

500Sber

Основа роста

(Foundation of Growth)

Рабочая тетрадь



500

Упражнение

«10К»

Наш бизнес, - это _____

Мы _____ для _____ кто _____

Наши клиенты любят нас, потому что _____, и предпочитают нас конкурентам, потому что _____

Наш основной способ привлечения новых клиентов, - это _____

Мы зарабатываем _____

Единственная цель, которую мы хотим достичь к концу буткемпа, - это чтобы _____

достигло(а) _____

Наш бизнес станет очень успешным, если _____

_____ может убить наш бизнес

В следующие 3 месяца нам нужно сосредоточиться на _____

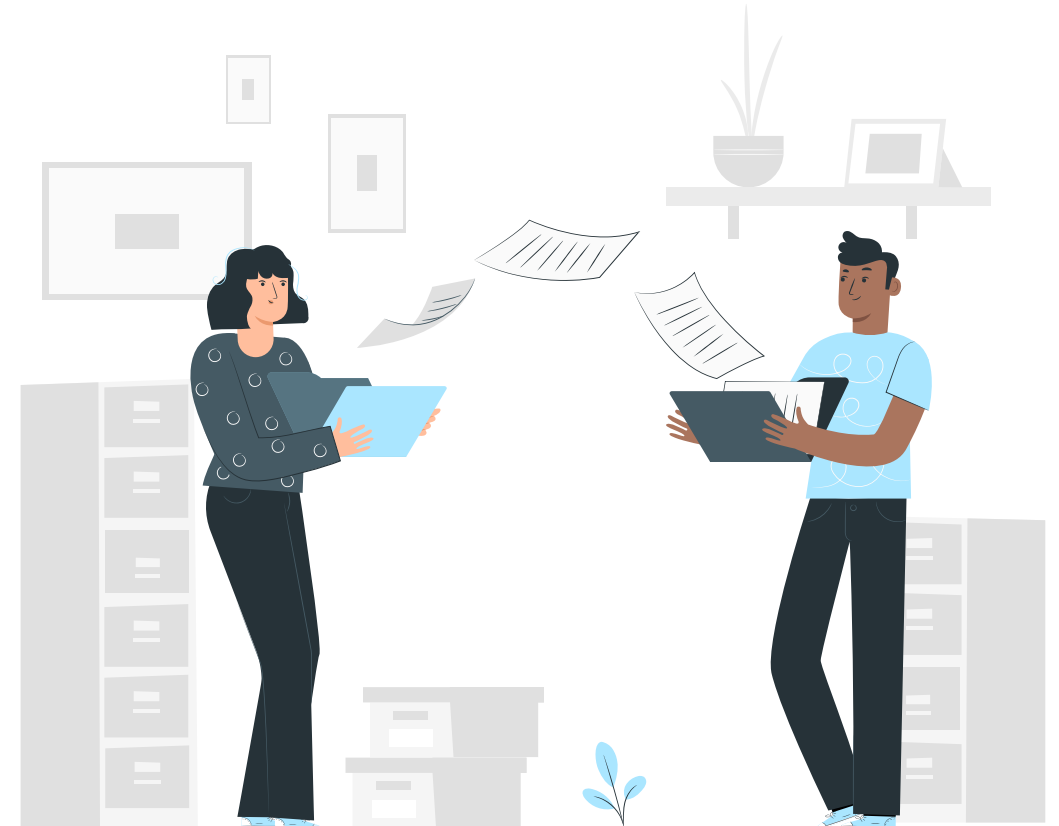
Будьте конкретными и краткими!

Упражнение:

создайте первоначальное ценностное предложение вашей компании (value proposition):

Название вашей компании:

Ваше ценностное предложение:





Упражнение:

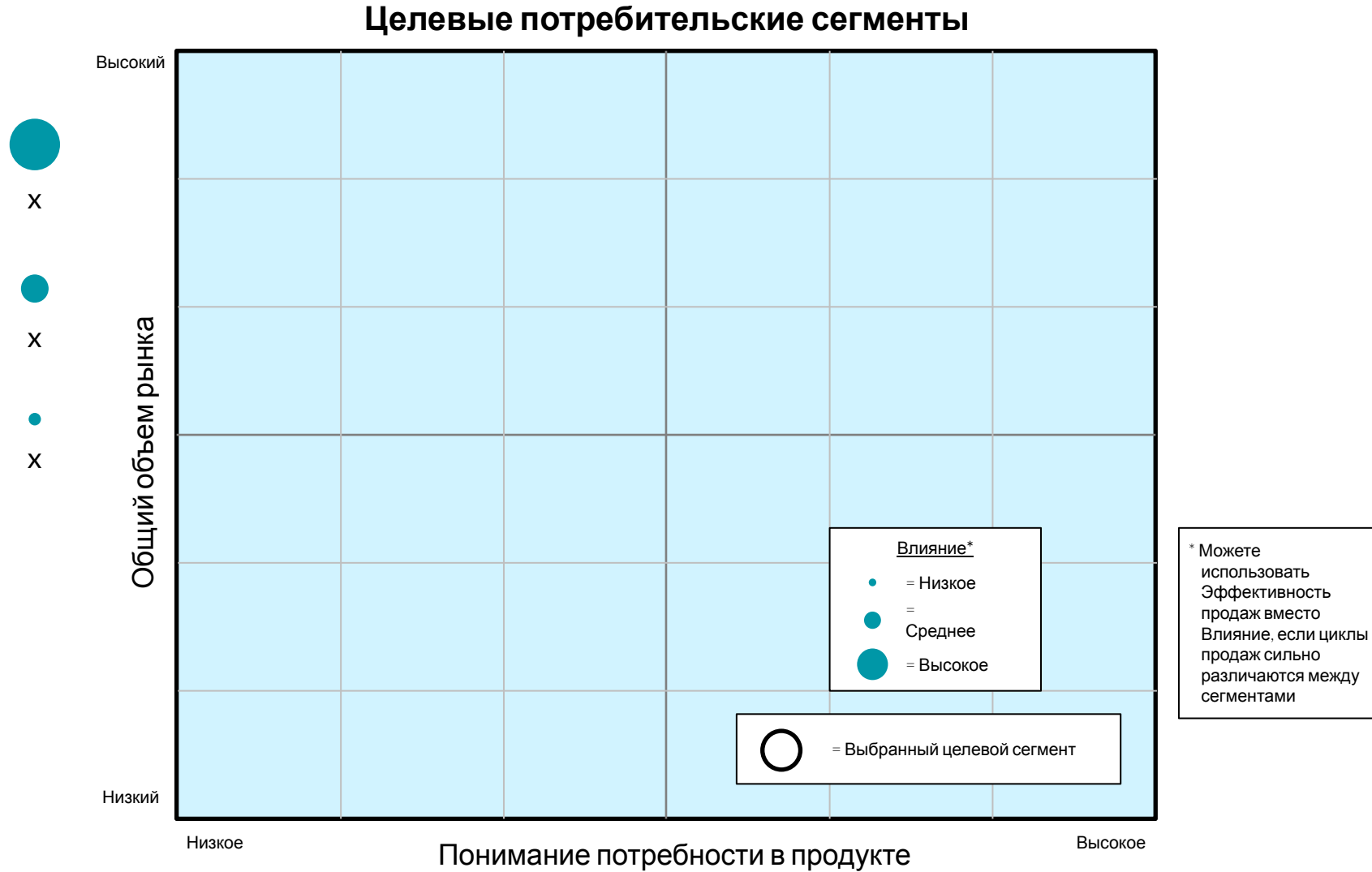
составьте список целевых потребительских сегментов и проранжируйте их, обязательно определите топ-10 лучших:

- | | |
|-----|-----|
| 1. | 11. |
| 2. | 12. |
| 3. | 13. |
| 4. | 14. |
| 5. | 15. |
| 6. | 16. |
| 7. | 17. |
| 8. | 18. |
| 9. | 19. |
| 10. | 20. |



Упражнение:

отметьте на графике топ-10 клиентских сегментов (Target Customer Segments):





Упражнение:

создайте персону клиента для каждого целевого клиентского сегмента и убедитесь в правильности выбора целевых сегментов.

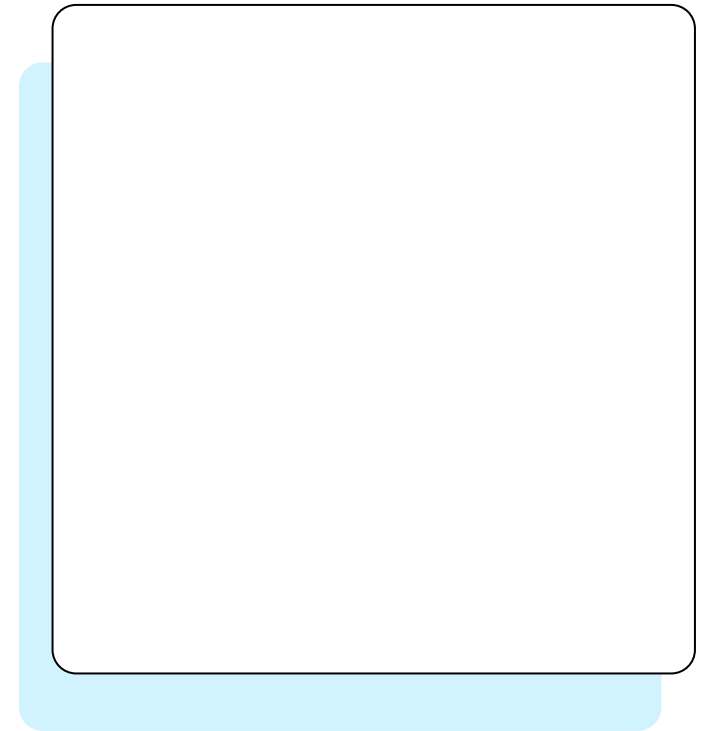
Целевой клиентский сегмент:

- Имя:
- Семейное положение:
- Профессия:
- Интересы:
- Возраст:
- Разочарования:
- Место проживания:
- Потребности:
- Тип места:
- Проблемы:
- Образование:
- Цели:
- Доход:
- Цитата:



Целевой клиентский сегмент:

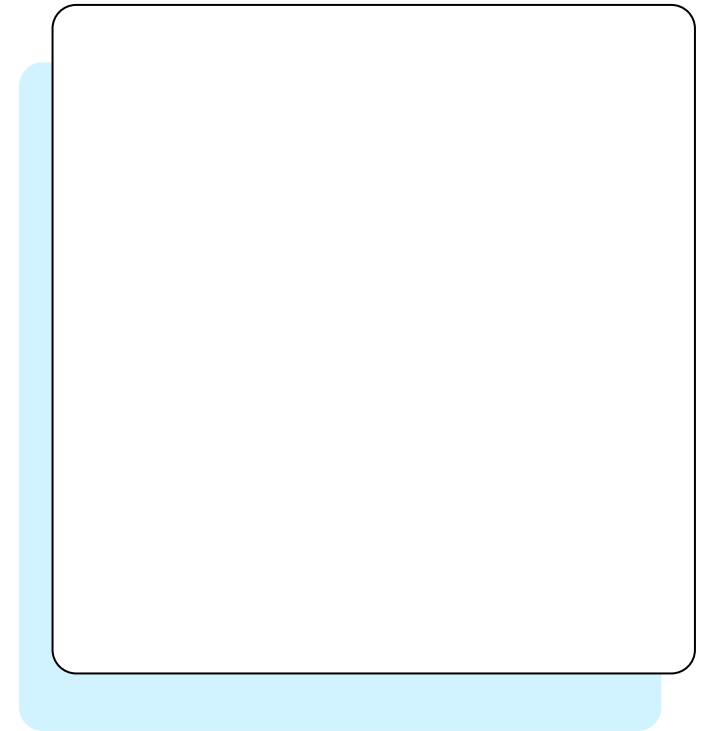
- Имя:
- Профессия:
- Возраст:
- Место проживания:
- Тип места:
- Образование:
- Доход:
- Семейное положение:
- Интересы:
- Разочарования:
- Потребности:
- Проблемы:
- Цели:
- Цитата:





Целевой клиентский сегмент:

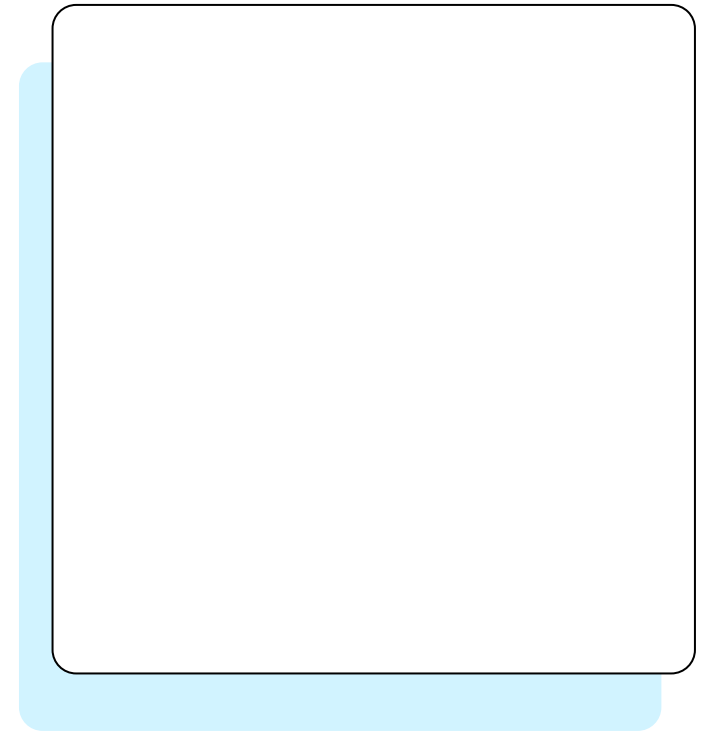
- Имя:
- Профессия:
- Возраст:
- Место проживания:
- Тип места:
- Образование:
- Доход:
- Семейное положение:
- Интересы:
- Разочарования:
- Потребности:
- Проблемы:
- Цели:
- Цитата:





Целевой клиентский сегмент:

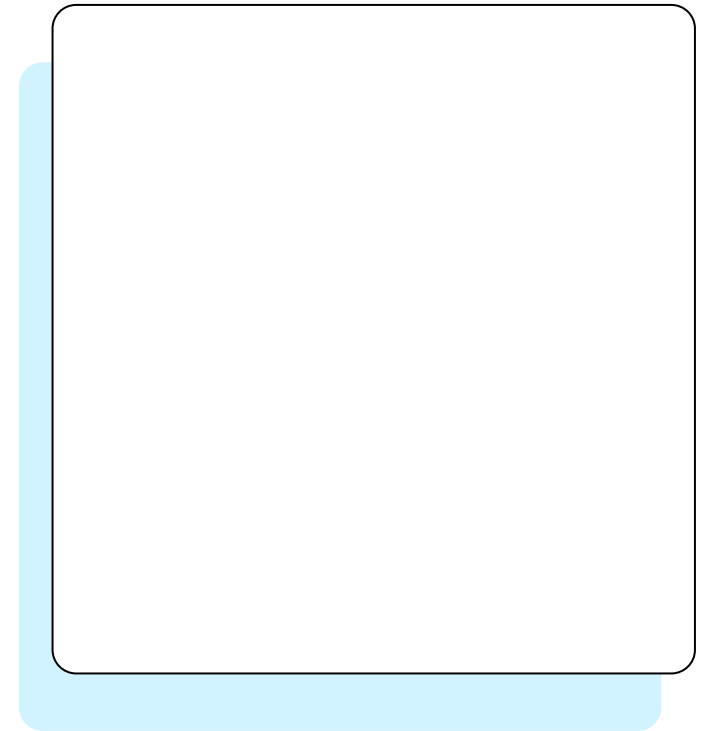
- Имя:
- Профессия:
- Возраст:
- Место проживания:
- Тип места:
- Образование:
- Доход:
- Семейное положение:
- Интересы:
- Разочарования:
- Потребности:
- Проблемы:
- Цели:
- Цитата:





Целевой клиентский сегмент:

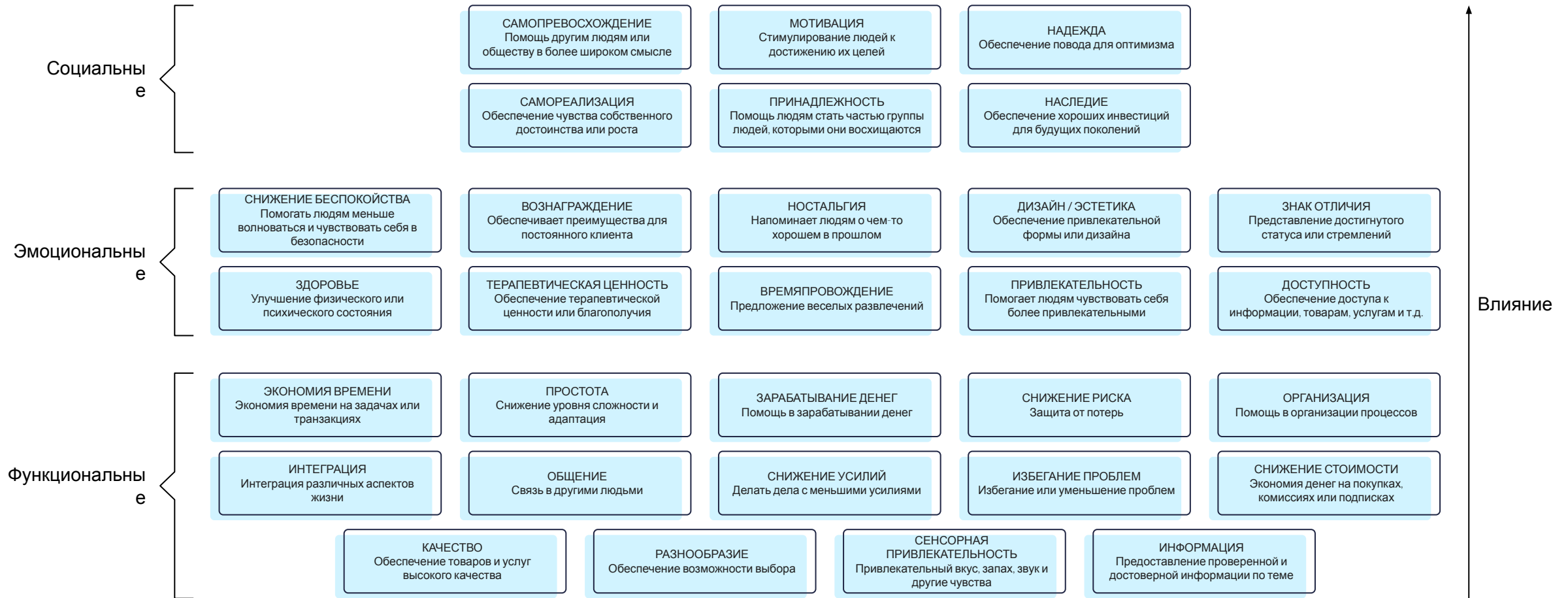
- Имя:
- Профессия:
- Возраст:
- Место проживания:
- Тип места:
- Образование:
- Доход:
- Семейное положение:
- Интересы:
- Разочарования:
- Потребности:
- Проблемы:
- Цели:
- Цитата:



Упражнение: определите преимущества, которые дает ваш продукт



Потребности человека





Упражнение: превратите преимущества для клиентов в ценностное предложение

Имя вашей компании: опишите вашу компанию с помощью 7 слов или менее.

B: ...
C: ...

B: ...
C: ...

B: ...
C: ...

B: ...
C: ...

B: ...
C: ...

B: ...
C: ...

B: ...
C: ...

B = компания, которая покупает и использует ваш продукт в случае продаж b2b.
C = клиент, который покупает и использует ваш продукт в случае продаж b2c.



Упражнение:

Для каждого целевого клиентского сегмента определите экономических, технических и влиятельных покупателей:

01

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:

03

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:

02

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:

04

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:



Целевые клиентские сегменты:

05

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:

07

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:

06

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:

■ ■ ■

Целевой клиентский сегмент:

- Экономический:
- Технический:
- Влиятельный:



Упражнение:

создайте свою 60-секундную историю, чтобы побудить покупателей приобрести ваш продукт (в идеале, пока вы спите)

При раскадровки слайдов помните про главные аспекты:

1. Название
2. Текущая ситуация для целевого сегмента клиентов
3. Ограничения в текущей ситуации
4. Решение вашей компании
5. Дополнительные преимущества
6. Топ-3 основных преимуществ для клиента
7. Контакты компании



Раскадровка слайдов

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- ...



Упражнение:

определите топ-3 способа активировать покупателей
(в идеале, пока вы спите)

01

02

03

Упражнение:

запишите 5 различных статей расходов, которые обязательно будут включены в ваш расчет САС



01

02

03

04

05

Упражнение:

вставьте скриншот вашего “Водопада прибыли”

Упражнение:

рассчитайте предварительный SAC и CLV на основе последних данных

Упражнение:

нарисуйте пирамиду метрик (Metrics Pyramid)

Помните про организацию уровней:

- *Метрики верхнего уровня*
- *Метрики причины*
- *Метрики действия*

Упражнение: KPI Dashboard

Вставьте скриншот панели KPI + ссылку на нее

Ссылка на шаблон (сделать копию)

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1czQIOyKAhCY11e_ihWw49Zxrv04RUwGe0UgZT_TXDY/edit#gid=0

Упражнение: ICE Brainstorming

Вставьте скриншот своего Портфеля идей (Backlog)+ ссылку

Шаблон Backlog (сохраните копию):

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1pKn5AptWAgGLtJXITFnnRq1WVTvWq-9nrLexF9h7wag/copy>

Упражнение: Cohort Analysis

Вставьте скриншот вашего когортного анализа сюда