ТЕХНОЛИДЕРЫ БУДУЩЕГО
Региональный предакселератор

ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
Группа РОСНАНО

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ:

ОТ ИЗОБРЕТЕНИЯ К БИЗНЕСУ!

ЗАНЯТИЕ 5

СОДЕРЖАНИЕ ЗАНЯТИЯ:

1. Поделись! :

1. Презентация таблицы конкурентов перед группой.
   Какие выводы сделаны?

2. С кем из ЦА удалось повзаимодействовать?
   Какие сложности возникли?
   Какие возможности открылись?

2. Новая тема: Ценностное предложение моего продукта:

- Ценностное предложение – ЦЕННОСТЬ или ЦЕНА?
- На основе чего формируется ценностное предложение?
- Примеры ценностного предложения

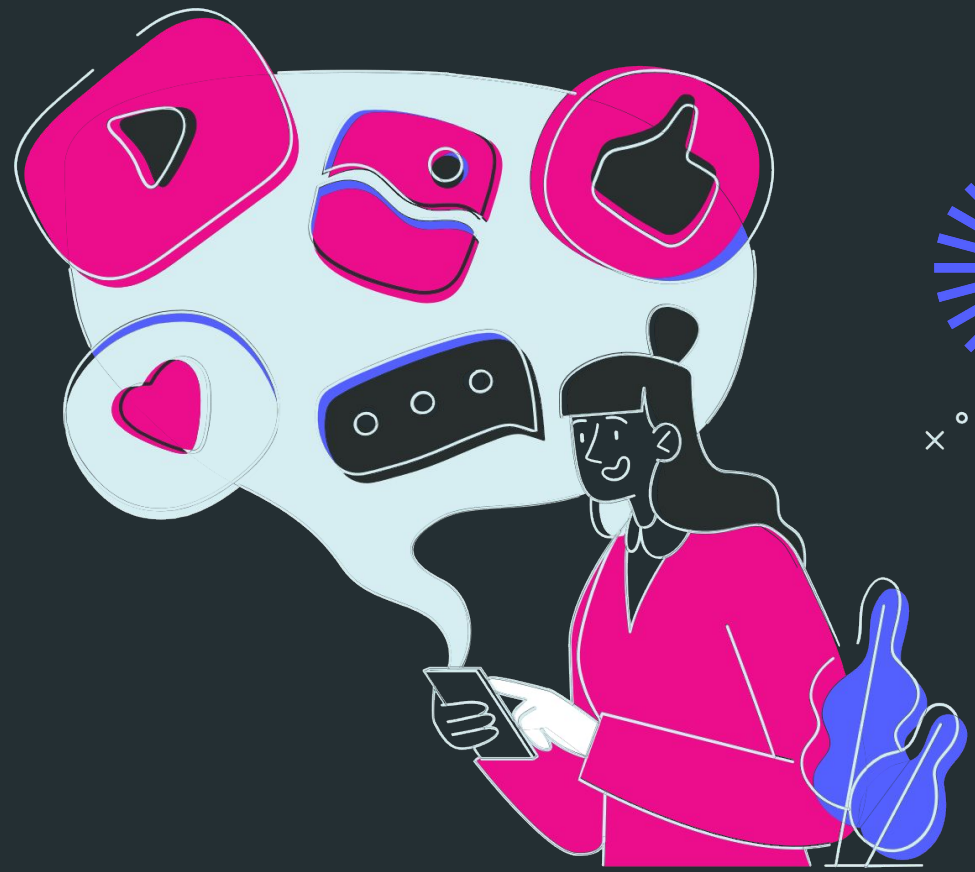
3. Практическая работа:

- Проанализируй всю проделанную работу и сформируй свое ценностное предложение по шаблону
- Какое уникальное предложение вы можете сделать своим клиентам?

4. Домашнее задание

- Сформируй окончательное ценностное предложение для клиентов (заполни шаблон)
- Продолжай работать с целевой аудиторией. Пообщайся как минимум с 2 людьми
- Как меняется ценностное предложение, исходя из работы с ЦА?

ПОДЕЛИСЬ!!!



ПОДЕЛИСЬ:

МОИ КОНКУРЕНТЫ – ЭТО...?

Выступи перед группой и расскажи :

1. Презентуй таблицу конкурентов перед группой
2. Какие выводы вы сделали?
3. Кто ваш главный конкурент?
4. В чем ваше главное конкурентное преимущество?
5. С кем из ЦА удалось повзаимодействовать? Какие сложности возникли? Какие возможности открылись?

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ МОЕГО ПРОДУКТА:

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:

Ценностное предложение – это про ЦЕНУ или ЦЕННОСТЬ?

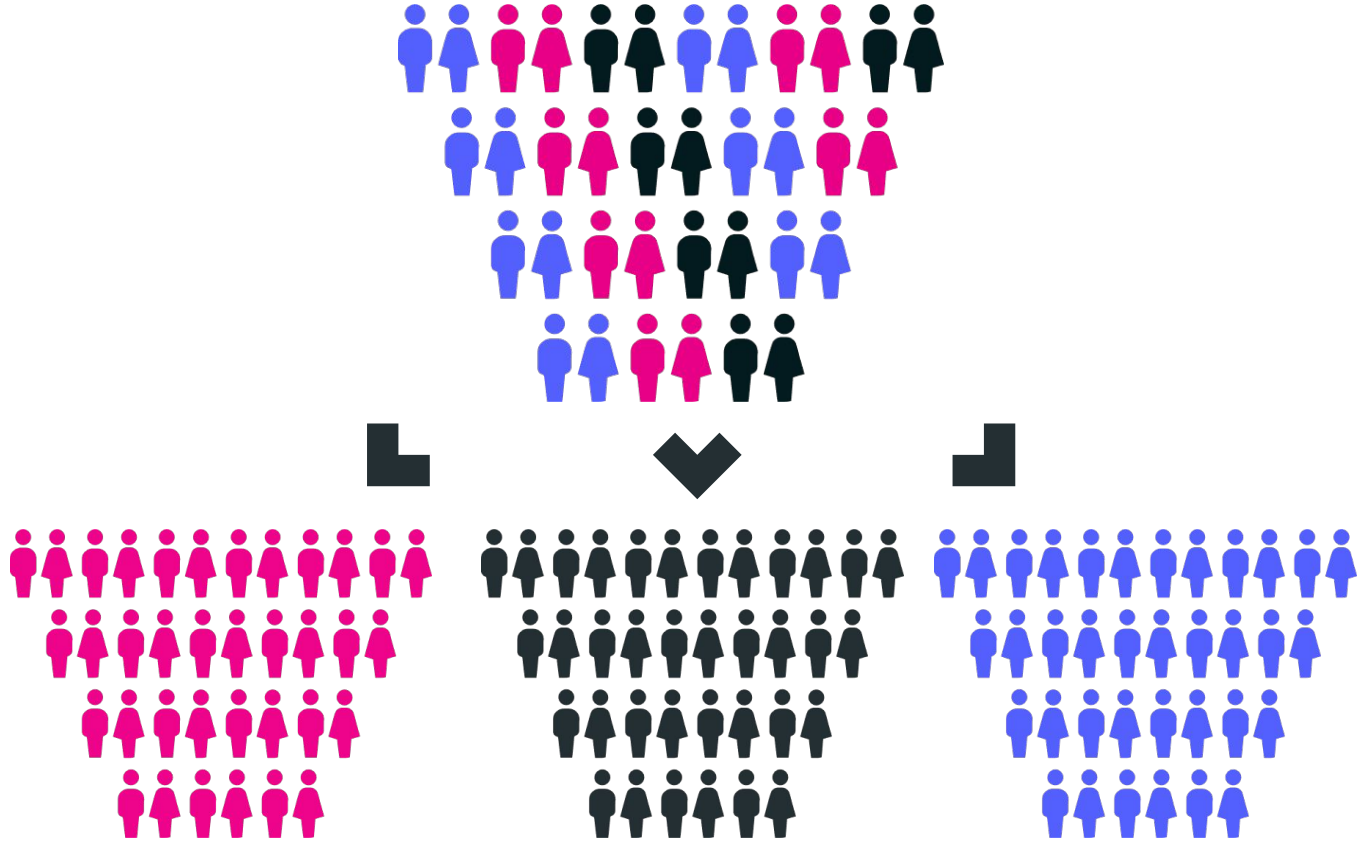
ПОЧЕМУ КЛИЕНТ КУПИТ МОЙ ПРОДУКТ?

Продукт имеет **ценность** для клиента, когда **решает его ПРОБЛЕМУ**

ДЛЯ КАЖДОГО СЕГМЕНТА
СВОЁ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Школа – это?

1. Для учеников?
2. Для родителей?
3. Для учителей?



ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для
(целевая аудитория)

Кто хочет / нуждается
(в чем)

(Название продукта / услуги) - **это** (категория продукта)

Который обеспечивает
(причина купить)

В отличие от
(основного конкурента)

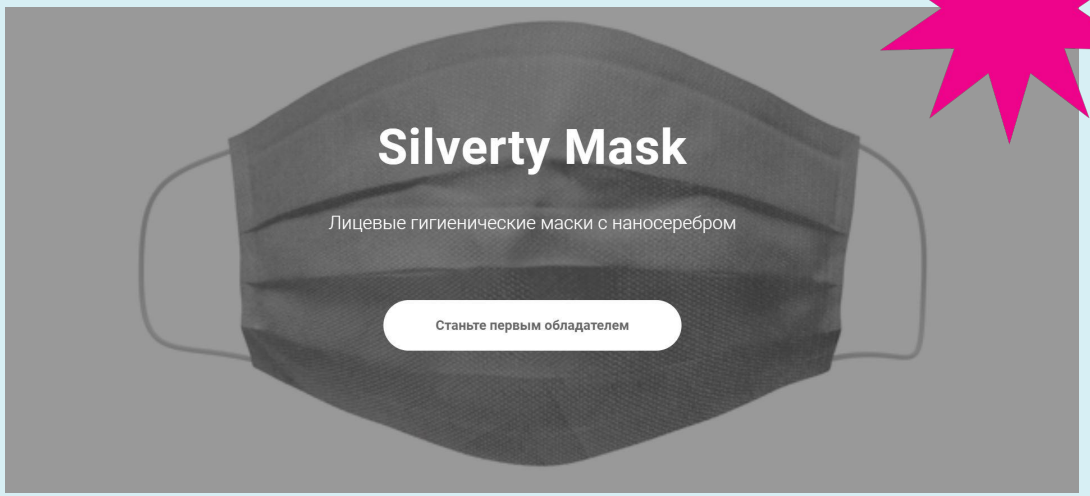
Наш продукт (написать, чем отличается)

ПРИМЕРЫ ИЗОБРЕТЕНИЙ ШКОЛЬНИКОВ:

E- max – Егор Лодышкин

Команда E-max создала платформу для начинающих технологических предпринимателей, где они могут представить миру и продать свой продукт!

e-max.ru.com –
заходи и посмотри как это работает!



Так же на платформе представлен один из его продуктов – самоочищающиеся медицинские маски с нанопокрытием из серебра 999 пробы. Маска не просто обладают антимикробными свойствами, но и самоочищаются. Позволяют эффективно защитить себя и позаботиться о состоянии кожи лица, не вызывают раздражения от длительного ношения

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

На примере Silverty Mask

Для молодых женщин,

Кто хочет обезопасить свое здоровье и при это сохранить молодость и красоту кожи Silverty Mask - это медицинские маски нового поколения, которые оснащены нанопокрытием из серебра 999 пробы.

В отличие от обычных медицинских масок, Silver Mask не просто обладают антимикробными свойствами, но и самоочищаются.

Позволяют эффективно защитить себя и позаботиться о состоянии кожи лица, не вызывают раздражения от длительного ношения!

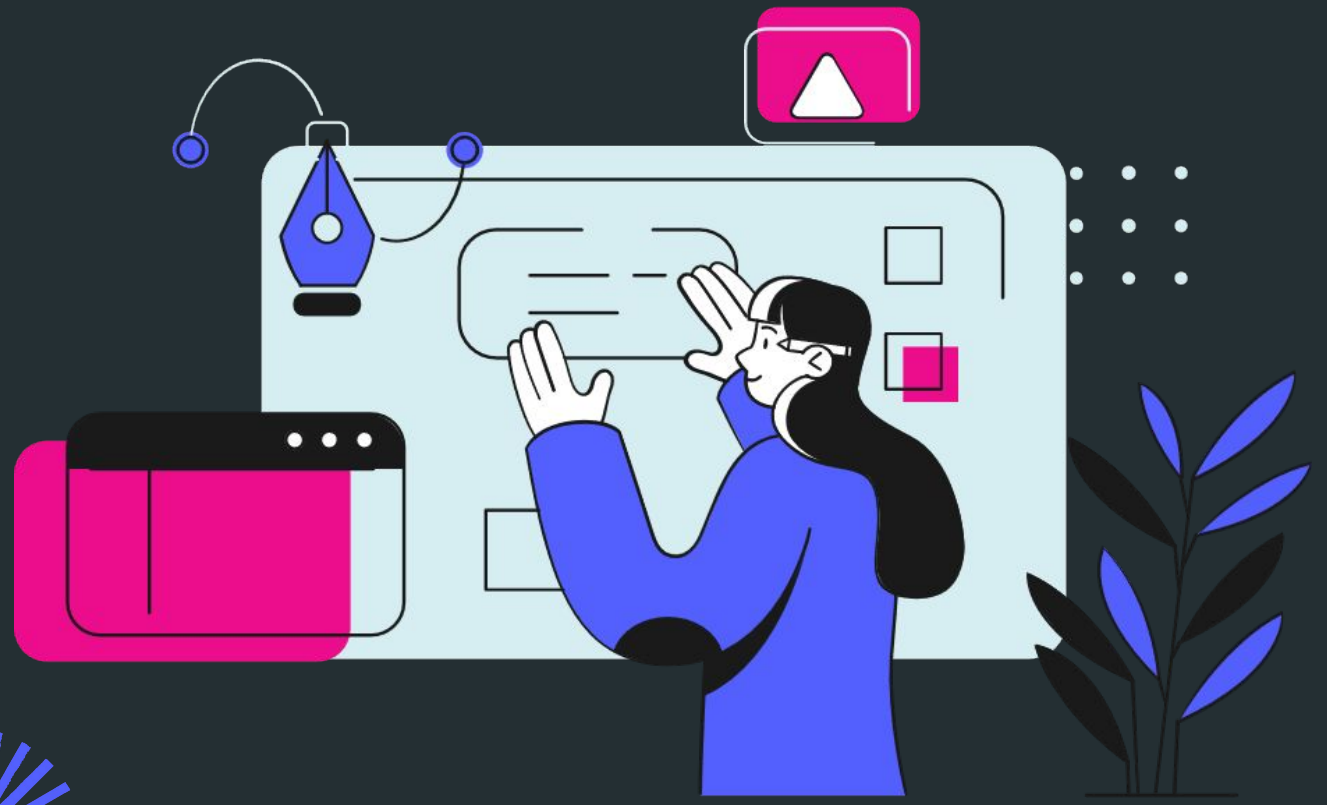
Наш продукт позволяет женщинам решить такие проблемы, как акне, высыпания, раздражения на коже лица, часто возникающие при ношении обычной маски.

Особенно это актуально для тех, кто обязан носить маску весь рабочий день.

А новейшая технология самоочищения и нанопокрытие из серебра 999 пробы, позволит маске не только служить дольше, но и выполнять защитные функции на 80% эффективнее по сравнению с обычной медицинской маской.

Silver Mask – на страже здоровья и красоты вашей кожи!

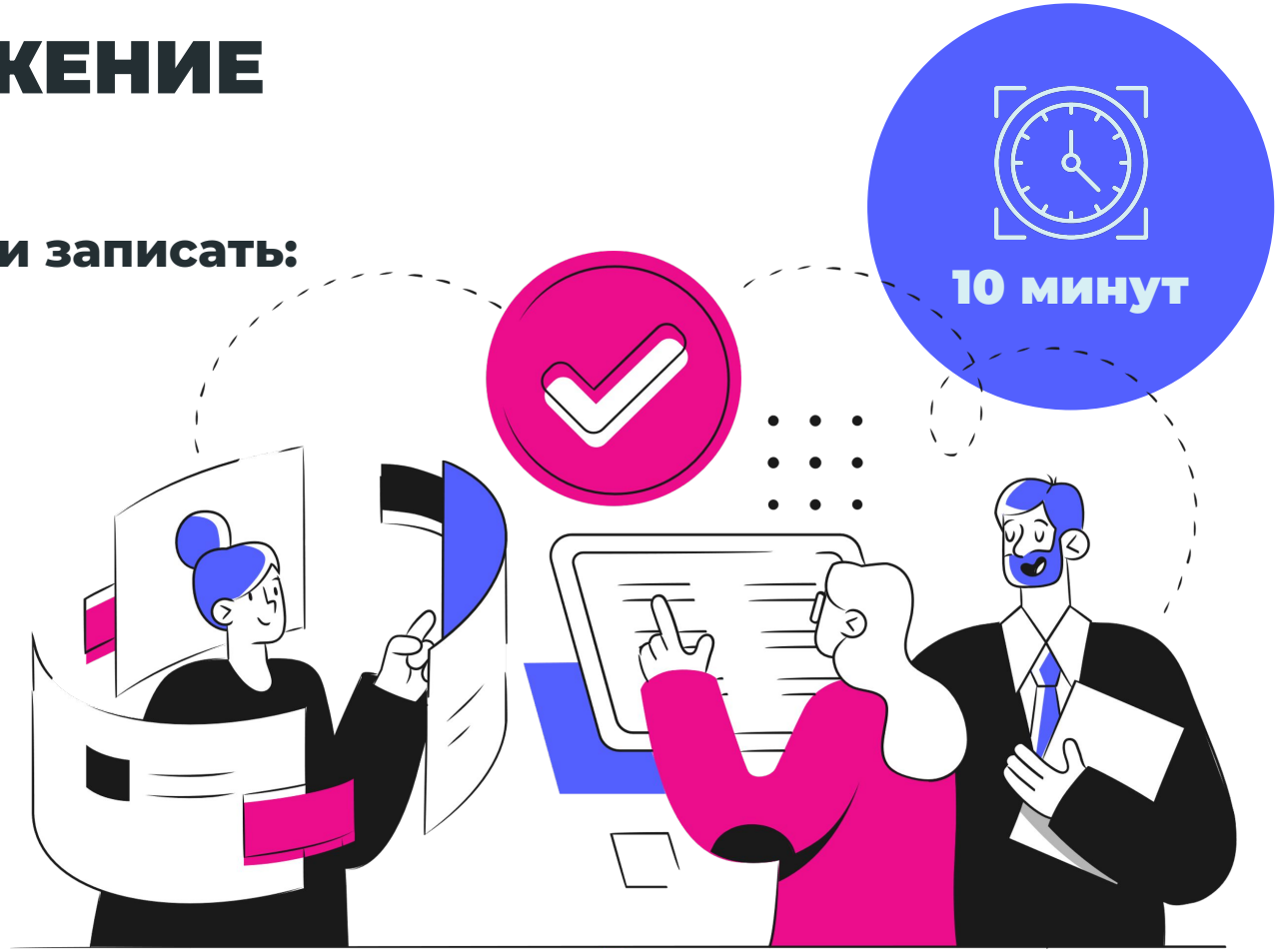
ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА:

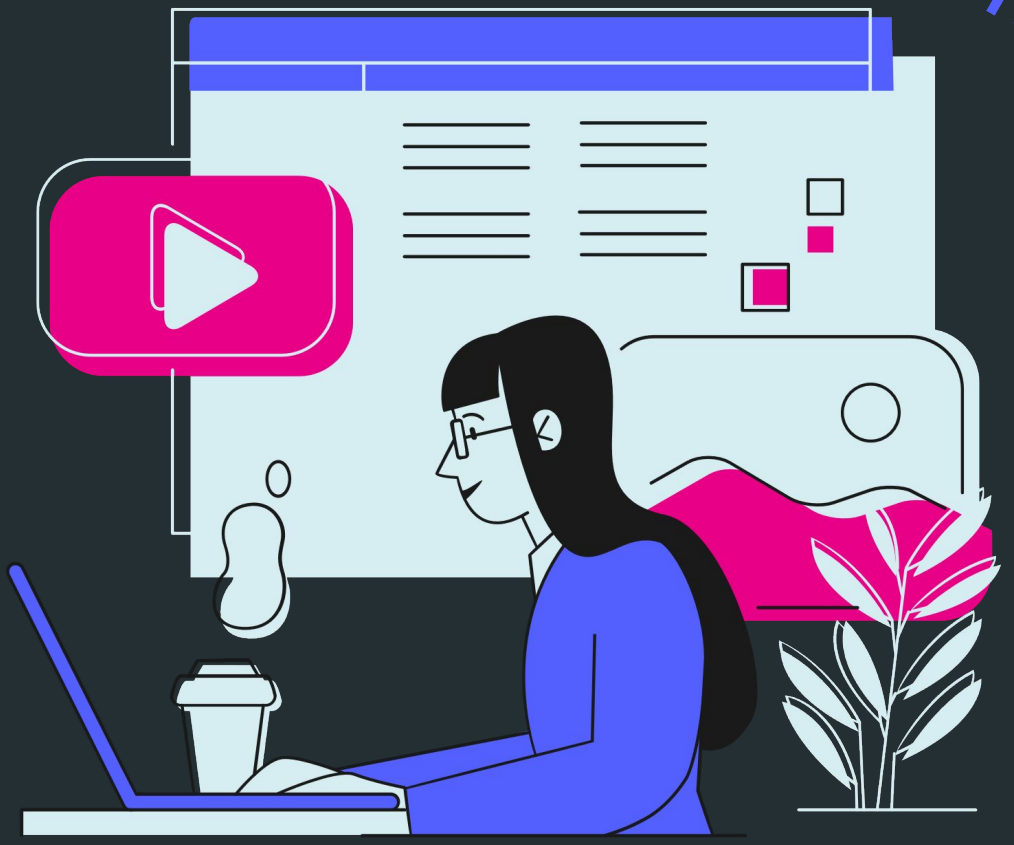


КОМАНДНОЕ ЗАДАНИЕ:
ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Ваша задача обсудить в команде и записать:

- Проанализируй всю проделанную работу и сформируй свое ценностное предложение по шаблону
- Какое уникальное предложение вы можете сделать своим клиентам?



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ:

1. Сформируй окончательное ценностное предложение для клиентов
2. Продолжай работать с целевой аудиторией. Пообщайся как минимум с 2 людьми
3. Как меняется ценностное предложение, исходя из работы с ЦА?