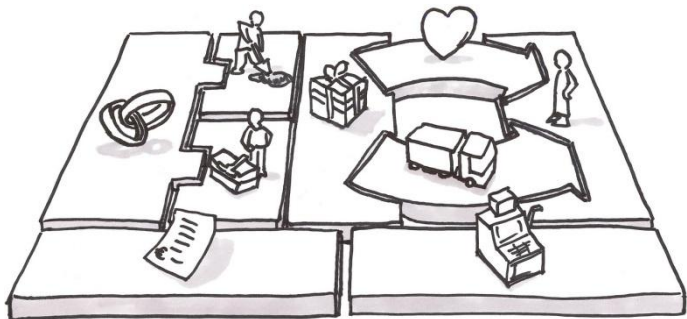
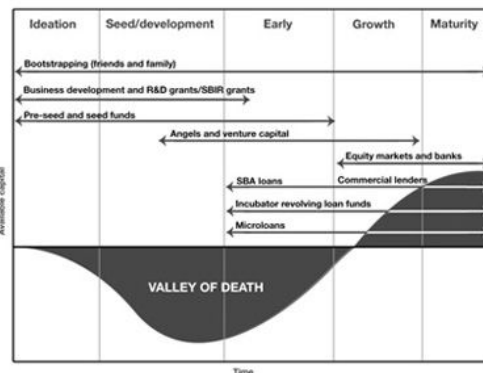


Смарт Старт @ Таганрог by Сусолкин Николай

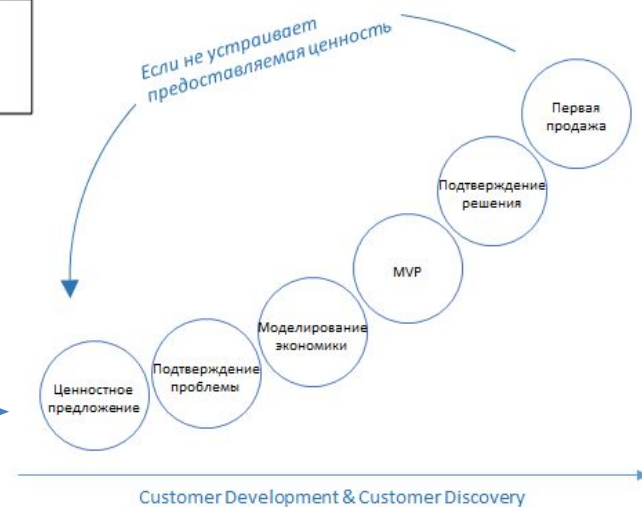


1 Бизнес-
модель

2 «Долина смерти»,
или общая экономика
проекта



3 Развитие
потребителей





Кто он такой?

Почему «Контент-менеджер»?

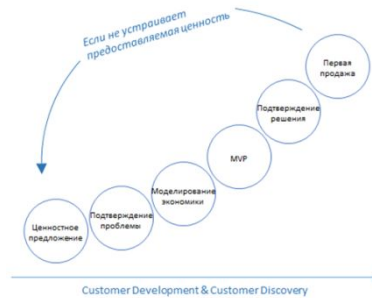
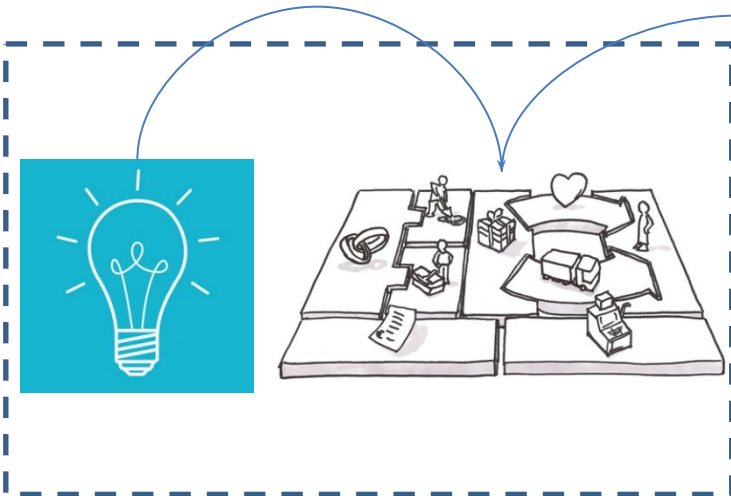
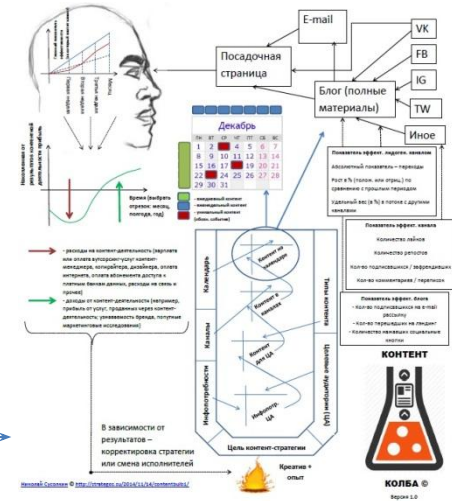
Какой опыт?



Что сейчас?



www.InvestGa.me



Шаблон бизнес-модели

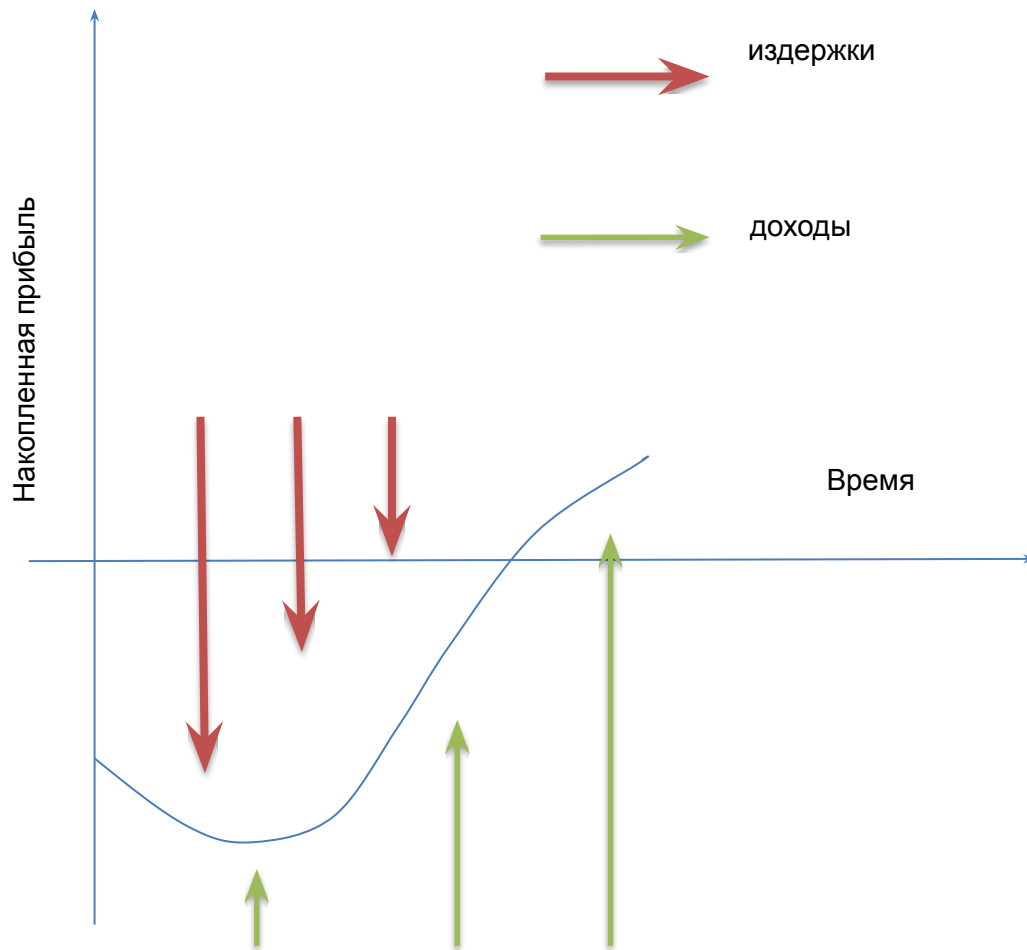


Александра Остервальдера

Представляет из себя 9 взаимодействующих структурных блоков



Из двух нижних блоков моделируются финансы проекта



Пример мини-плана по экономике в Excel на своём проекте

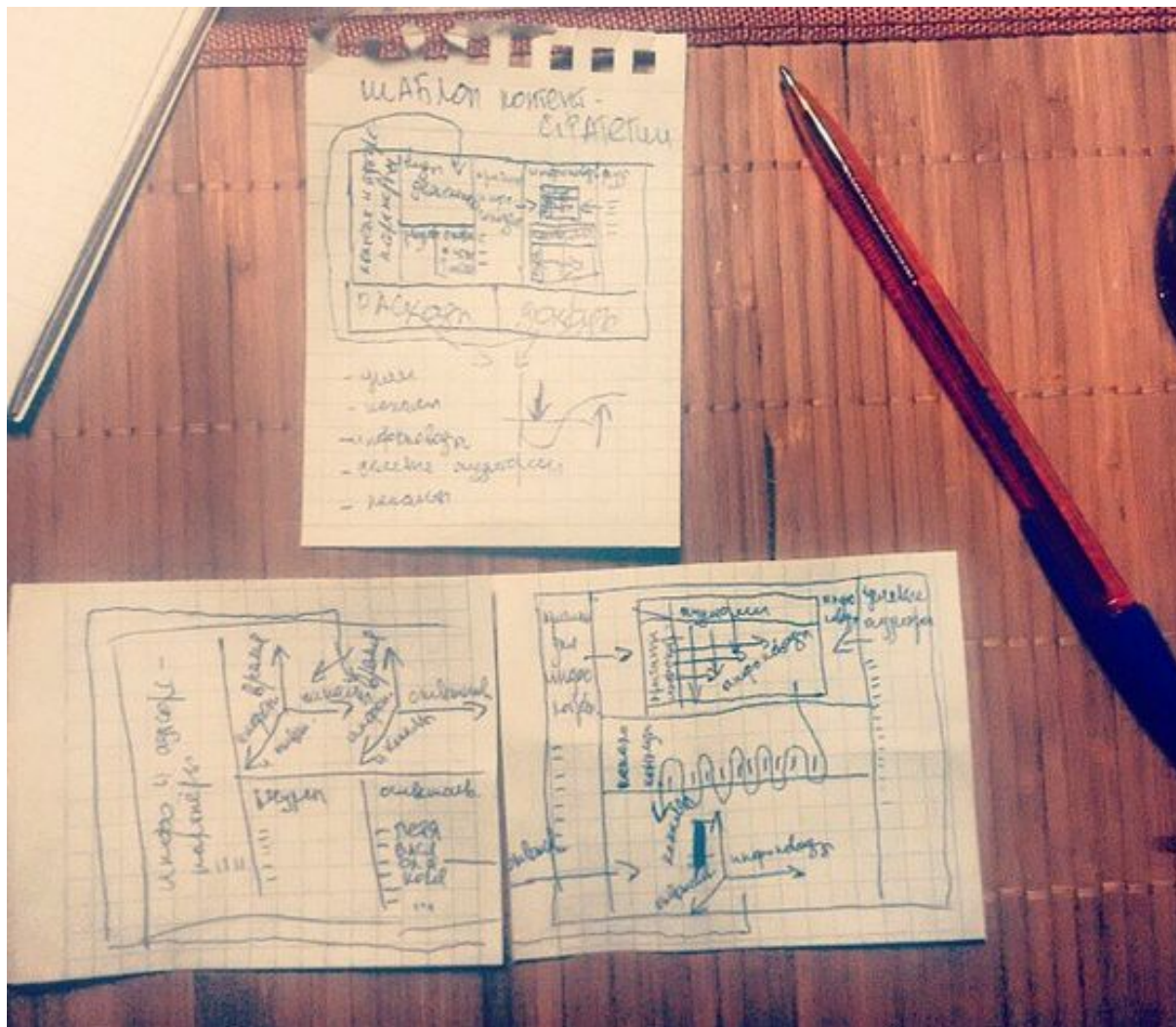


Хорош для проработки не только стартапа, но и любого вида деятельности в организации

Стратегия SMM подотдела отдела Маркетинга и PR Оргкомитета XVIII Нац. Конгресса по недвижимости

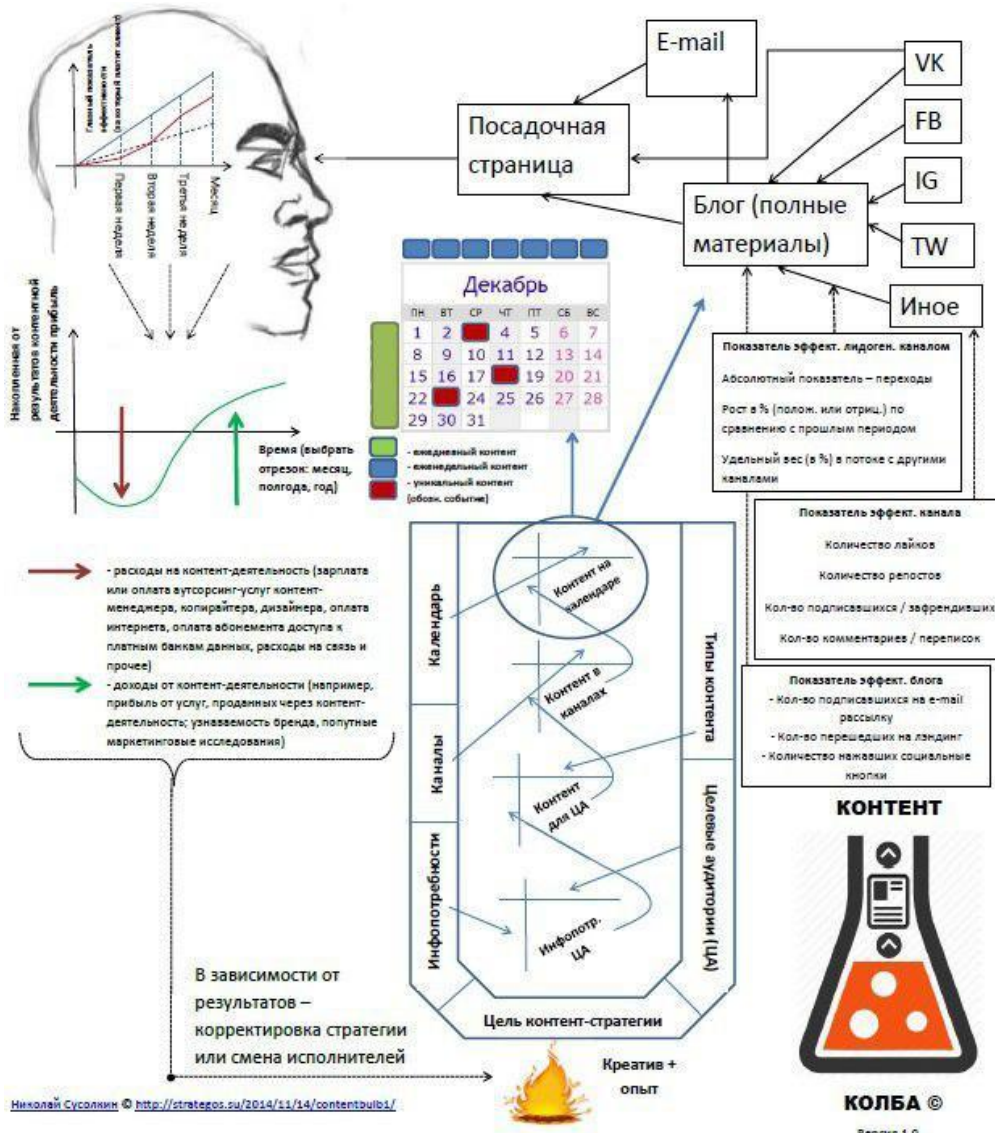
<p>Ключевые партнеры-поставщики информации</p> <ul style="list-style-type: none"> - Информационные порталы (список доступен в разделе «Информационные партнеры» сайта congress.rgl.ru) - популярные среди риэлторов аккаунты/группы/паблики в популярных среди риэлторов соц.сетях - экспертные комментаторы новостей - опикеры Конгресса - администрация площадки проведения Конгресса - Гильдия Риэлторов Сочи 	<p>Ежедневные виды деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> - поиск новостей совместно с подразделением по пиару, оформление новостей совместно с отделом по пиару на сайте rsl-ru.ru, выжимка новостного повода из новостей для поста в соц.сети с целью дальнейшего перехода на сайт rsl-ru.ru для дальнейшего перехода на посадочную страницу для регистрации на конгрессе - мониторинг трендовых хэштегов - «казуальные игры» с подписчиками – вовлечение в активности с эффектом цепной реакции с целью продвижения (как пример - отметки на фото); - контакт со опикерами и дирекцией Конгресса для съемок интервью/приглашений - Контакт с экспертами для комментариев новостей рынка - Email рассылки (ссылки в конце письма на существующие аккаунты); - Поиск через общий массив новостей на основе популярности и в режиме выхода - Перепопы от уже подписавшихся пользователей 	<p>Ценностное предложение</p> <ul style="list-style-type: none"> - Актualityные новости из жизни как общества, так и рынка недвижимости; - Чувство принадлежности и идентичности - Возможность получить знания, необходимые для успешной деятельности - Возможность живую познакомиться со звездами риэлторского бизнеса - Информация о государственном регулировании отрасли; - Возможность живую пообщаться с депутатами, разработчиками и принимающими законы, регулирующими отрасль; - Возможность получить партнёров в других регионах, которые смогут представлять объекты перед клиентами в регионах 	<p>Поводы для постов</p> <ul style="list-style-type: none"> - площадка проведения Конгресса, - факты про Сочи, - история Конгрессов РГР, - риэлторский юмор, - биографии ведущих секций, - факты и фото из жизни Ростовского Оргкомитета, - значимые новости рынка недвижимости; - видеоприглашения ведущих секций и дирекции Конгресса; - интересные кейсы из риэлторской жизни (новые технологии, разоблачения мошенников, составные и крупные сделки и т.д.) 	<p>Потребители информации/подписчики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Собственники риэлторского бизнеса - Наемные директора - Управляющие офисами - Функциональные топ-менеджеры - Опытные риэлторы
	<p>Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сотрудники отдела маркетинга, пиар и smm - Дирекция Оргкомитета – советы и наставления отделу маркетинга, пиар и smm - Компьютеры с доступом в интернет - Android-устройство - Информация, в т.ч. фотографии (в т.ч. с предыдущих аналогичных мероприятий); 		<p>Каналы коммуникации (соц. Сети и прочие)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Facebook - Вконтакте - twitter - Instagram - Одноклассники - E-mail 	

А также можно конструировать собственные...



ШАБЛОНЫ!

Мой
называется
«Контент-
Колба» и
предназначен
для медиа-
планировани
я



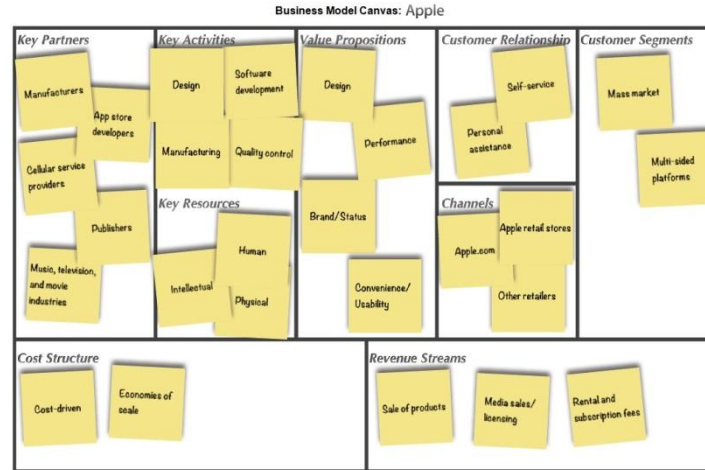
Заполненный шаблон – это гипотеза, догадка.
Догадка – это уже что-то, но что если вы
ошибаетесь?



Стив Бланк

«Выходите из офиса – в здании нет фактов!» ©
Стив

НАДИ-циклы: 4 шага к озарению



Customer development

Методология Traction



Что почитать?

- Александр Остервальдер «Построение бизнес-моделей»
- Стив Бланк «4 шага к озарению»
- <http://startupmagic.ru/blog/>

Спасибо за внимание!

facebook.com/
twitter.com/

vk.com/
instagram.com/

susolkin

susolkin1



www.InvestGa.me
+7 (918) 508 99 27