

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ:

ОТ ИЗОБРЕТЕНИЯ К БИЗНЕСУ!

СОДЕРЖАНИЕ ЗАНЯТИЯ:



1. Поделись! :

- Презентация идей продукта
- Выбор конечной идеи продукта
- Формирование команд



2. Новая тема: Целевая аудитория и целевые рынки

- Кто мои клиенты и какая у них проблема?
- Описание целевого рынка
- Гипотеза и ее тестирование на ЦА



3. Практическая работа:

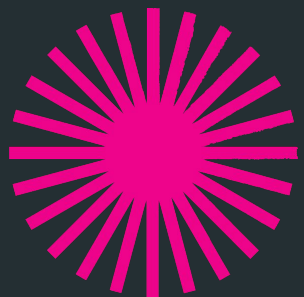
- Найди целевой рынок своего продукта и сегментируй его
- Какие целевые аудитории ты можешь выделить?
- Какая у них основная проблема/боль, которую решает твой продукт?



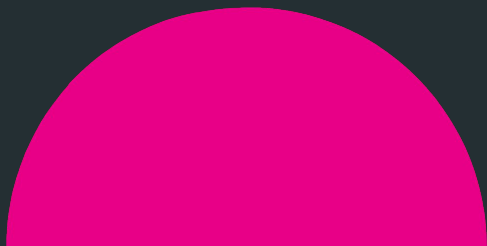
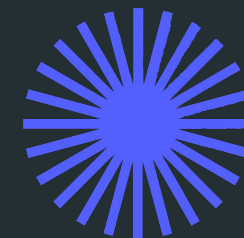
4. Домашнее задание

- Заполни шаблон «Описание целевой аудитории»
- С какой ЦА эффективнее всего работать на данный момент?
- Какую проблему решает ваш продукт у данной целевой аудитории? Почему они его купят?





ПОДЕЛИСЬ!!!



ПОДЕЛИСЬ: ИДЕЯ МОЕГО ПРОДУКТА – ЭТО...?

Выступи перед группой и расскажи :

- Презентуй идею своего продукта
- Какую проблему покупателя он решает?
- Почему ты решил остановиться на этой идее?
- Как планируешь ее реализовывать?
- Какая команда тебе нужна?

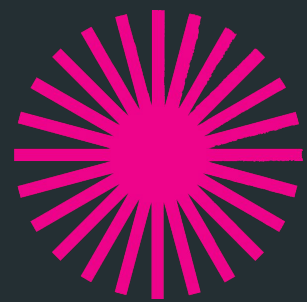


КОМАНДОФОРМИРОВАНИЕ:

Настало время выбирать команду!

- Подумай, хочешь ли ты реализовывать собственный продукт?
- Если нет, то чья идея тебе больше всего близка? Почему?
- Какую должность ты готов занять в выбранной команде?





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ И ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ



ЦЕЛЕВАЯ РЫНОК И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Целевой рынок -

это совокупность потенциальных клиентов, которые могут быть заинтересованы в продуктах или услугах вашей компании

Например:

Маленьким детям пока рано жевать привычную для нас еду, и производитель выпускает для них детское питание.

То есть благополучатель (тот, кто будет пользоваться продуктом) – младенец.

А клиент – родители младенцев, которые покупают детское питание.

Значит целевой рынок – родители младенцев.

Дальше нужно определить – сколько таких родителей в регионе, где выходит продукт? Какова реальная численность потенциальных клиентов?

ЕСЛИ ТЫ ПРОДУКТ ПОДХОДИТ «ДЛЯ ВСЕХ», ЗНАЧИТ ТЫ НЕ СМОГ ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК



ЦЕЛЕВАЯ РЫНОК И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Целевой рынок

можно поделить на целевые аудитории.

Целевая аудитория – это группа людей или организаций на решение проблемы которой направлен продукт. То есть чью потребность он удовлетворяет.

Например:

Покупателем детского питания может быть и папа и мама, а так же бабушки и дедушки ребенка. Детское питание могут закупать санатории и больницы.

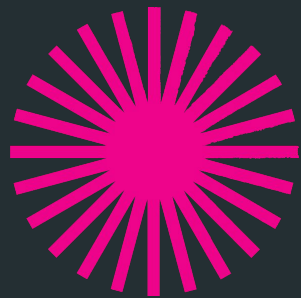
Стоит учитывать и территориальный принцип – в разных городах разные возможности клиентов и предпочтения. А так же стоит учитывать, например, возраст клиента. Или наличие других детей.

Все эти факторы влияют на выбор клиента при покупке детского питания.

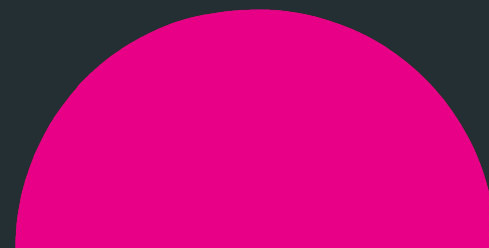
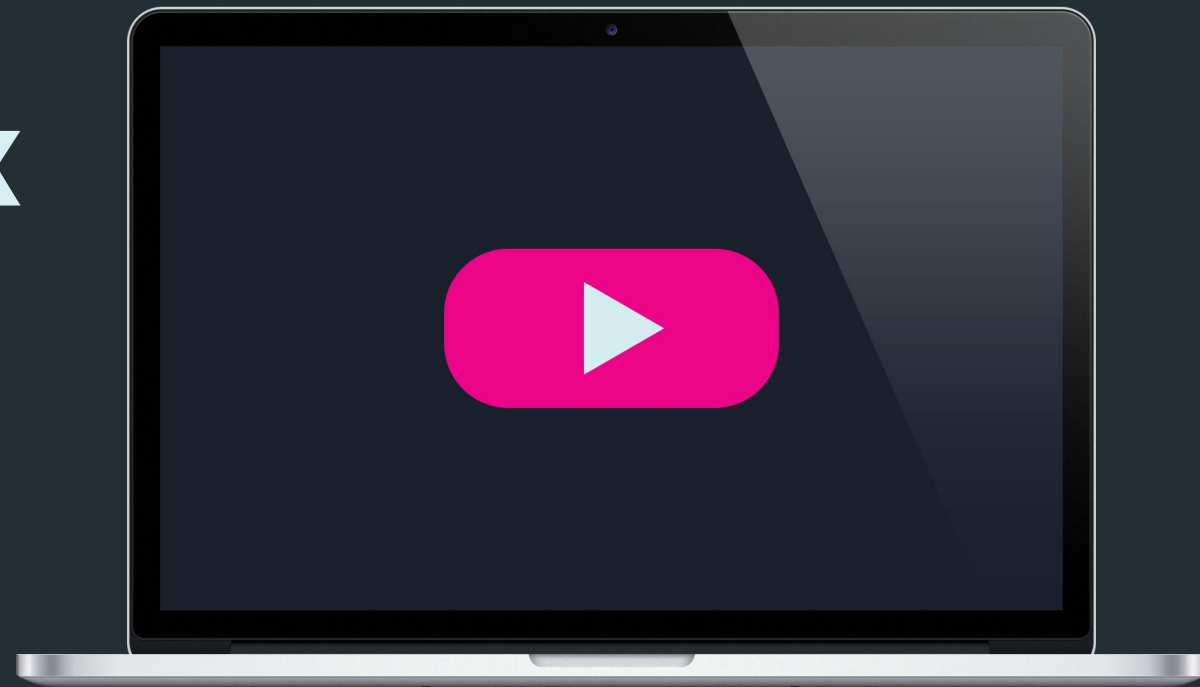
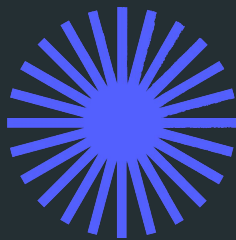
КАК ДУМАЕШЬ – ПОЧЕМУ?

**ЕСЛИ ТЫ ПРОДУКТ ПОДХОДИТ «ДЛЯ ВСЕХ»,
ЗНАЧИТ ТЫ НЕ СМОГ ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ
ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК**





ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: ВИДЕО



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: ОТВЕТЬ НА ВОПРОС



Посмотри видео и ответь на вопросы:

1

Для чего искать целевую аудиторию продукта?

3

Может ли у продукта быть несколько целевых аудиторий?

2

Почему стратегия «Моя целевая аудитория – это ВСЕ люди» - проигрышная?

4

Почему важно постоянно общаться с целевой аудиторией и узнавать их мнение о продукте?

ЕСЛИ ТЫ ПРОДУКТ ПОДХОДИТ «ДЛЯ ВСЕХ», ЗНАЧИТ ТЫ НЕ СМОГ ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК



СЕКМЕНТЫ ПРОДАЖ



B2C (англ. «Business-to-consumer», рус. «Бизнес для потребителя») – сектор рынка, который работает на конечного потребителя.



B2B (англ. «Business-to-business» – рус. «Бизнес для бизнеса») – сектор рынка, который работает на другие компании и предпринимателей.)



B2G (англ. «Business-to-government» – рус. «Бизнес для государства») – сектор рынка, который работает на государственные органы и учреждения.



C2C (англ. «Consumer-to-consumer», рус. «Потребитель – потребителю») – сектор рынка, от физического лица физическому лицу.



ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА:



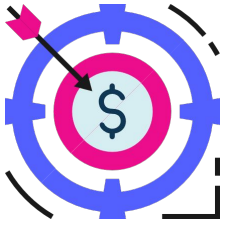


ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА (ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА):

- Каковы потребности?
- Сколько лет?
- Какой пол?
- Какой уровень образования?
- Где живут?
- С кем живут?
- Чем занимаются?
- Где работают?
- Чем увлекаются?
- Где бывают?
- Сколько зарабатывают?
- Сколько тратят?
- Что нравится?
- Что не нравится?
- Чем пользуются?
- Какие боли?
- Чего боятся?
- О чем мечтают?
- Как выглядит обычный день/неделя?
- Какие ценности/принципы?

ЕСЛИ ТЫ ПРОДУКТ ПОДХОДИТ «ДЛЯ ВСЕХ», ЗНАЧИТ ТЫ НЕ
СМОГ ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА (ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА) :

- В какой отрасли работают?
- Численность занятых
- Объем выручки
- Этап развития (старт ап, действующий бизнес)
- Территория присутствия
- Кто принимает решение о вашем сотрудничестве?
- Какие боли/потребности?
- Чем пользуются?
- С кем сотрудничают?
- Каких ценностей придерживаются?
- Какие планы по развитию имеют?
- Чем не удовлетворяет решение конкурентов?

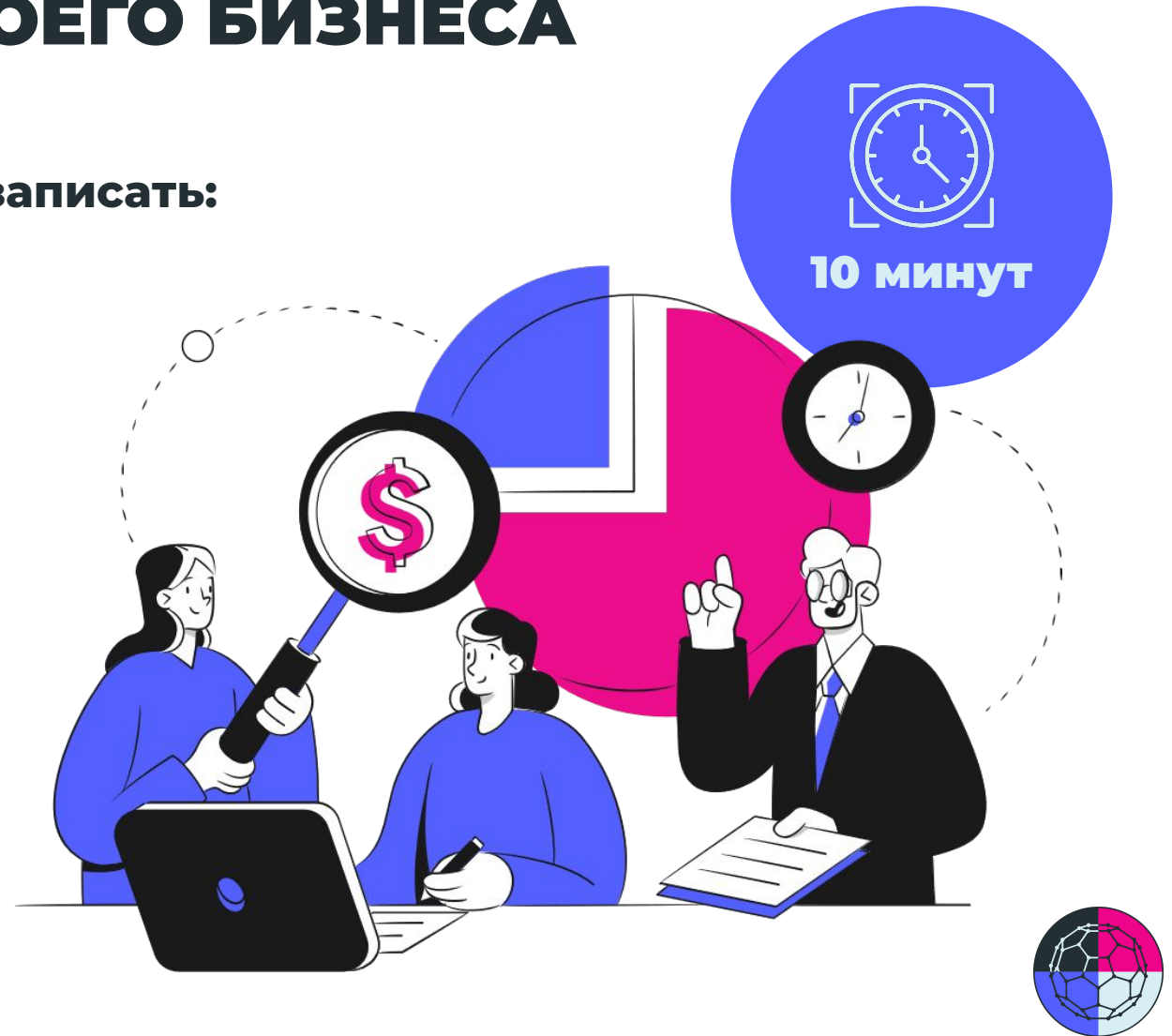
ЕСЛИ ТЫ ПРОДУКТ ПОДХОДИТ «ДЛЯ ВСЕХ», ЗНАЧИТ ТЫ НЕ
СМОГ ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК



КОМАНДНОЕ ЗАДАНИЕ: ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ МОЕГО БИЗНЕСА

Ваша задача обсудить в команде и записать:

- Кто ваша целевая аудитория?
- Ответьте на вопросы с предыдущего слайда и запишите ответы
- Помните, что ваша цель как можно подробнее определить кто конкретно ваш клиент, чью проблему решает ваш продукт?



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:

1. Заполни шаблон «Описание целевой аудитории»
2. С какой ЦА эффективнее всего работать на данный момент?
3. Какую проблему решает ваш продукт у данной целевой аудитории? Почему они его купят?

