

фрии

Ценностное предложение

Москва, 2015



Ценностное предложение:

как НЕ надо



ПРОСТО КЛУБ БРИТВ
ПРОСТО БРИТЬСЯ. ПРОСТО НЕ БРИТЬСЯ.



НАЧАТЬ



НАШИ БРИТВЫ

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

ТЕБЕ НАДОЛО ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ?

НЕВОЗМОЖНОЕ – ВОЗМОЖНО!

**НАШИ БРИТВЫ ВСЕГДА ОСТРЫЕ –
ПРОСТО МЫ РЕГУЛЯРНО
ПРИВОЗИМ ИХ ВАМ**

**А НОВЫМ УЧАСТНИКАМ –
СТАНОК В ПОДАРОК!**



**ОТЛИЧНОЕ
БРИТЬЕ ЗА
СМЕШНЫЕ ДЕНЬГИ!**

НАЧАТЬ СЕЙЧАС

ПОДЕЛИТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ

РАССКАЖИТЕ ДРУЗЬЯМ О НАШЕМ СЕРВИСЕ И ПОЛУЧИТЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ И КРУТЫЕ БОНУСЫ ДЛЯ ВАС И ВАШИХ ДРУЗЕЙ

В Мы играются

210

Like

1k

**ВСТУПИТЬ В НАШЕ СООБЩЕСТВО
ДО НЕВОЗМОЖНОГО ПРОСТО!**

ПРОСМОТРЕТЬ ТРИ ЛЕГКИХ СПОСОБА
ВЫБОРА БРИТВЫ И ПЛАНА
БРИТЬЯ, СПИВАТИЕ И
НАСЛАЖДАТЕСЬ ОН

1

**ВЫБЕРИ СВОЮ БРИТВУ
ВСЕГО 3 ВИДА БРИТВ**

2

**ВЫБЕРИ ПЛАН БРИТЬЯ
КАКОЙ ТЕБЕ ПО ДУШЕ**

3

**ПРОИЗВЕДИ ОПЛАТУ
УДОБНЫМ ТЕБЕ СПОСОБОМ**



Последней тупой бритвой бреются больше месяца...

Доставляем острые бритвы
вовремя



БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА



ВСЕГДА ОСТРЫЕ БРИТВЫ

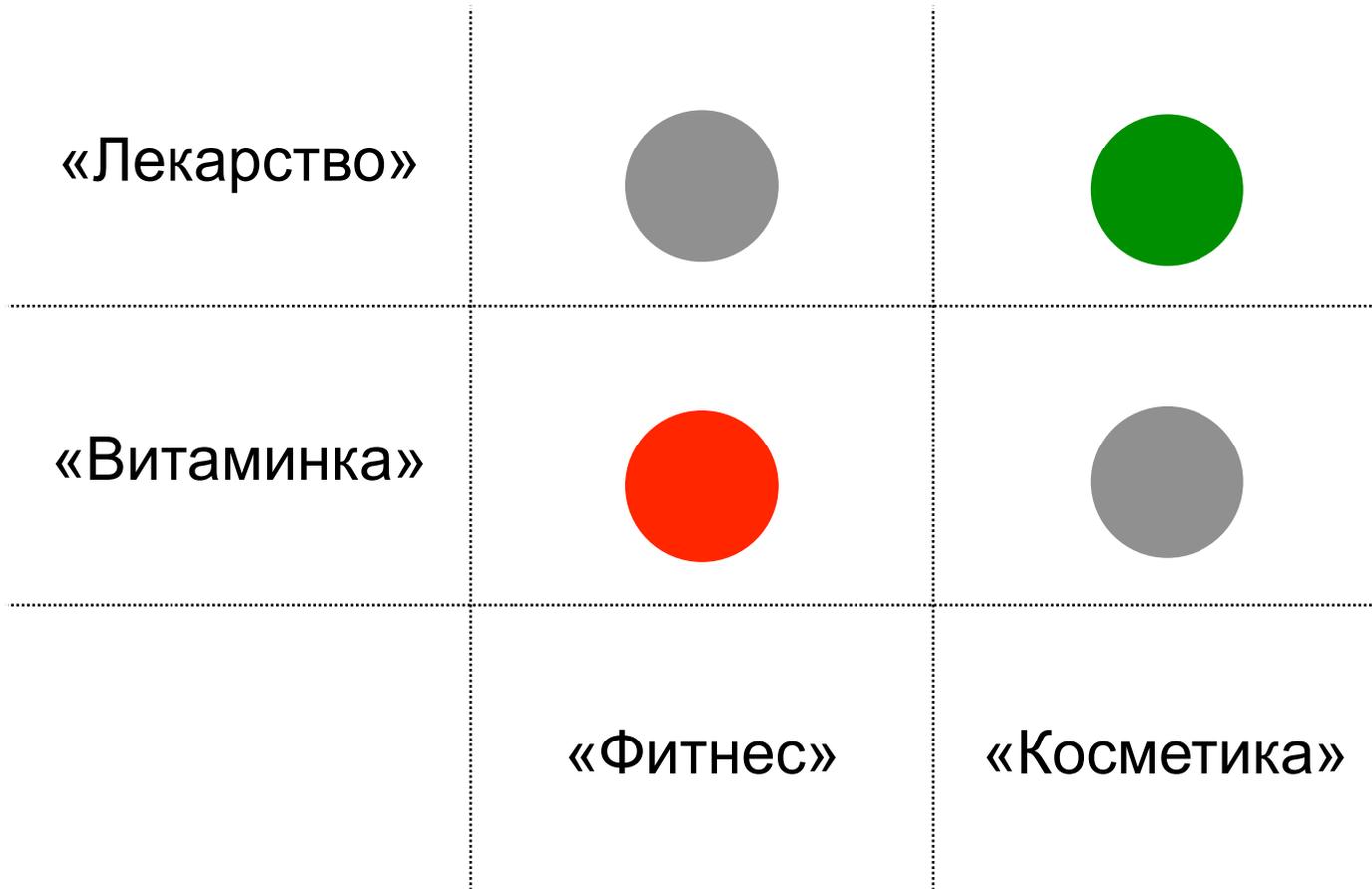


Правильное ценностное предложение

Понятно клиенту из уст человека
с «базовыми функциями мозга»*

***Если это не так, то бизнес не будет
масштабируемым...**

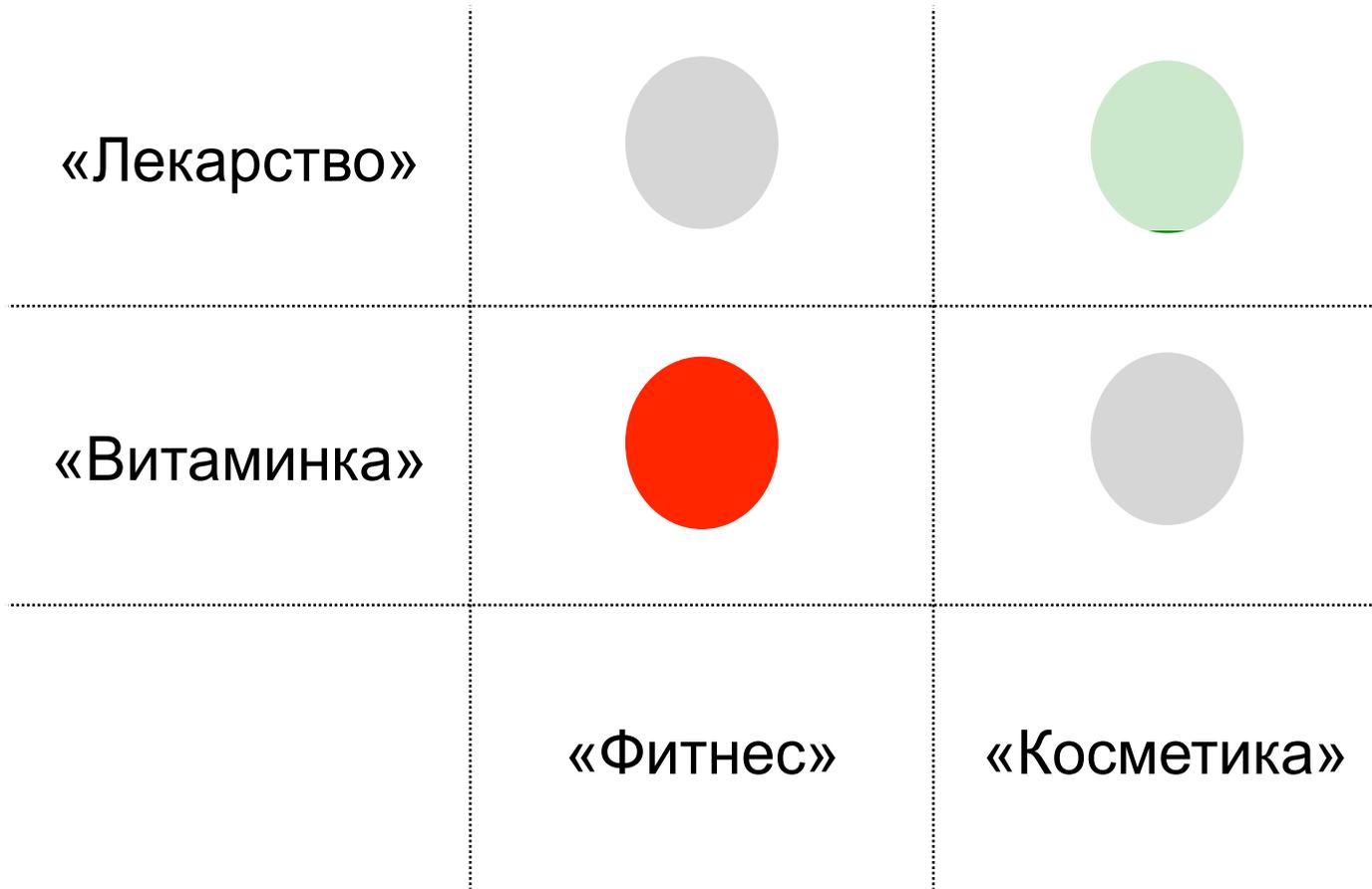
Боль клиента и простота устранения



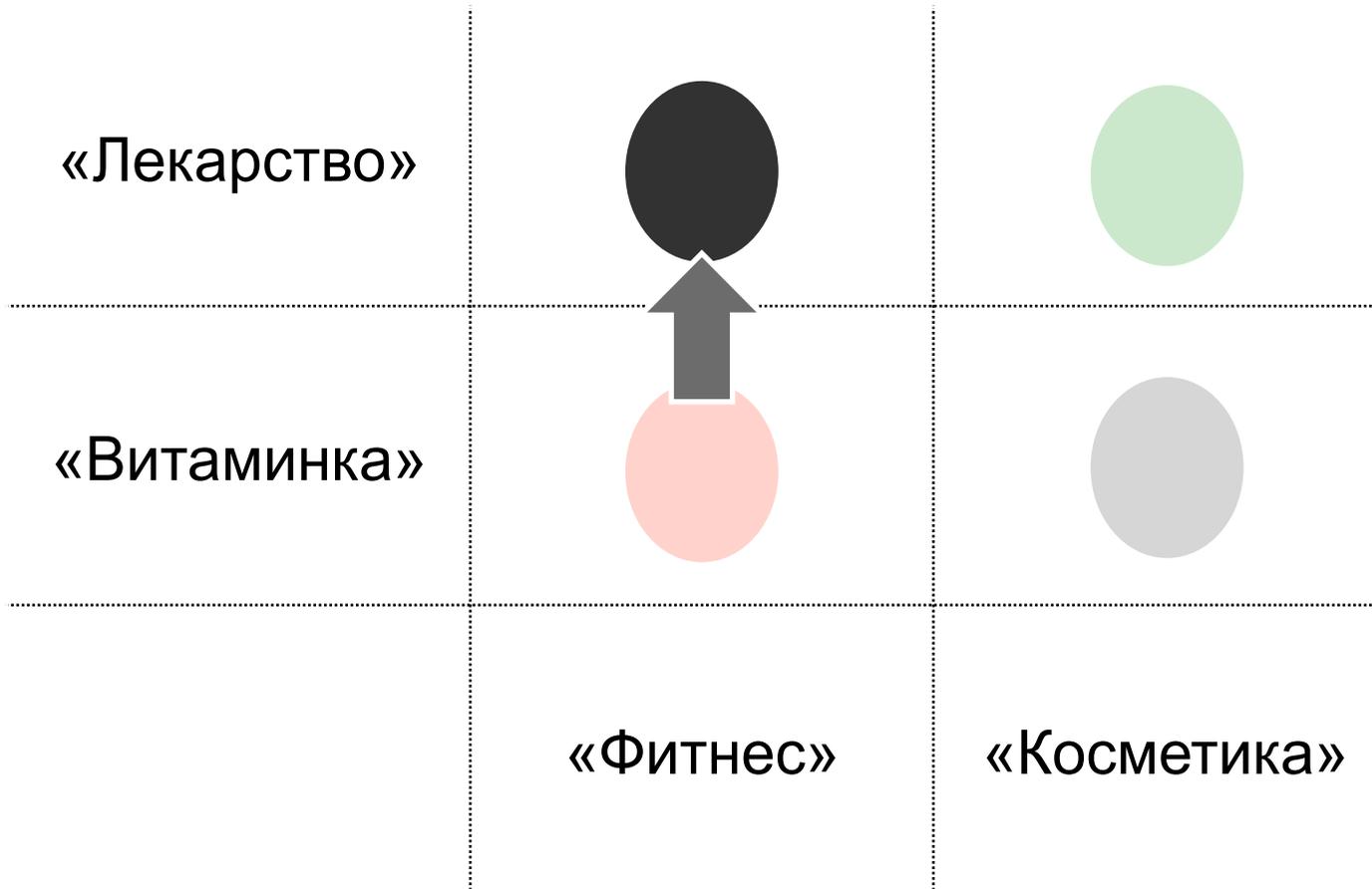
Как это работает на примере...



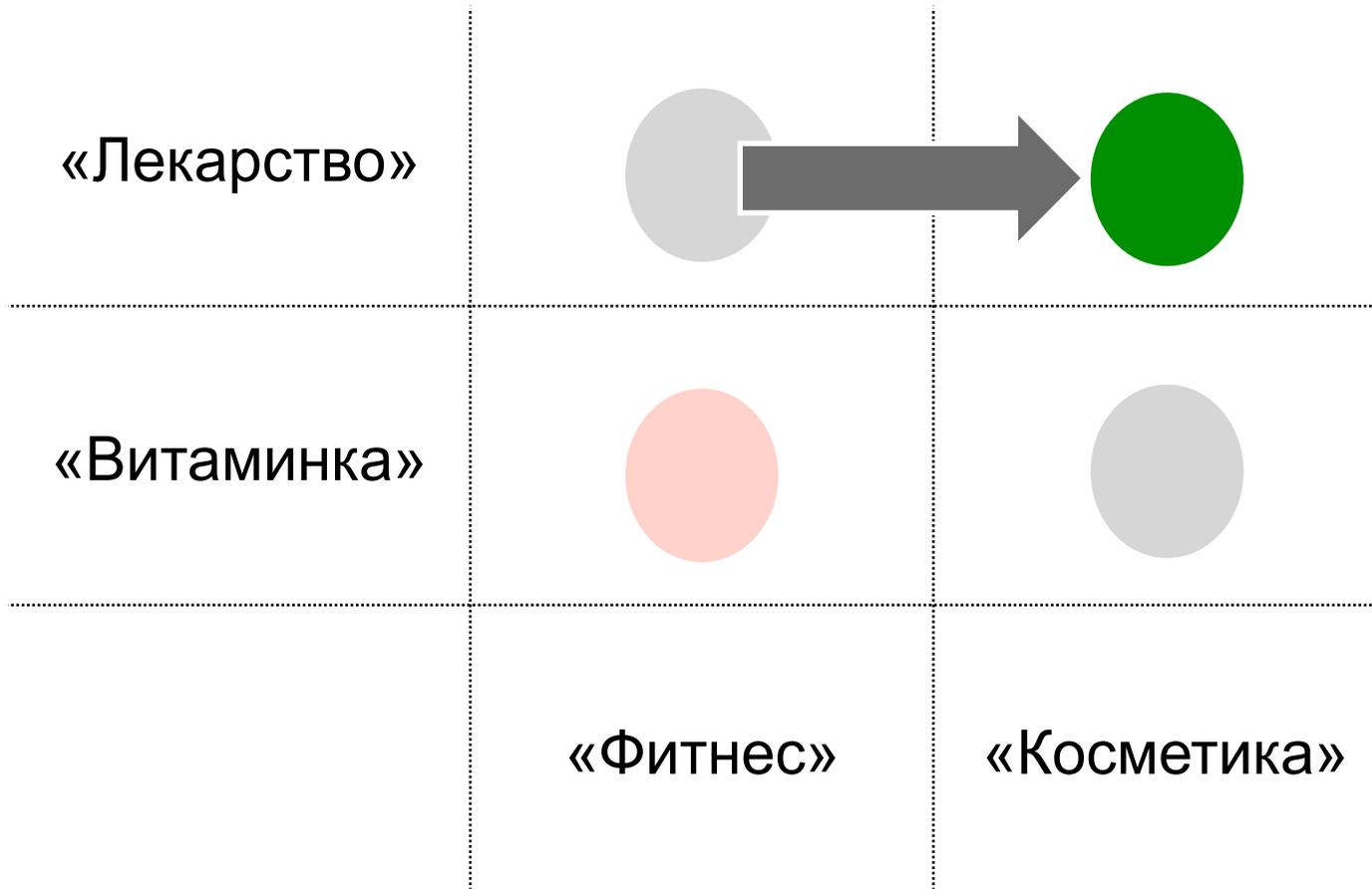
Боль клиента и простота устранения



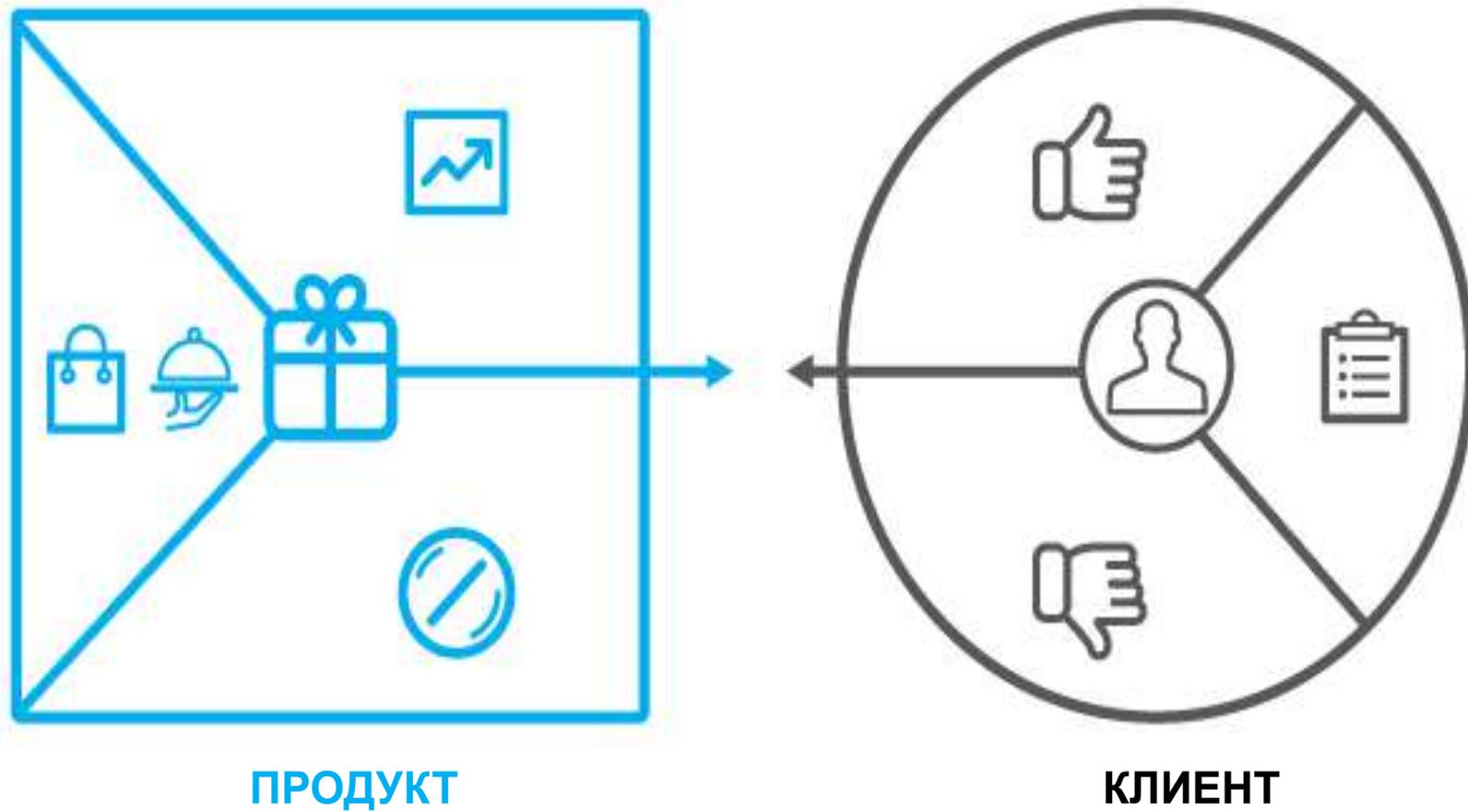
Боль клиента и простота устранения



Боль клиента и простота устранения



Как создать ценностное предложение



Value proposition.

Ценностное предложение

с точки зрения клиента:

Боль клиента

Выгода клиента

Работа клиента

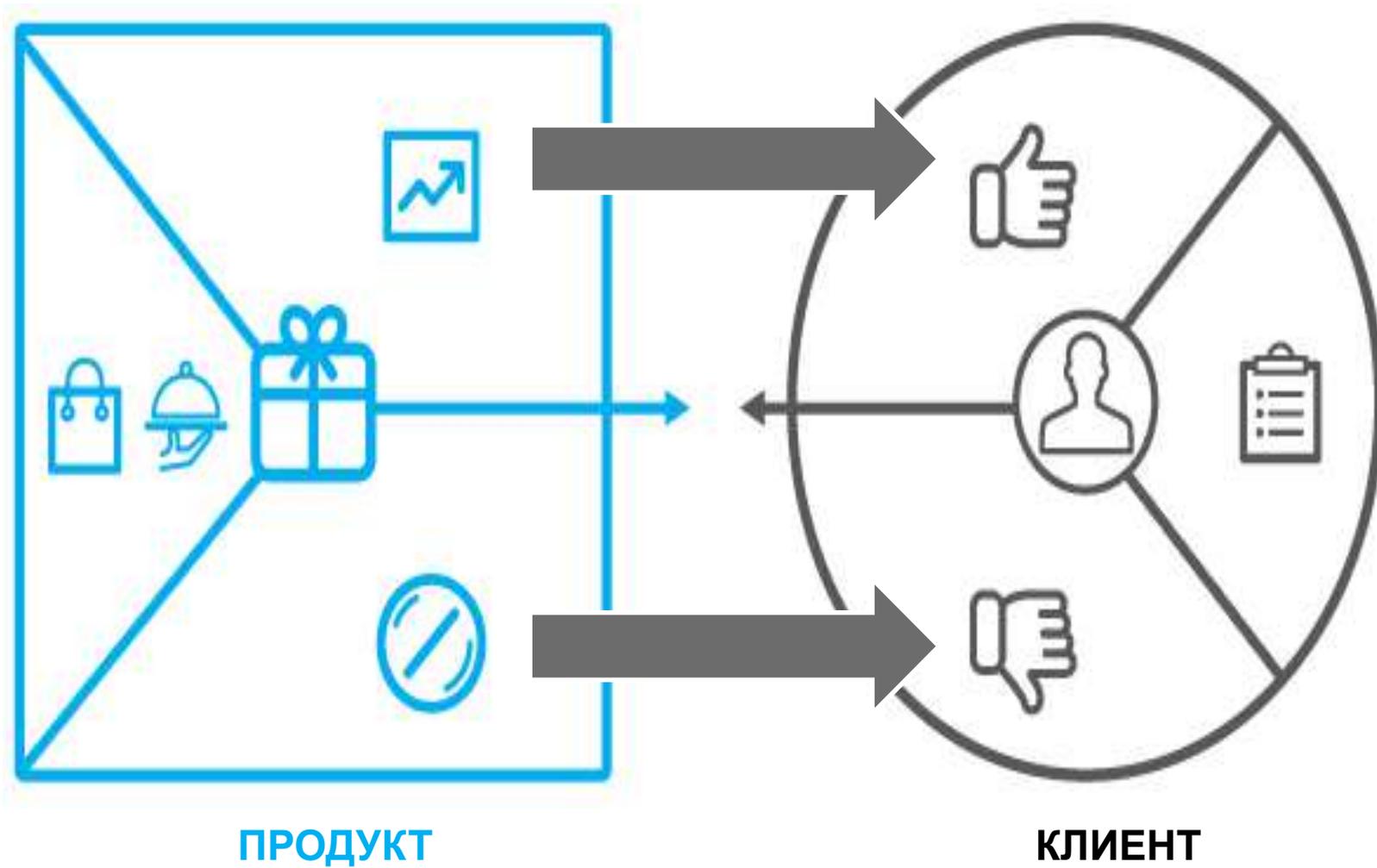
ответ от продукта:

Снятие боли клиента

Создание выгоды для
клиента

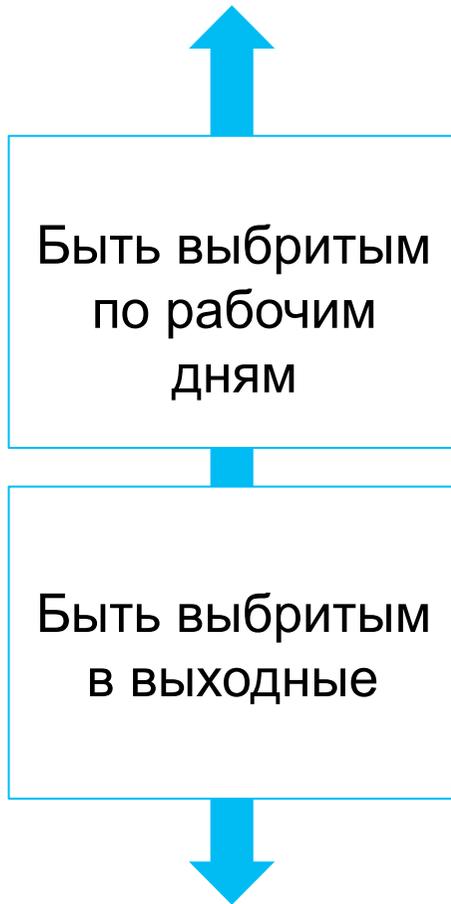
Товары и услуги,
выполняющие
работы клиента

Как создать ценностное предложение



ЗАДАЧИ

Важные



Неважные

БОЛИ

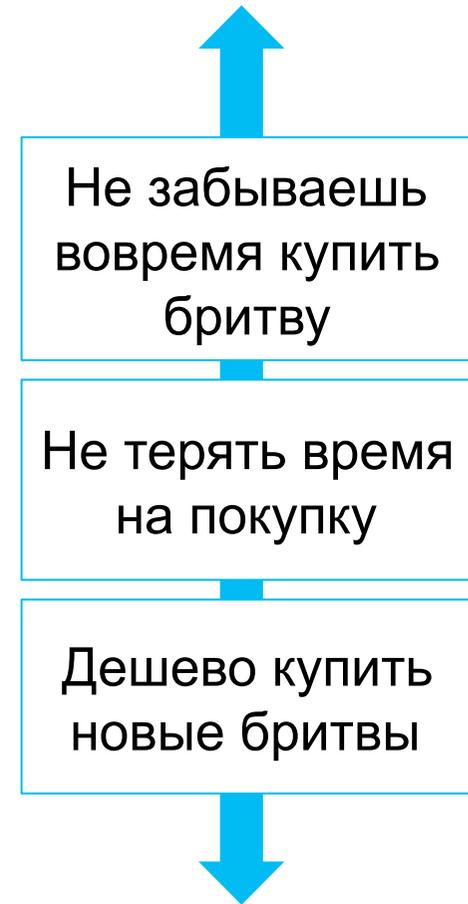
Важные



Неважные

ВЫГОДЫ

Важные

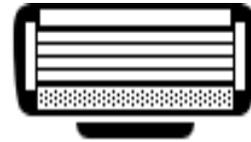


Неважные

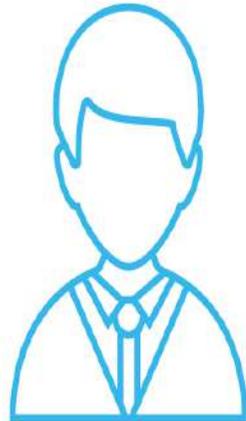
Ценностное предложение (value proposition)

- Кто ваш потребитель?
- Какую проблему вы решаете?
- Что вы предлагаете?
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличие от ваших конкурентов?
- Как вы обосновываете то, что вы заявляете?

Сложность: разные сегменты

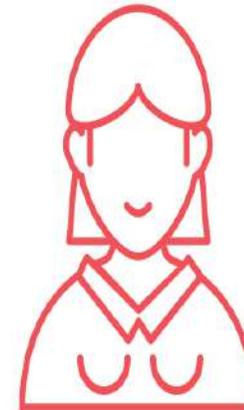


ПРОСТО КЛУБ БРИТВ
ПРОСТО БРЕЙСЯ, ЖИЗНЬ НЕ БРЕЕТ.



Для мужчин

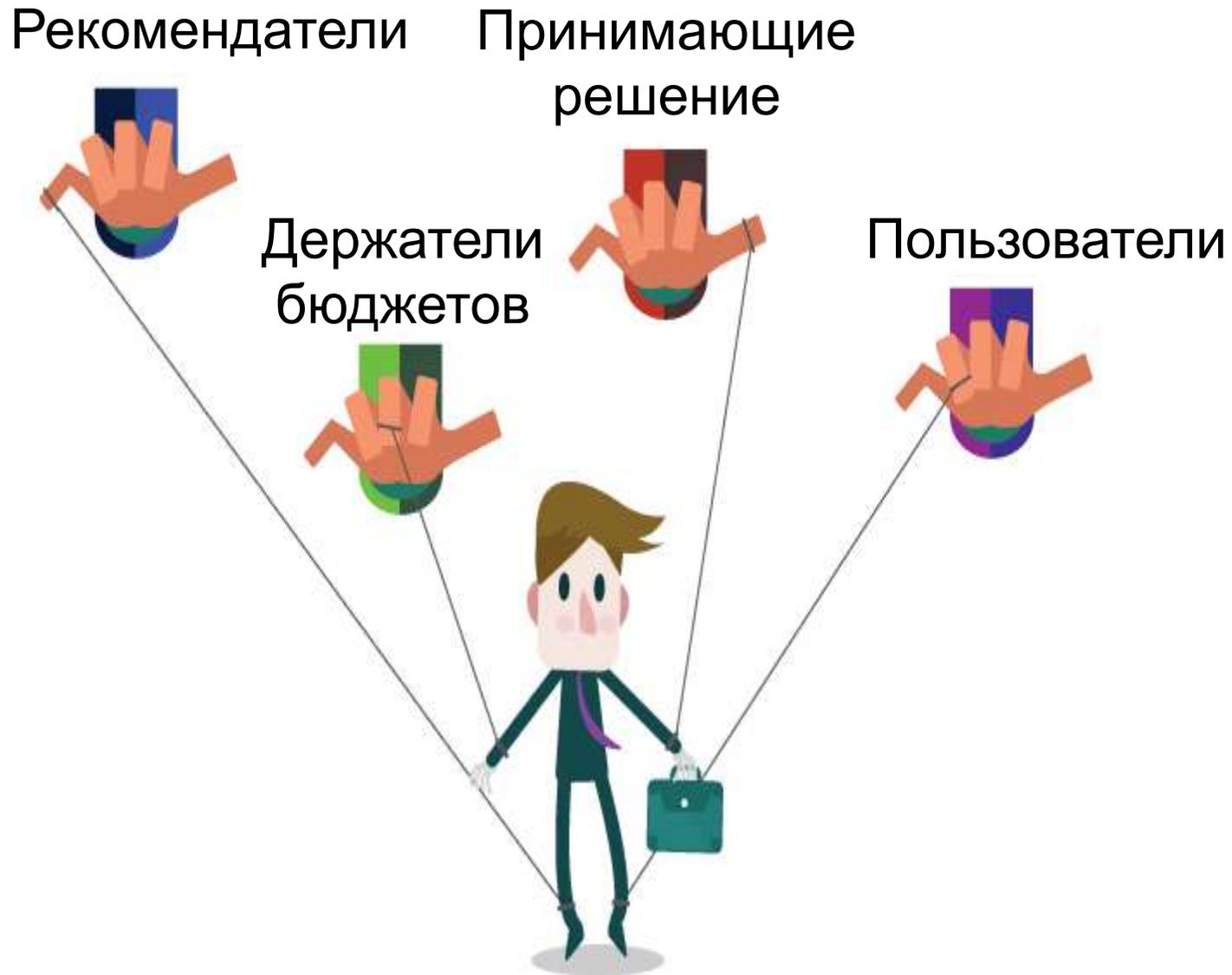
**Не придется скрести щетину
старой бритвой**



Для женщин

**Ваш мужчина всегда
гладко выбрит**

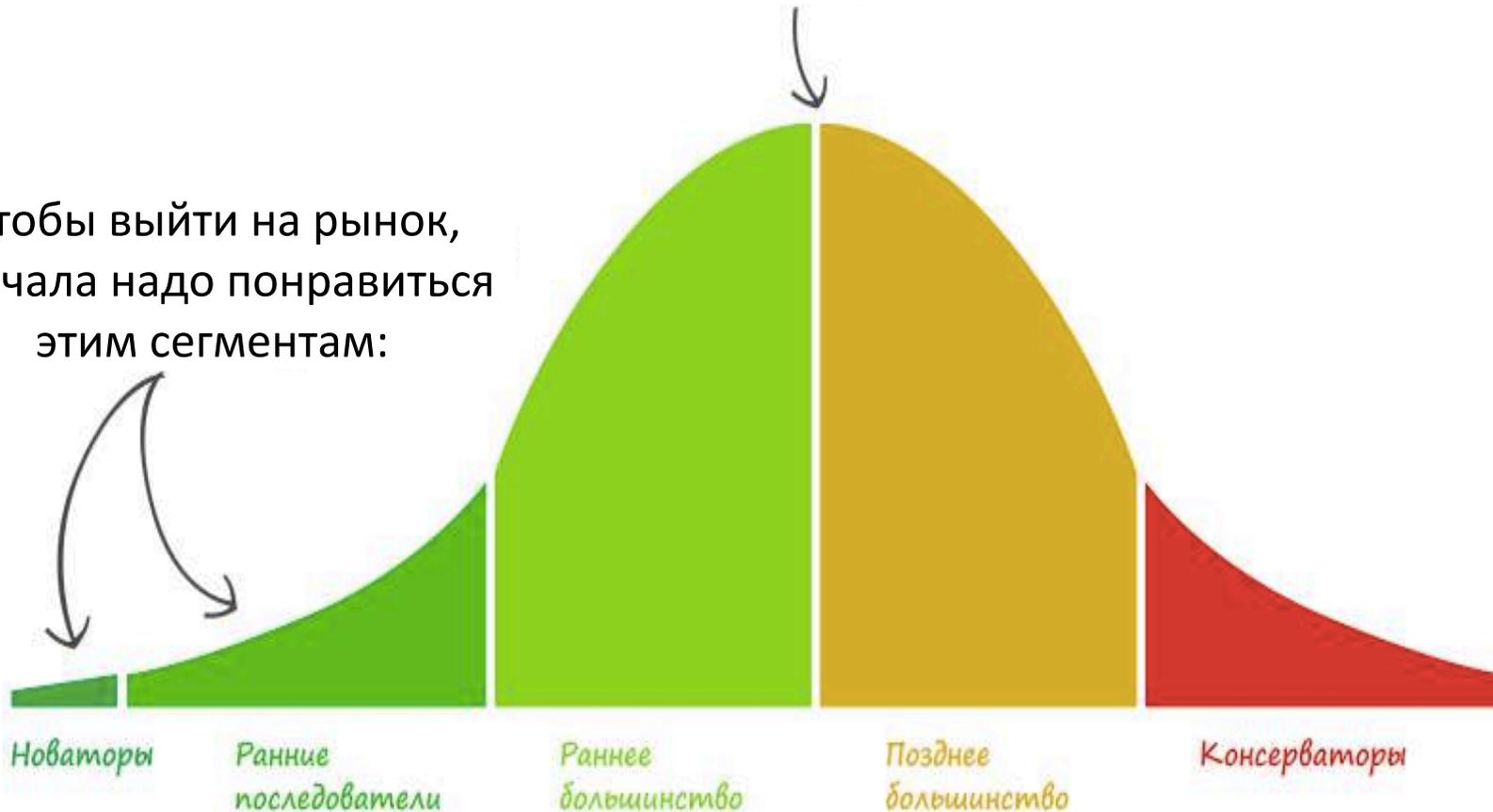
Все еще сложнее: ЛПР не один



Ранние последователи – наше все!

А деньги и признание
находятся здесь:

Чтобы выйти на рынок,
сначала надо понравиться
этим сегментам:



Состояние клиента



Состояние клиента



Состояние клиента

- Цена решения – это не себестоимость плюс ваша маржа
- Цена решения – это воспринимаемая выгода клиента за вычетом «справедливого» вознаграждения клиента
- При хорошей продаже обе стороны расходятся с чувством:
«Я хорошо заработал»

Резюме

- Нужно ценностное предложение
- Для разных клиентов предложение разное
- Важность проблемы имеет разный вес
- Состояние клиента сказывается на решении
- Без ценностного предложения продажи будут единичные и не масштабируемые

Задание



Напишите ценностное предложение для своего проекта

ФРИИ

Москва, 2015