



**Платформа  
университетского  
технологического  
предпринимательства**



**ProEcology**

Акселерационная  
программа ИГЭУ

# Трек 2



**CUST-DEV. СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.  
КАНАЛЫ ПРОДАЖ.  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ  
МОДУЛЬ 2.**

# Что такое Cust-Dev?

**Customer Development** – это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на востребованность среди потенциальных потребителей.

Когда проводят Cust-Dev?

- Если клиент не понимает, что у вас покупает;
- Если непонятна проблема;
- Если непонятна ценность.

**ВЫВОД: НУЖНО КЛИЕНТСКОЕ ИНТЕРВЬЮ!**

# Трек 2



**ProEcology**  
Акселерационная  
программа ИГЭУ

## Принципы Cust-Dev:

1. Составьте перечень вопросов для клиента;
2. На 1 вопрос не более 2-3 минут;
3. 5 «почему?» для выявления реальной причины;
4. Не задаем вопросы про будущее, только про прошлое;
5. Не перебивать, не оценивать, не спорить, благодарить за ответы;
6. Опросить не менее 8 респондентов;
7. Всем респондентам задаем одинаковые вопросы;
8. Обязательно фиксируем ответы, не надеемся на память!

## ВИДЫ ИНТЕРВЬЮ

О проблеме

О решении

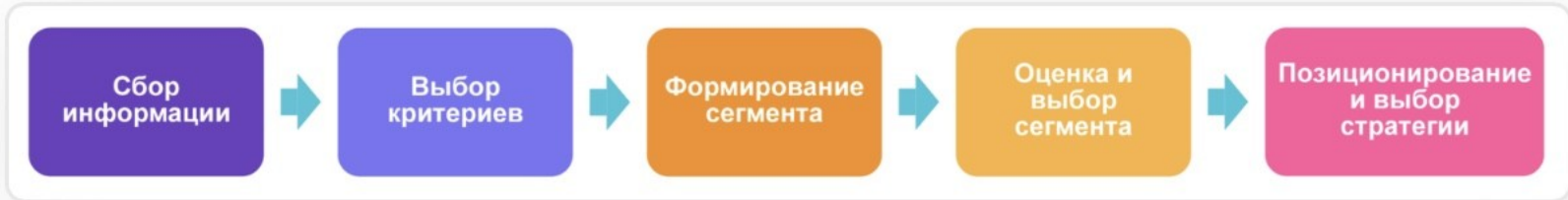
О ценности

# Сегментация потребителей

Это разделение всех потребителей на группы по определенным критериям:

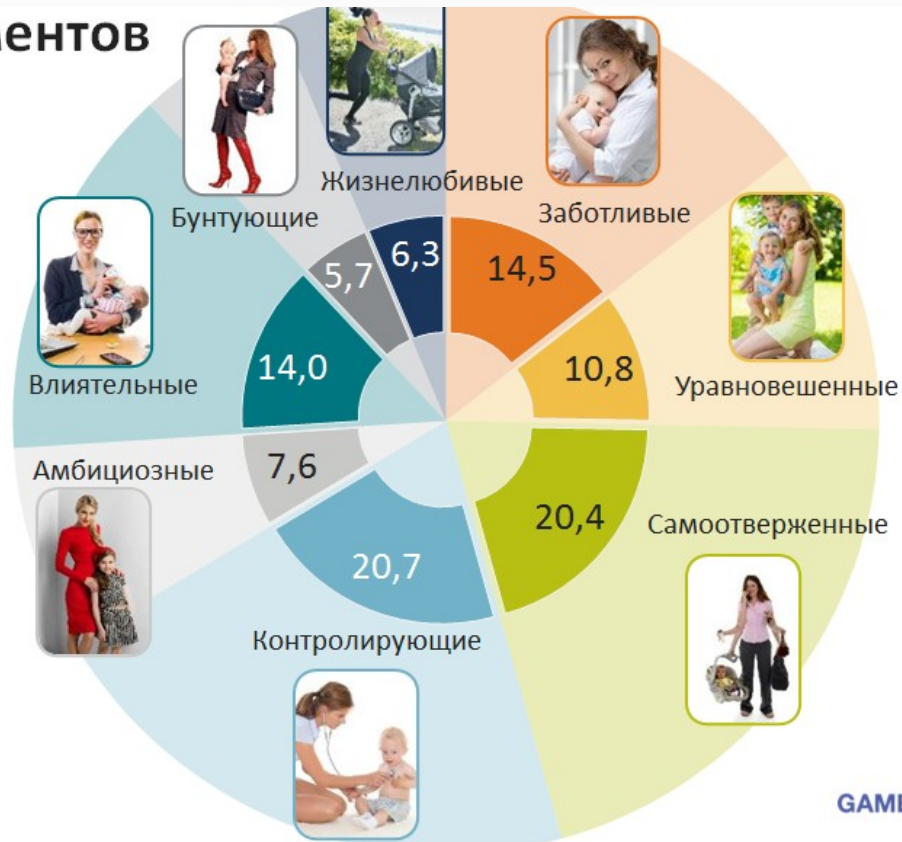
- Демографические (пол, возраст, семейное положение);
- Географические (страна, город, район, численность и плотность населения, климат);
- Социально-экономические (род деятельности, тип занятости, образование, уровень дохода, профессия);
- Культурные (национальность, религия, обычаи);
- Поведенческие (частота покупки, способ покупки, готовность к покупке, выгода клиента);
- Психографические (убеждения, ценности, характер, образ жизни, внутренняя мотивация, отношение к инновациям).

# Трек 2



## Доли сегментов

Ipsos Connect



GAME CHANGERS



## Основные сегменты рынка



B2C (Business to Consumer) – «бизнес для потребителя». Под ним понимают продажу товаров и услуг клиентам-физическим лицам для личного потребления. Продуктовый магазин, интернет-магазин или маленький офис бухгалтерских услуг для населения – это все b2c.



**ProEcology**  
Акселерационная  
программа ИГЭУ



## Основные сегменты рынка



B2B (Business to Business) - это коммерческая деятельность (бизнес) между двумя компаниями. Таким образом, клиенты одного предприятия - это другие компании.



**ProEcology**

Акселерационная  
программа ИГЭУ

## Основные сегменты рынка



B2G (Business to Government) - бизнес для государства или это бизнес, который осуществляется между государственными и частными компаниями.



**ProEcology**  
Акселерационная  
программа ИГЭУ

### Целевая аудитория (ЦА)-

Группа людей, объединенных общими признаками или ради какой-либо цели или задачи.

ЦА с наибольшей вероятностью купит продукт.

На ЦА направлено рекламное сообщение и рекламные мероприятия.



# Ценностное предложение

Это ясное и простое изложение преимуществ, которое потребители получают при покупке при покупке продукта / услуги.

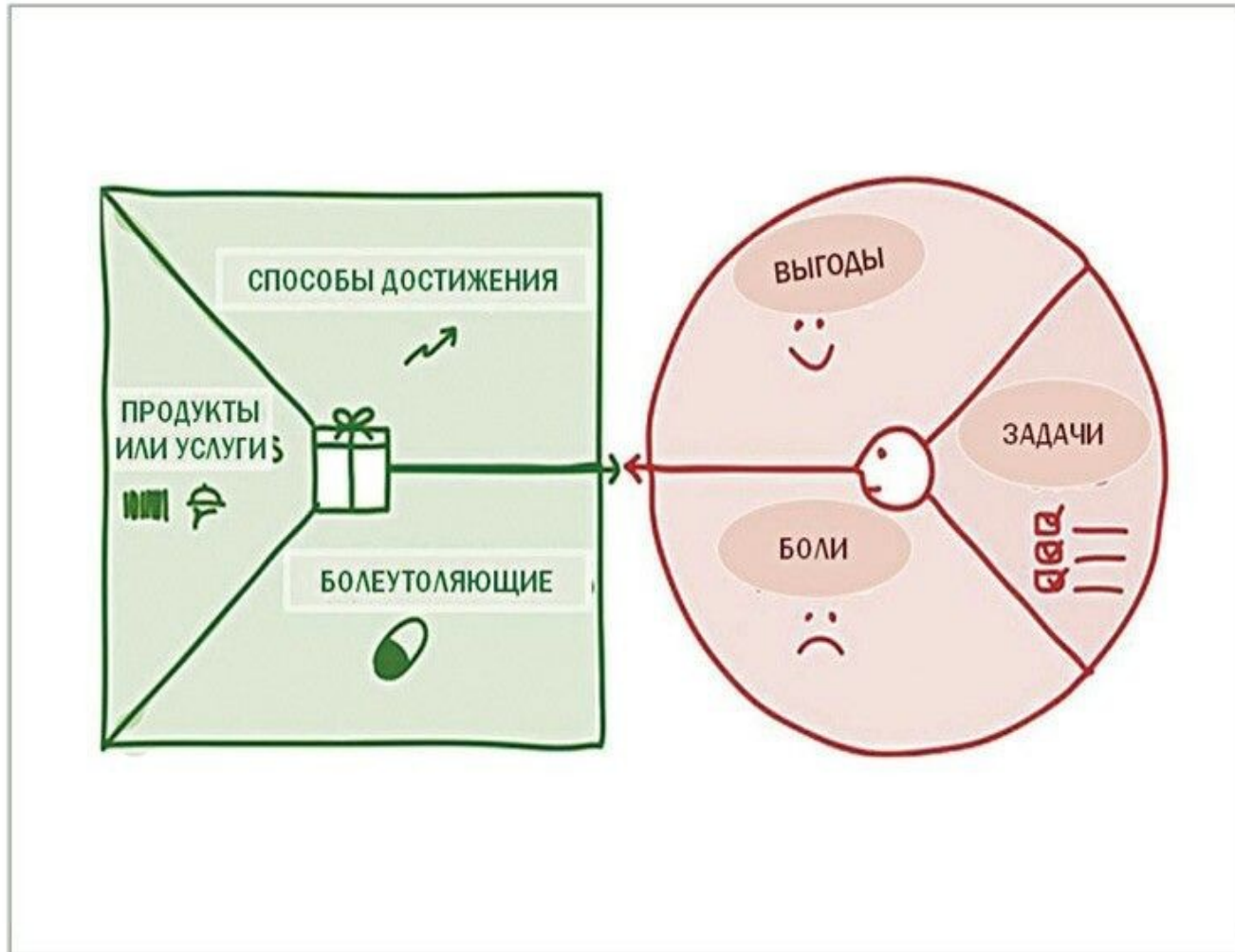
Ключевая ценность для каждого клиента своя!

У каждого клиента есть свои «боли», «страхи» и «ожидания», нужно найти от всего этого «таблетку» или «конфетку» ).

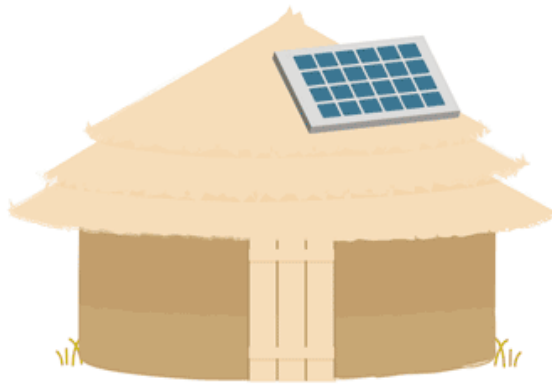
**УТП – уникальное торговое предложение.**

# Трек 2

Рисунок 7.



# Трек 2



Увеличение масштаба



2

Наблюдения

**Ценовой барьер**

«Крестьянин, зарабатывающий \$3 в день, пытается приобрести солнечную установку ценой \$70».

БЕСПЛАТНО



3

Разработка

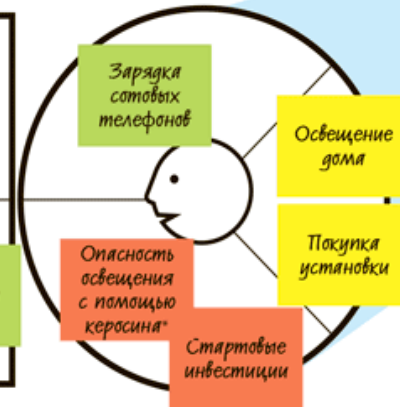
**Что, если?..**

Предоставлять солнечные батареи бесплатно для устранения препятствия в виде стартовых инвестиций.

Ценностное предложение Azuri: версия 0



Африканские крестьяне



\*Альтернатива солнечным батареям — керосин, довольно дорогой и опасный.

## SWOT-анализ

<b>Внешняя среда</b>	<b>Opportunities (Возможности)</b> 1. 2. 3.	<b>Threats (Угрозы)</b> 4. 5. 6.
<b>Внутренняя среда</b> <b>Strengths (Сильные стороны)</b> а. б. в.		
<b>Weaknesses (Слабые стороны)</b> г. д. е.		

# ПРАКТИКУМ

Заполните матрицу SWOT-анализа для проекта строительства в Ивановской области завода по переработке полимерных отходов во вторичную гранулу.







**ProEcology**

Акселерационная  
программа ИГЭУ

## План доходов и расходов

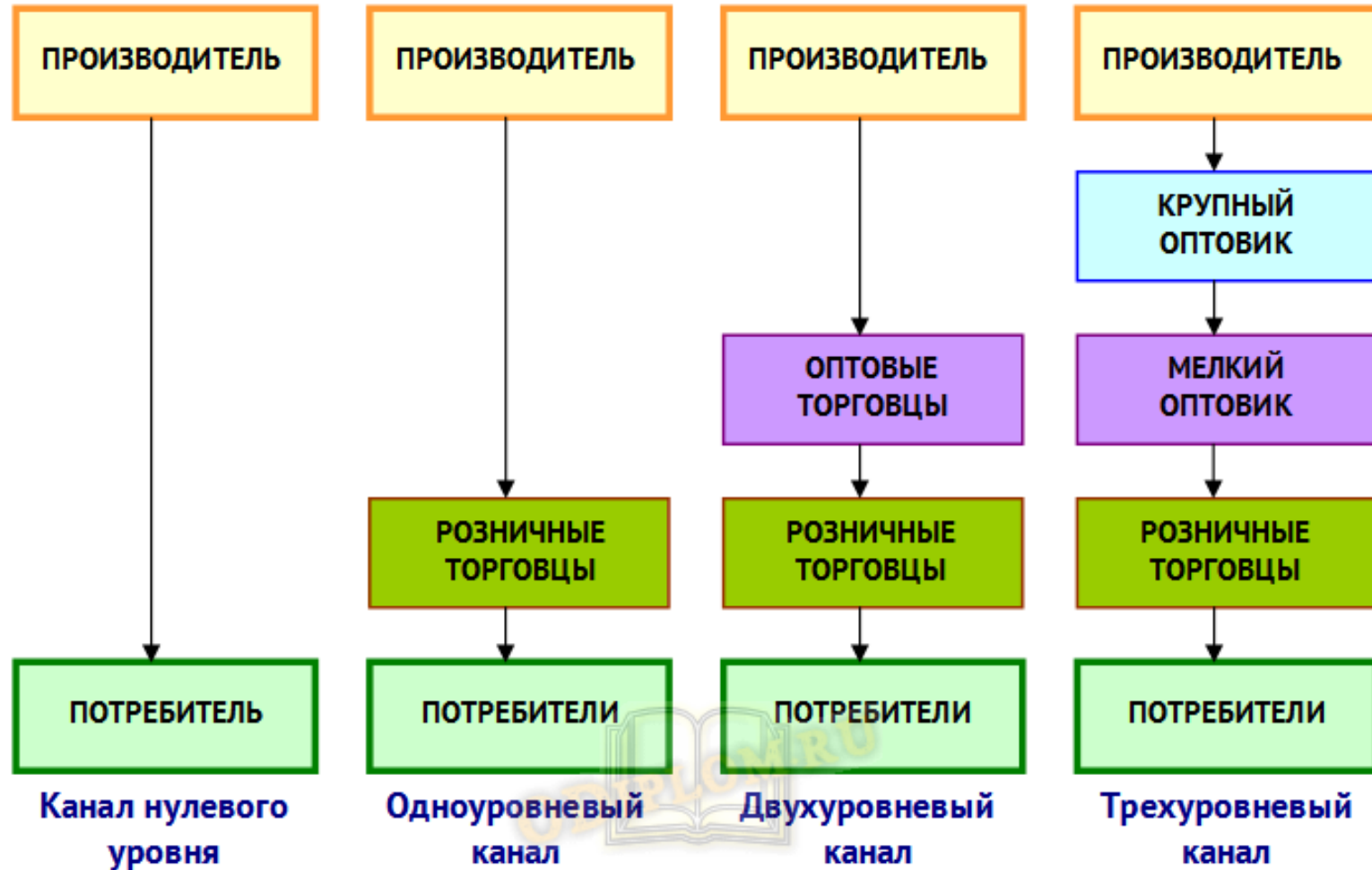
### Прогноз продаж

Выручка	1 год	2 год	3 год
в натуральном выражении			
в денежном выражении			





Перечень расходов по проекту (постоянные и переменные затраты):

- 1) Заработная плата сотрудников;
- 2) Сырье, материалы;
- 3) Топливо, энергия;
- 4) Амортизация оборудования;
- 5) Транспортные расходы (логистика);
- 6) Реклама и продвижение...

## КАНАЛЫ СБЫТА ТОВАРОВ




# Все участники и их проекты должны быть зарегистрированы на платформах **LEADER ID** и **Projects**


**LEADER ID**    Rus 


Мероприятия Трансляции Конкурсы Участники Пуб.

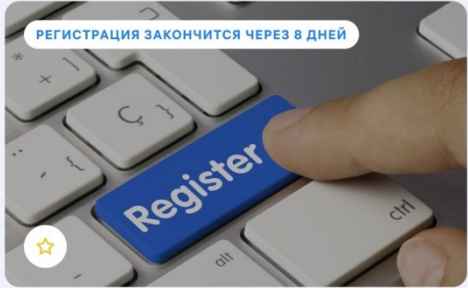
EcoNet Инновации Экология

## Регистрация участников акселерационной программы "ProEcology" на базе ИГЭУ

 Иваново, ул Рабфаковская, д. 34, ИГЭУ




 11 октября, 20:00 — 21 октября, 13:00 по Московскому времени


 Регистрация закончится через 8 дней



РЕГИСТРАЦИЯ ЗАКОНЧИТСЯ ЧЕРЕЗ 8 ДНЕЙ


Вы зарегистрированы


 **20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ  



## АКСЕЛЕРАТОРЫ

Акселераторы федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства»

 Показать фильтр



**Акселерационная программа**

**ОТКРЫТ**

Цели акселерационной программы – вовлечение студентов и аспирантов в систему молодежного предпринимательства, в...



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**