

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Спикер: Владимир Турман

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

Кто такой Владимир Турман?



Владимир В. Турман – один из ведущих мировых экспертов по маркетингу и продвижению бизнеса, предприниматель и инвестор, автор методики разработки Уникального Торгового Предложения (УТП) и вывода бизнеса в бесконкурентное пространство. Тайный советник, который стоит за спиной большого количества успешных предпринимателей, бизнес-тренеров, коучей и консультантов. Только 7% его кейсов открыты широкой публике для изучения. Новая книга Владимира Турмана "Прорыв" за два дня стала бестселлером на Ozon.ru.



бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

**Экспертиза – увеличение продаж
и запуск проектов на высоко
конкурентных рынках с помощью
разработки УТП и маркетинговой
упаковки бизнеса**

б и з н е с
у и к е н д



Проект
Правительства
Москвы

Автор бестселлера
о новой системе работы
с возражениями в продажах
и переговорах



бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

Я НАЧАЛ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ ВМЕСТО 9 КЛАССА

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

С ПЕРВЫМ КРИЗИСОМ СТОЛКНУЛСЯ В 98-М...

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ МОДЕЛИ УТП:

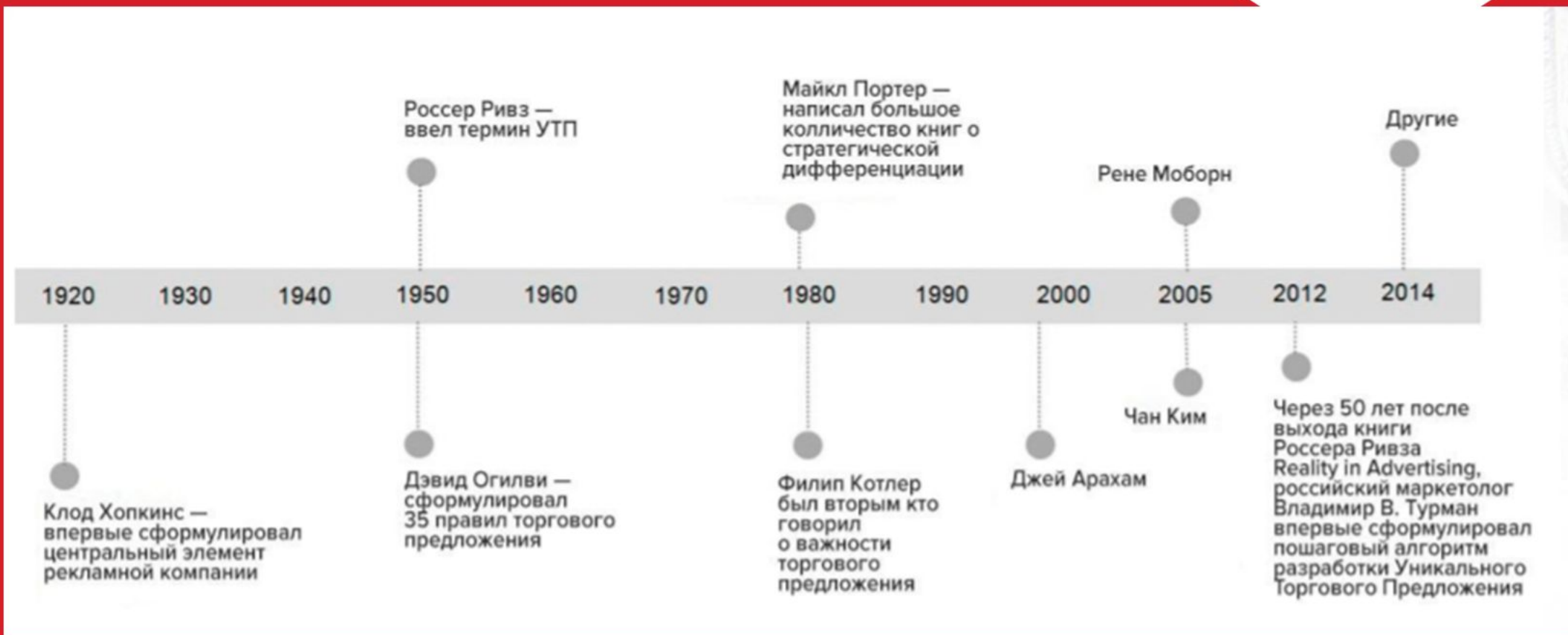
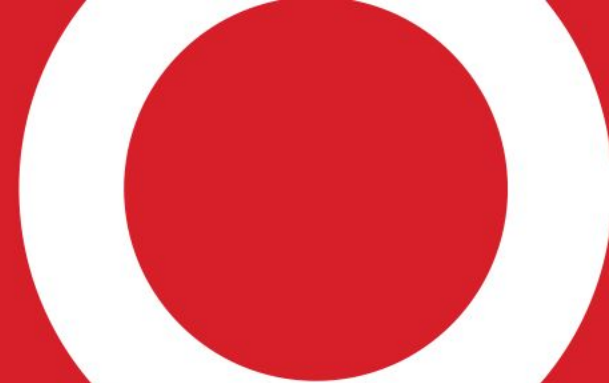
В 2000 создал тренинговую компанию

В 2004 первый успех – ФГ ИФД «КапиталЪ»

С 2005 года нас стали копировать: названия программ, специальных предложений, продуктов... Вплоть до названия юридического лица...

В 2007 году я пошел в коучинг к Джею Абрахаму.

В 2012 впервые представил Модель Разработки УТП на форуме «Промышленник» в Санкт-Петербурге





Магнетический бренд

МОДЕЛЬ ТУРМАНА



Персональная история

б и з н е с
у и к е н д



Проект
Правительства
Москвы

**«Лучшая инновация
в маркетинге за последнее
десятилетие».**

Максим Киселев,
SkolTech, Skolkovo



б и з н е с
у и к е н д



Проект
Правительства
Москвы

**«Владимиру удалось
создать четкую систему с
понятным, контролируемым
и измеряемым результатом».**

Алекс Кривенко,
Saatchi & Saatchi



б и з н е с
у и к е н д



Проект
Правительства
Москвы

Праздник к нам приходит!



ПОПРОБУЙ... ПОЧУВСТВУЙ

б и з н е с
у и к е н д

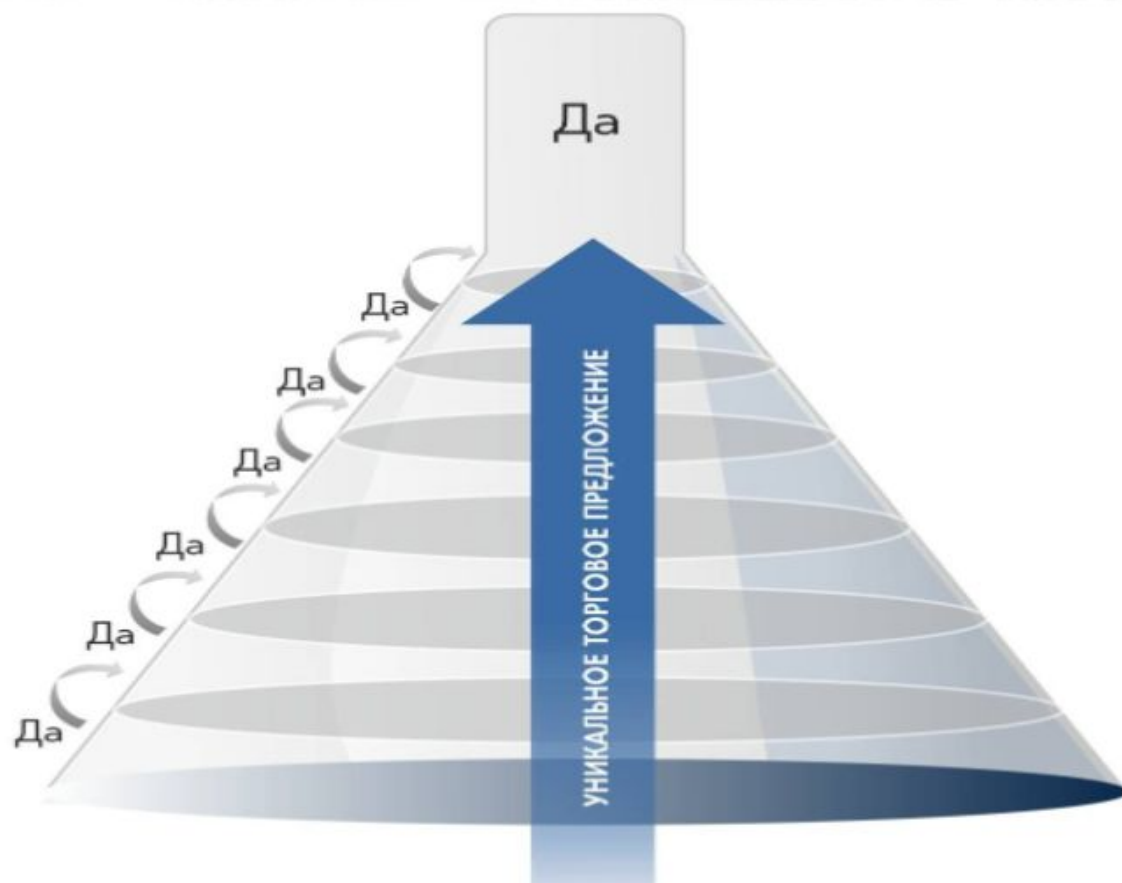


Проект
Правительства
Москвы

**«Владимир Турман -
это лучшее что я
проходил/слышал в
области маркетинга и УТП».**

Валентин Василевский,
Business Booster

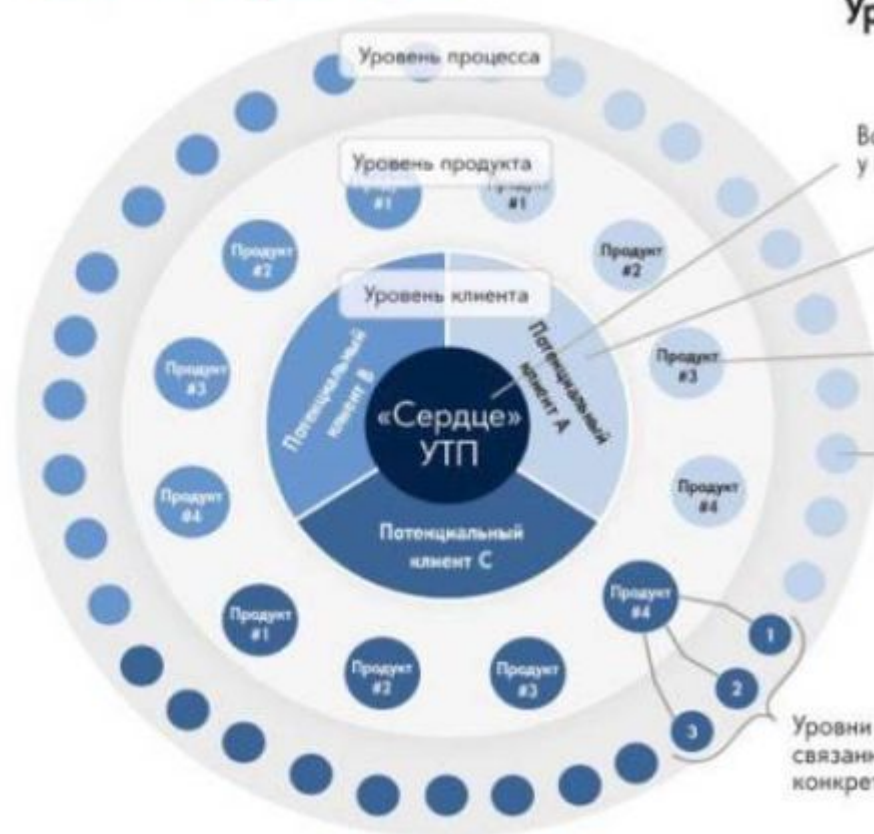






Уровни Уникального Торгового Предложения

Главные принципы



Уровни Уникального Торгового Предложения

Вопрос: Почему ваш идеальный клиент должен купить у вас, а не у любого другого из ваших конкурентов?

Вопрос: Почему именно я [Потенциальный клиент А] должен купить у вас, а не у ваших конкурентов?

Вопрос: Почему именно я [Потенциальный клиент А] должен купить именно этот продукт, а не любой другой доступный мне?

Вопрос: Почему именно я [Потенциальный клиент А] должен кликнуть именно на это рекламное объявление, а не на любое другое доступное мне?

Уровни конверсии, связанные с приобретением конкретного товара

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

ЛУЧШИЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ПРОЕКТ 2015 И 2016



бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

НАМ ДОВЕРЯЮТ:



фрии



РОССИЯ 24



ais Studio
create solutions



ANNAIVANOVA





Предпринимательство (предпринимательская деятельность) —

самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено законом[

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

**Бизнес – это решение проблем
других людей за деньги!**

Вопрос на миллион долларов:
какую проблему решает ваш бизнес?

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

**Ценность – это проблема,
за решение которой клиенты
хотят платить деньги**

**бизнес
уикенд**



Проект
Правительства
Москвы

Создание продукта и его продвижение – это две разные бизнес-задачи

Один и тот же продукт по-разному упакованный
может продаваться за разные деньги.

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

Целеполагание: SMART + Спецификация цели

Specific – Конкретная

Measurable – Измеримая

Achievable – Достижимая

Relevant / realistic – актуальная / реалистичная

Time-framed – определенная во времени



Спецификация цели:

1. Положительная формулировка
2. Личный контроль
3. Сенсорная очевидность
4. Контекст
5. Экология
6. Масштаб
7. Препятствия
8. Ресурсы
9. Первый шаг (три).



Рыночная ниша (от латинского «nidus» — гнездо)

— представляет собой ограниченный по масштабам вид бизнеса или сферу хозяйственной деятельности с резко очерченным кругом потребителей. Это часть рынка, на которой полностью или в недостаточной степени удовлетворен спрос.

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

Примеры мега-ниш:

Здоровье

Любовь и отношения

Карьера, бизнес, деньги

Личностный рост и развитие

Производство физических товаров

Продажа физических товаров

Профессиональные услуги

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

НЕ ИЩИТЕ НИШИ –
ИЩИТЕ ПРОБЛЕМЫ

б и з н е с
у и к е н д



Проект
Правительства
Москвы

**«Даже если у вас
на самом деле уникальный
продукт, до тех пор пока
клиент за него не заплатит,
у вас нет бизнеса».**

Сэр Ричард Брэнсон





МАТРИЦА ПОИСКА НИШИ В. ТУРМАНА

Value Detector	Value Creator	Value Connector	Results (Money)	Comments
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

**бизнес
уикенд**



Проект
Правительства
Москвы

Создайте аватар вашего клиента

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

КТО «НЕ КЛИЕНТ»



Вопросы для мозгового штурма:

КАК КЛИЕНТ БУДЕТ ПРИМЕНЯТЬ ПРОДУКТ?

ПОЧЕМУ ЗАХОЧЕТ ПРИОБРЕСТИ?

КАКИЕ БАРЬЕРЫ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ?

- КАК КОНЕЧНИК ПОНИМАЕТ, ЧТО ПРОДУКТ НЕОБХОДИМ?
- КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕСС ПОКУПКИ?
- КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕСС ОПЛАТЫ?
- КАК КОНЕЧНИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ, ЧТО У НИХ ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ СДЕЛАТЬ ЧТО-ТО НЕ ТАК КАК ОБЫЧНО
- КАК ОНИ УЗНАЮТ О ВАШЕМ ПРОДУКТЕ?
- КАК ОНИ ЕГО АНАЛИЗИРУЮТ?
- КАК ОНИ ПРИОБРЕТАЮТ ВАШ ПРОДУКТ?
- КАК ОНИ ЕГО УСТАНАВЛИВАЮТ?
- КАК ОНИ ЕГО ИСПОЛЬЗУЮТ?
- КАК ОНИ ОПРЕДЕЛЯЮТ ИЗВЛЕЧЕННУЮ ИЗ НЕГО ВЫГОДУ?
- КАК ОНИ ПЛАТЯТ ЗА ПРОДУКТ?
- КАК ОНИ ПОЛУЧАЮТ ПОДДЕРЖКУ?
- КАК ОНИ ПОКУПАЮТ ВТОРИЧНО И РАСПРОСТРАНЯЮТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ?

**бизнес
уикенд**



Проект
Правительства
Москвы

РАЗРАБОТАЙТЕ БРОШЮРУ – МАРКЕТИНГ КИТ

ИЗМЕРЬТЕ РЕЗУЛЬТАТ

«ДО И ПОСЛЕ»

РАЗРАБОТАЙТЕ гипотезу Уникального Торгового Предложения (УТП)

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

10 ПЕРВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

**НАЙДИТЕ 10 ПЕРВЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ УБЕДИТЬСЯ, НАСКОЛЬКО
ТОЧНО ОНИ СООТВЕТСТВУЮТ
ВАШЕМУ АВАТАРУ, И НАСКОЛЬКО
ГОТОВЫ КУПИТЬ ВАШ ПРОДУКТ**

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

CMC: CHATTERBOX MARKETING CAMPAIGN

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

БИЗНЕС-ЧАТЫ

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

ФОРМУЛА РАЗМЕРА РЫНКА

$PP = \$ \text{ КЛИЕНТОВ } \times \# \text{ КЛИЕНТОВ}$

**бизнес
уикенд**



Проект
Правительства
Москвы

ИЛИ
КОЛИЧЕСТВО ЕЖЕГОДНОЙ ВЫРУЧКИ В ГОД,
КОТОРОЙ ДОСТИГНЕТ ВАШ БИЗНЕС,
ЕСЛИ ВЫ ДОБЪЕТЕСЬ 100% РЫНОЧНОЙ ДОЛИ

**бизнес
уикенд**



Проект
Правительства
Москвы

**СКОЛЬКО ОНИ ТРАТЯТ СЕЙЧАС НА ТО,
ЧТО СМОЖЕТ ЗАМЕНИТЬ СОБОЙ ВАШ ПРОДУКТ?**

СКОЛЬКО ОНИ УЖЕ ПОТРАТИЛИ НА ДРУГИЕ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ?

КАКУЮ ИМЕННО ЦЕННОСТЬ СОЗДАЕТ ВАШ ПРОДУКТ?



ВНЕКОНКУРЕНТНЫЙ БИЗНЕС

Владимир Турман





РАЗНОВИДНОСТИ БАЗОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ:

- РАЗОВЫЙ АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ + ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ
- ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЦЕНА
- ПОЧАСОВАЯ ОПЛАТА
- ПОДПИСКА ИЛИ ЛИЗИНГ
- ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ
- РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- УВЕЛИЧЕНИЕ СУММЫ ПОКУПКИ ПУТЕМ ДОБАВЛЕНИЯ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ПРОДУКТОВ
- РЕКЛАМА
- ПЕРЕПРОДАЖА СОБРАННЫХ ДАННЫХ ИЛИ ВРЕМЕННОГО ДОСТУПА К НИМ
- КОМИССИЯ ЗА ТРАНЗАКЦИИ
- ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ
- ПЛАН «МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН»
- СТРАТЕГИЯ СЧЕТЧИКА ВРЕМЕНИ И ШТРАФОВ
- МИКРОТРАНЗАКЦИИ
- СОВМЕСТНАЯ ЭКОНОМИЯ
- ФРАНЧАЙЗИНГ
- ОПЕРАЦИОННОЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



РАЗНОВИДНОСТИ БАЗОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ:

- **РАЗОВЫЙ АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ + ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ**
- **ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЦЕНА**
- **ПОЧАСОВАЯ ОПЛАТА**
- **ПОДПИСКА ИЛИ ЛИЗИНГ**
- **ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ**
- **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**
- **УВЕЛИЧЕНИЕ СУММЫ ПОКУПКИ ПУТЕМ ДОБАВЛЕНИЯ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ПРОДУКТОВ**
- **РЕКЛАМА**
- **ПЕРЕПРОДАЖА СОБРАННЫХ ДАННЫХ ИЛИ ВРЕМЕННОГО ДОСТУПА К НИМ**
- **КОМИССИЯ ЗА ТРАНЗАКЦИИ**
- **ПЛАТА ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ**
- **ПЛАН «МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН»**
- **СТРАТЕГИЯ СЧЕТЧИКА ВРЕМЕНИ И ШТРАФОВ**
- **МИКРОТРАНЗАКЦИИ**
- **СОВМЕСТНАЯ ЭКОНОМИЯ**
- **ФРАНЧАЙЗИНГ**
- **ОПЕРАЦИОННОЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

$$CLV \geq 3 \geq CAC$$

СТРЕМИТЕСЬ СНИЗИТЬ CAC,
НО НЕ ДОПУСКАЙТЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОК

бизнес
уикенд



Проект
Правительства
Москвы

ИСПЫТАНИЕ РЕАЛЬНОСТЬЮ – ВИРТУАЛЬНЫЙ ПРОТОТИП

ПРЕДОПЛАТА

АВАНС

ДОГОВОР О НАМЕРЕНИЯХ

ДЕМОНСТРАЦИЯ

ОБЕЩАНИЕ



ТРИ УСЛОВИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА:

- **ПРОДУКТ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ**
- **ПОТРЕБИТЕЛЬ ПЛАТИТ**
- **ДЕНЕГ ХВАТАЕТ, ЧТОБЫ ЗАПУСТИТЬ
ВОСПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКТА**
- **ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И ДОКРУТКА ПРОДУКТА**



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:

1. ВЫБРАТЬ СВОЮ НИШУ, КОТОРУЮ БУДЕМ ЗАПУСКАТЬ НА КУРСЕ (МОЖНО ДО 5 ВАРИАНТОВ)
2. ОЦЕНИТЬ НИШУ (ЗАПОЛНИТЬ ТАБЛИЦУ) - ПО КАЖДОЙ НИШЕ
3. ОБСУДИТЬ ПОТЕНЦИАЛ НИШИ С НАСТАВНИКОМ
4. ПОСТАВИТЬ ЦЕЛЬ НА КУРС ПО SMART



ВЛАДИМИР В. ТУРМАН

Ну что, начинаем
действовать или
оставляем все как есть?

б и з н е с
у и к е н д



Проект
Правительства
Москвы

