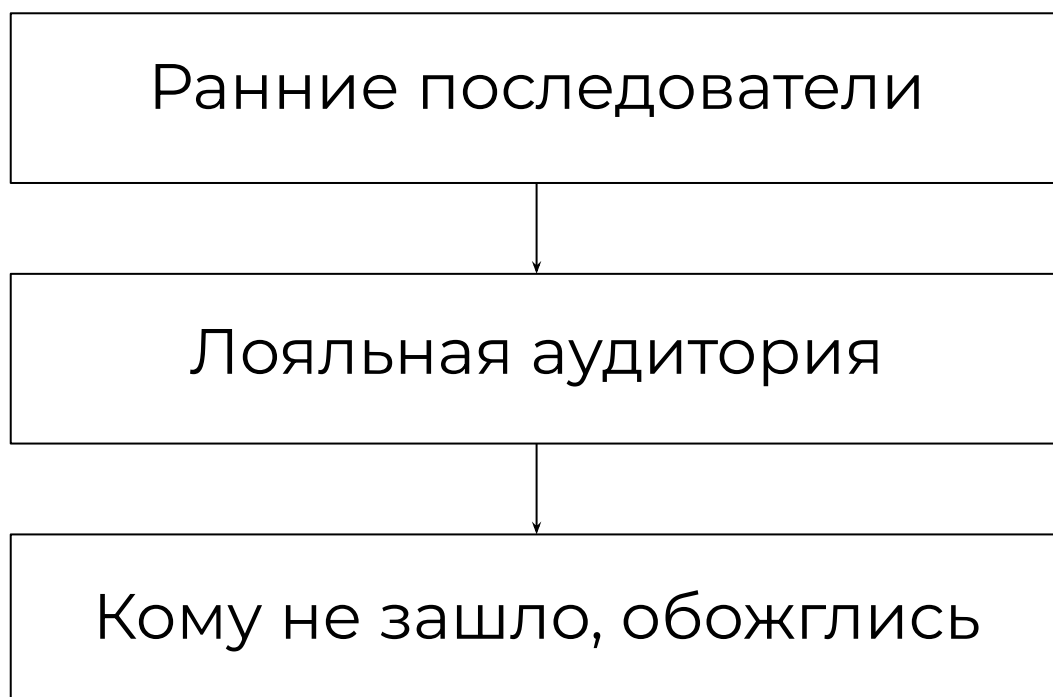
1. LC помогает структурировать рекламную кампанию и лэндинг, который мы продвигаем
2. LC это очень понятная модель, чтобы собрать лэндинг
3. LC достаточно наглядно на одном листе помогает нам построить общее видение нашего продукта и следить за его развитием



Особенности Lean Canvas

- LC устарел, был попой в 2017.
- Хорошо использовать, когда проект на 1 стадии, тестирования идей и первой версии продукта.
- Для состоявшегося продукта правильно использовать продукты, которые связаны с юнит экономикой.
- LC более гуманитарная, помогает сделать устойчивую версию прототипа.
- LC это дорожная карта проекта.

Сегменты потребителей и ранние последователи



Работаем со всеми через рекламные сообщения
На лендинге учесть интересы сложно

Виды коммуникаций

- Разные посадочные страницы
- Разные рекламные сообщения

Каналы продвижения вашего продукта

Определяем сегмент продукта:

- B2B
- B2C

Целевые действия будут примерно одинаковые,
а способы достижения разные

Skillbox

Каналы первичной коммуникации

Каналы первичной коммуникации

B2C

- пригоняем лидов, которые конвертируются в быстрые покупки или записи, заполнение формы обратной связи, подача заявки
- имеет смысл использовать таргетированную рекламу в соц сетях
- не брендовый контекстный трафик для привлечения новой аудитории

B2B

- форма подачи заявки, звонки, письма, рассылка коммерческих предложений, каталог товаров
- не брендовый контекстный трафик
- база, которую можно купить на 2ГИС
- телефонная база для холодных звонков с упором на скрипты продаж и на лица, принимающие решения

Аудитории

- люди, которые интересовались или могут интересоваться нашим продуктом
- люди, которые пользовались продуктом нашего конкурента, но по какой-то причине ушли от конкурентов
- люди, которые активно пользуются продуктами нашего конкурента, но ещё не знают о нас

Методы поддержания коммуникации

- таргетированная реклама: подстраиваем под каждую целевую аудиторию
- телефонные звонки: подстраиваем под каждую целевую аудиторию
- ретеншн

Что является прибылью?

Инвестиции?

Сертификаты?

Кредит от банка?

Мы должны учитывать только прямые продажи, которые мы совершаем (не учитываем потенциальные продажи)

Деньги, которые проекту может дать банк помогают сделать закупку необходимых активов, но мы их не заработали. Это наши обязательства или по-простому долги.

Источники прибыли

1. Прямые продажи
2. Лиды

Операционные издержки

- з/пл сотрудников
- обновление инвентаря

Издержки капитала

- аренда помещения
- амортизация оборудования
- покупка другой техники/оборудования

Подтипы издержек

- фиксированные
- переменные

Фиксированные

- издержки по обязательствам
- капитальные издержки

Переменные издержки

- маркетинг
- издержки на продвижение продукта

Скрытые преимущества

Ваша защита от того, что ваш бизнес и продукт может быть скопирован.

- большая клиентская база;
- история продукта;
- брендзаирэбл;
- суперфуды;
- определённый набор лицензий;
- порог входа в нишу (дороговизна, профессионализм).

Skillbox

- Скрытые преимущества это повод отстроиться от конкурентов и давать более релевантную рекламу в коммуникационных сообщениях.
- Правильно позиционировать себя в СМИ.
- Не являются панацеей.
- Помогают только с позиционированием и привлечением первых последователей.