

МИХАИЛ РУДЕНКО, ОКБ «ПОНЕДЕЛЬНИК»

КРИЗИС КАК ПОВОД **ПЕРЕСМОТРЕТЬ** ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**ПОНЕ
ДЕЛЬ
НИК**

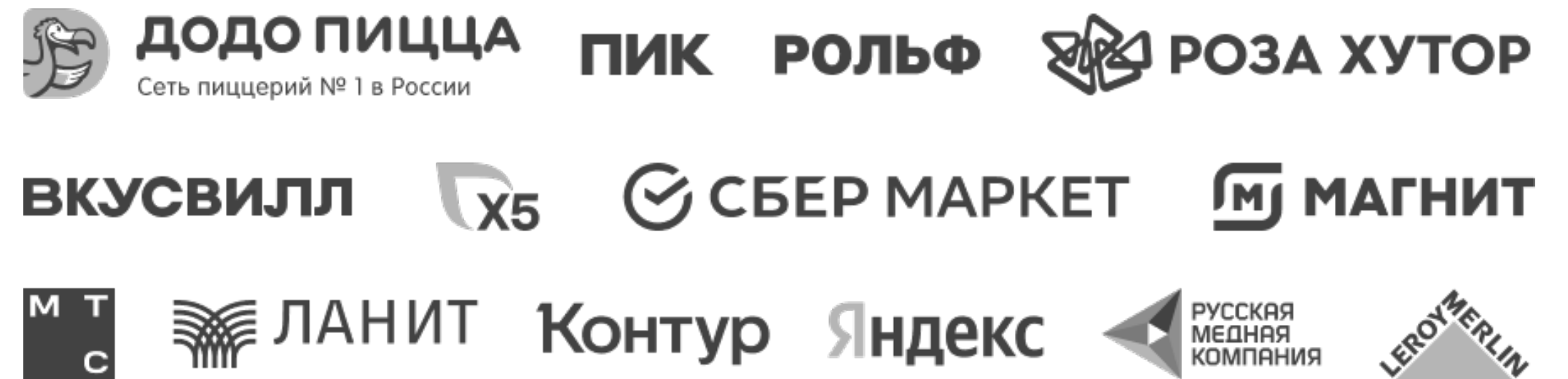
стратоплан
ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА

СЕО ОКБ «ПОНЕДЕЛЬНИК»

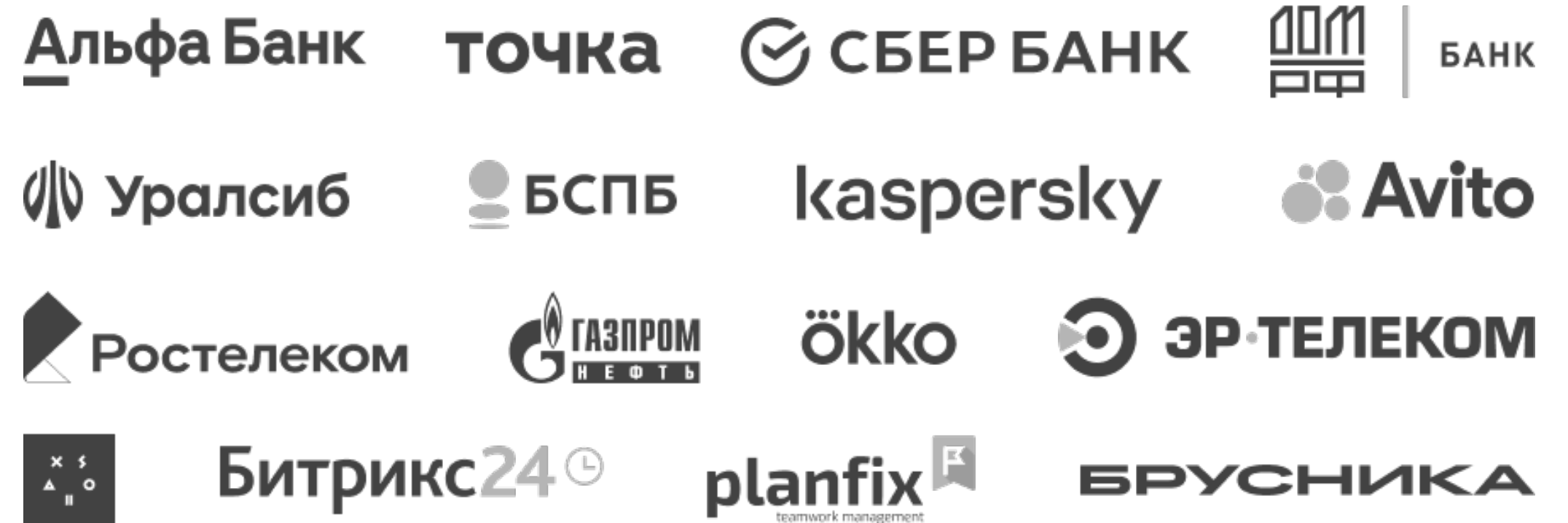


МИХАИЛ
РУДЕНКО

Делал
проекты



Обучал





**ИСТОРИЮ ЛЮБОГО УСПЕШНОГО
БИЗНЕСА МОЖНО ОТМОТАТЬ
ДО МОМЕНТА, В КОТОРОМ ЕГО
ОСНОВАТЕЛЮ ПОВЕЗЛО**

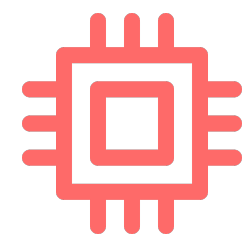
ЧЕМ КОМПАНИЯ ЗАНИМАЕТСЯ ПОКА РАСТЁТ



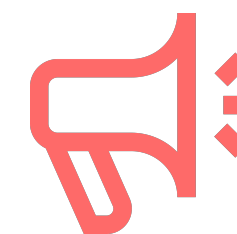
Финансами



Процессами



Технологиями



Маркетингом и продажами

ЧЕМ КОМПАНИЯ НЕ ЗАНИМАЕТСЯ ПОКА РАСТЁТ

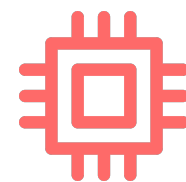
Не ставит под сомнение свою ценность для рынка

ЧЕМ КОМПАНИЯ НЕ ЗАНИМАЕТСЯ ПОКА РАСТЁТ

Не ставит под сомнение свою ценность для рынка



Финансы



Технологии



Процессы



Маркетинг и продажи

**ВСЕ ЭТО НЕ ИМЕЕТ
СМЫСЛА, ЕСЛИ У ВАС
НЕТ КЛИЕНТОВ**

**А КЛИЕНТЫ У ВАС
ЕСТЬ, КОГДА ЕСТЬ
ЦЕННОСТЬ!**

ЧЕМ КОМПАНИЯ НЕ ЗАНИМАЕТСЯ ПОКА РАСТЁТ

Не ставит под сомнение свою ценность для рынка

**БЮДЖЕТ
НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ**



**А ПОЧЕМУ У НАС ВООБЩЕ
ПОКУПАЮТ?**

**КЛИЕНТЫ
В КОМПАНИЮ**



А ЧТО ДЕЛАТЬ ЕСЛИ...

У нас перестали покупать!

БЮДЖЕТ
НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ



А ПОЧЕМУ У НАС ВООБЩЕ
ПОКУПАЮТ?

КЛИЕНТЫ
В КОМПАНИЮ



КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗЕН МОЙ ДОКЛАД

1

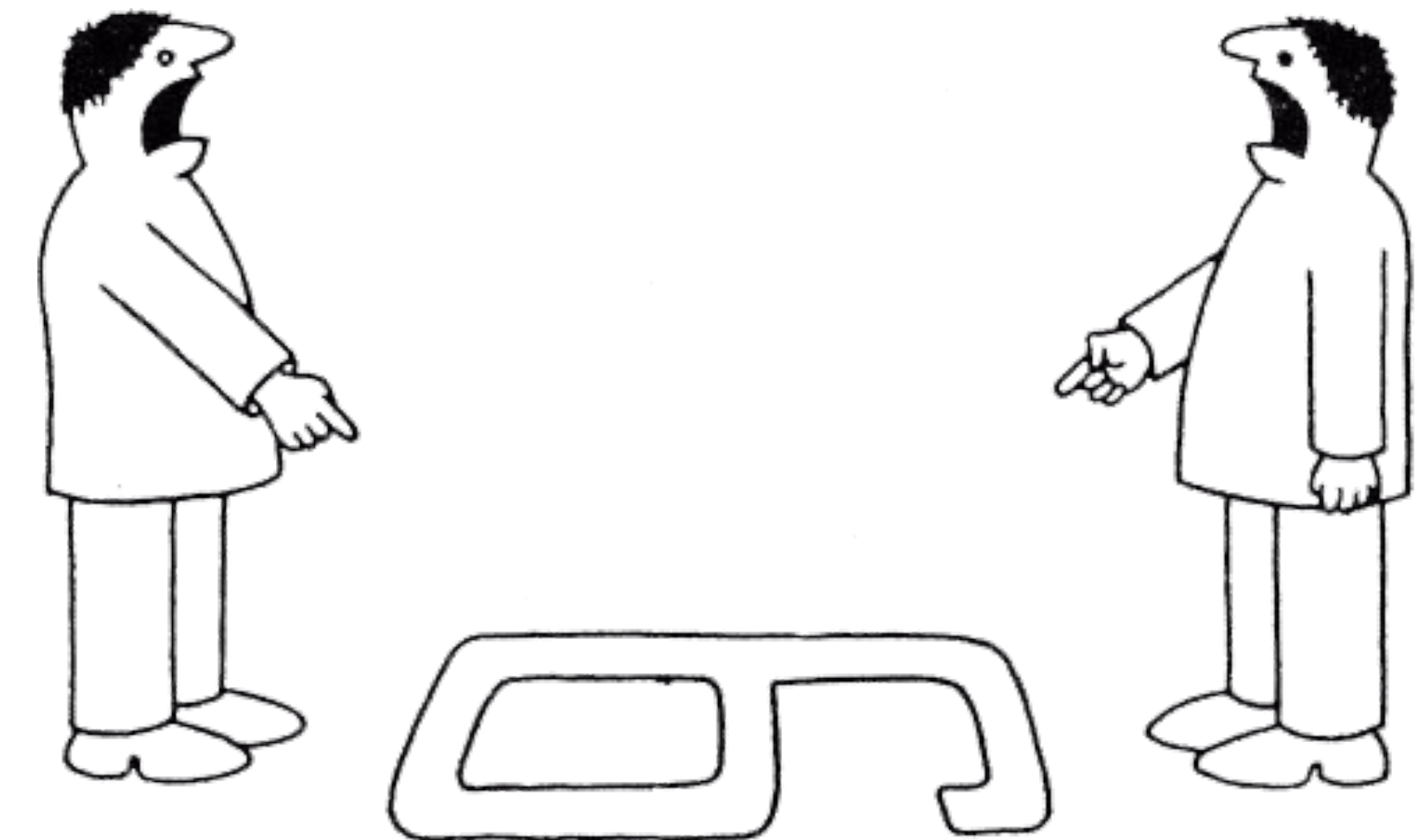
Вы обнаружили у себя проблемы с продажами (упал спрос, дорогой трафик, реклама перестала работать и т.п.) ...

...и ваши привычные методы не срабатывают.

2

Вы и ваши сотрудники не можете уверенно и – самое главное – одинаково объяснить, что и кому вы продаете.

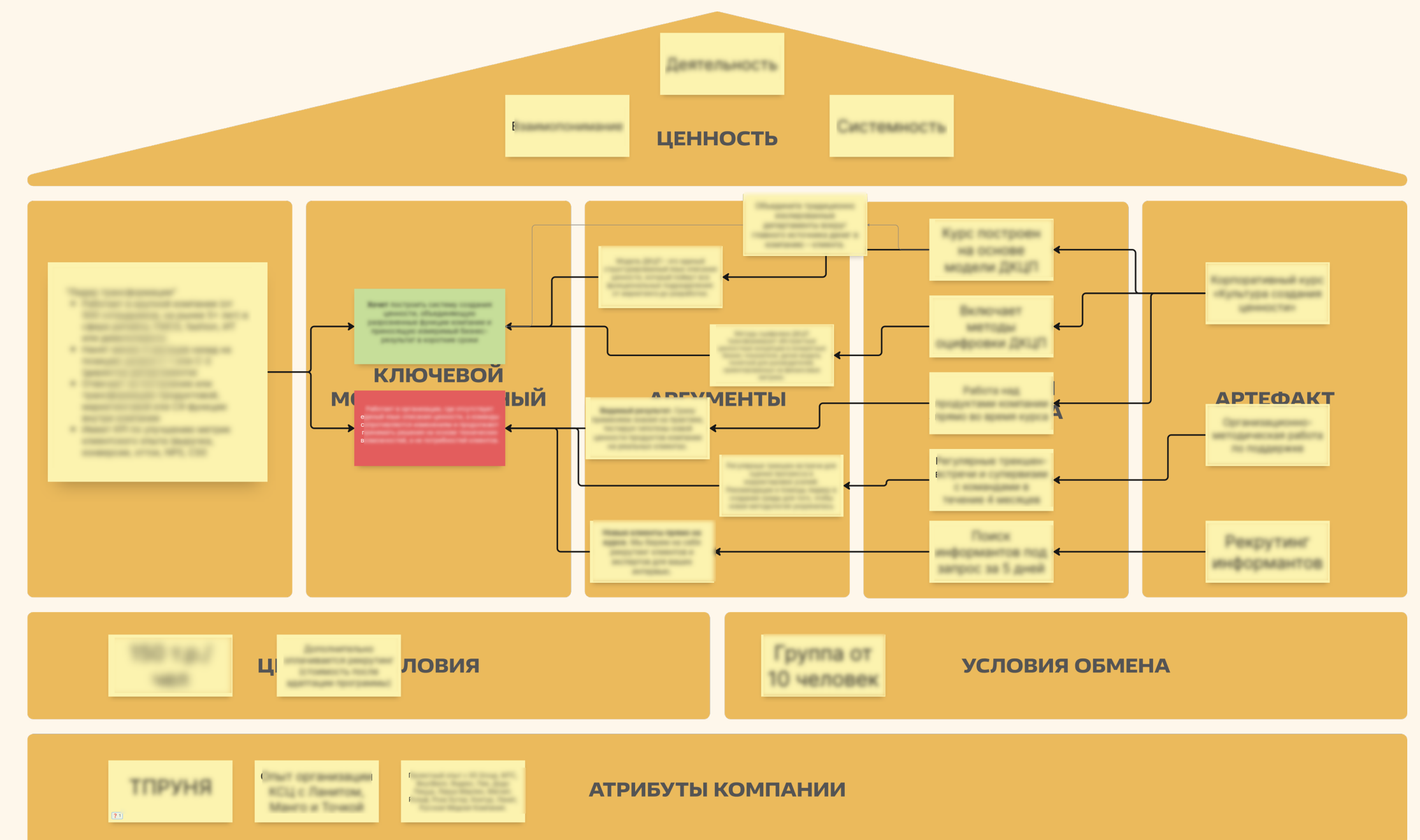
«Кто наш клиент», «чем мы отличаемся от конкурентов», «какую проблему мы решаем», «за что нам платят?» и т.п.



НАША ЗАДАЧА

А ПОЧЕМУ У НАС ВОООБЩЕ
ПОКУПАЮТ?

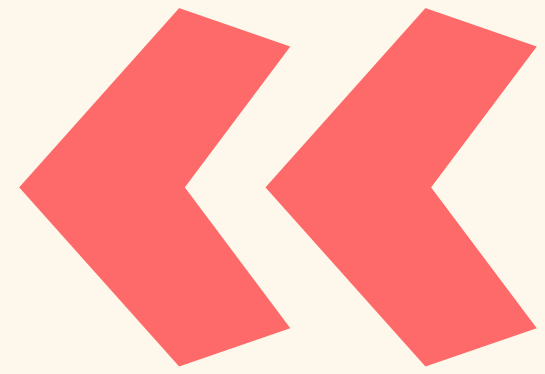
ИЗ ЭТОГО →



ПЕРЕЙТИ К ЭТОМУ

ЧТО МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ РАЗОБРАТЬСЯ?





НАШЕ СОЗНАНИЕ КОНСТРУИРУЕТСЯ ЯЗЫКОМ, КОТОРЫЙ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ

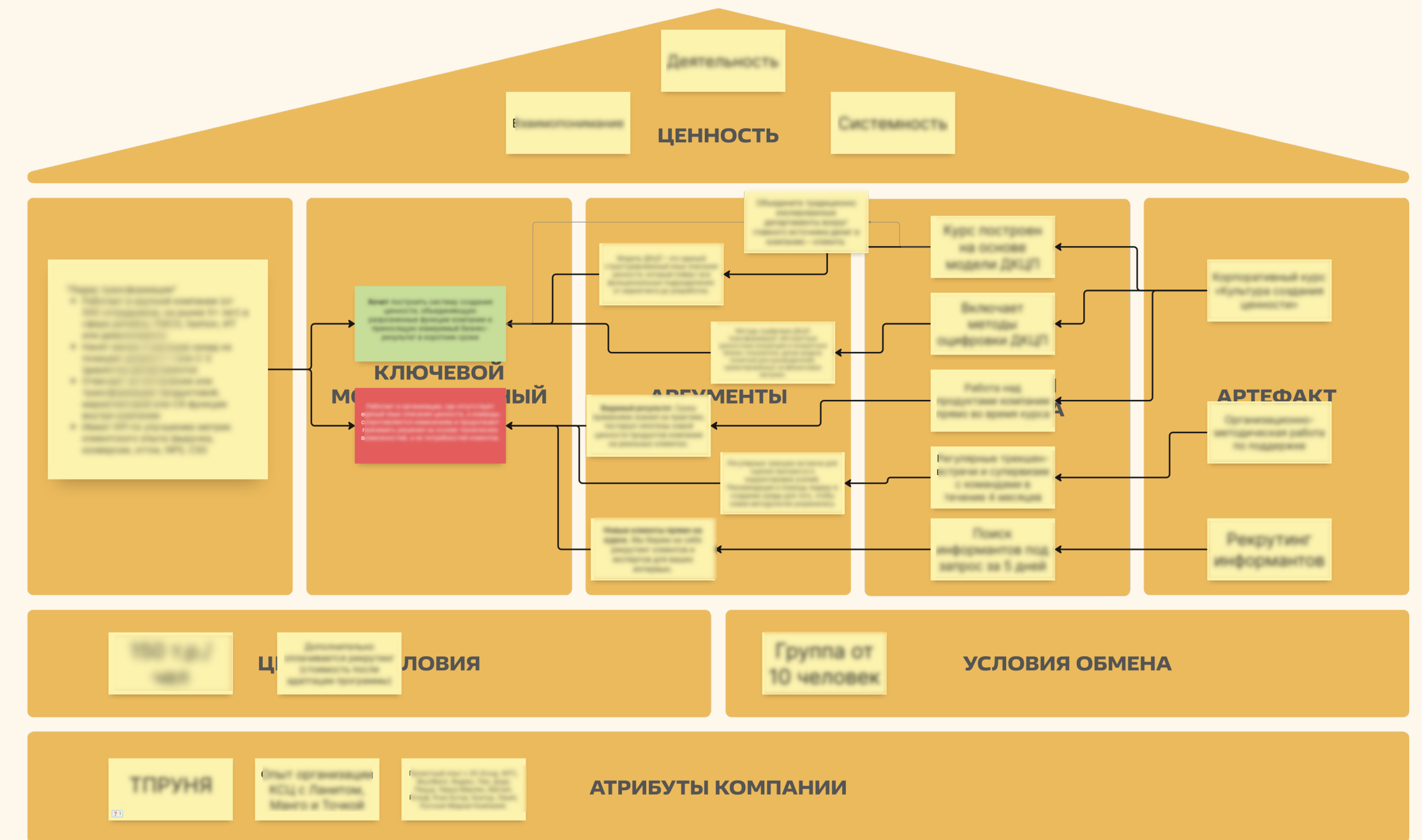


ГИПОТЕЗА
УОРФА-СЕПИРА

ДЛЯ ПЕРЕХОДА

**А ПОЧЕМУ У НАС ВОООБЩЕ
ПОКУПАЮТ?**

ОТ ЭТОГО →



К ЭТОМУ

НЕОБХОДИМ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЯЗЫК

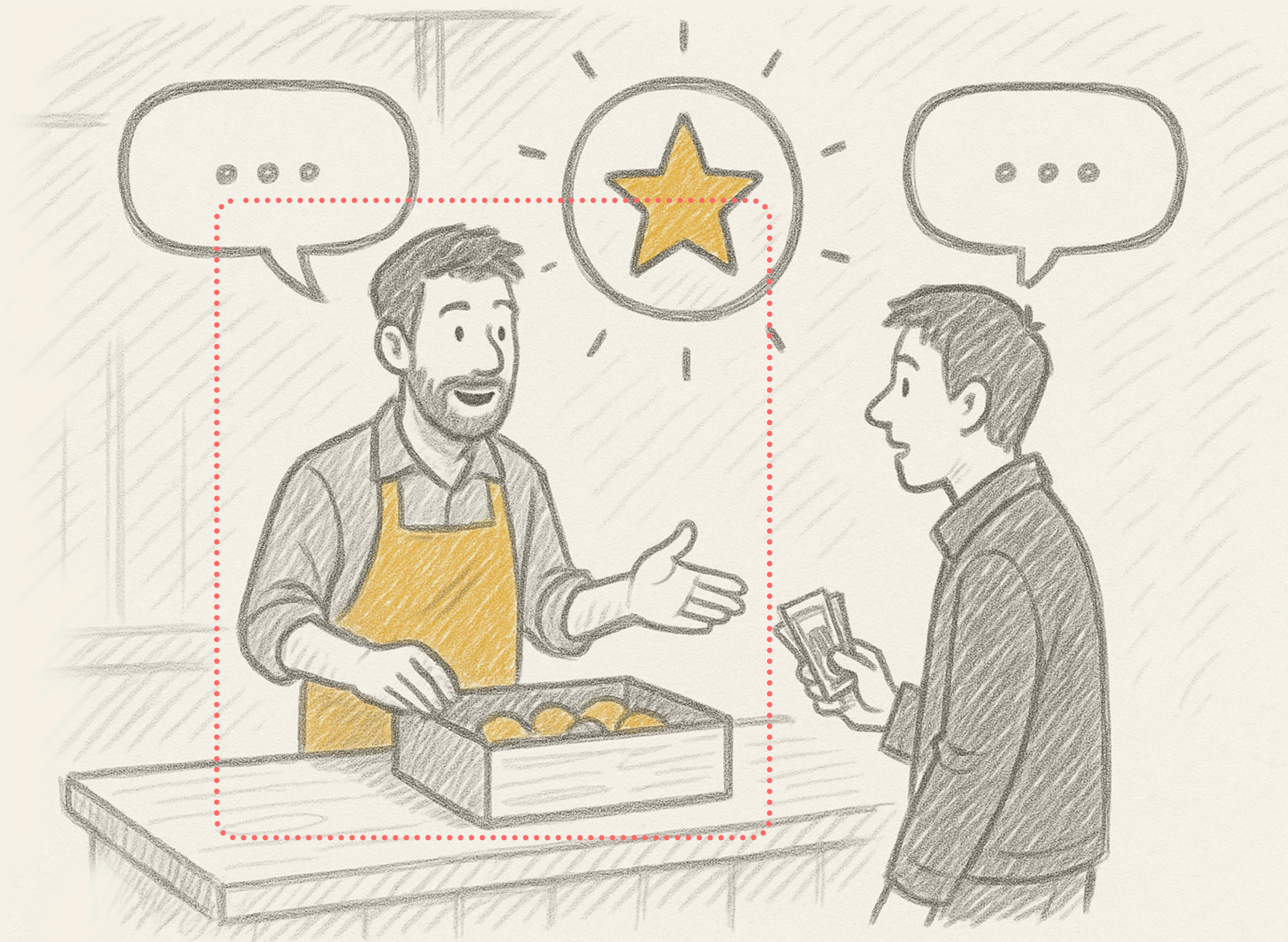
01

ИНВАРИАНТЫ ОБМЕНА



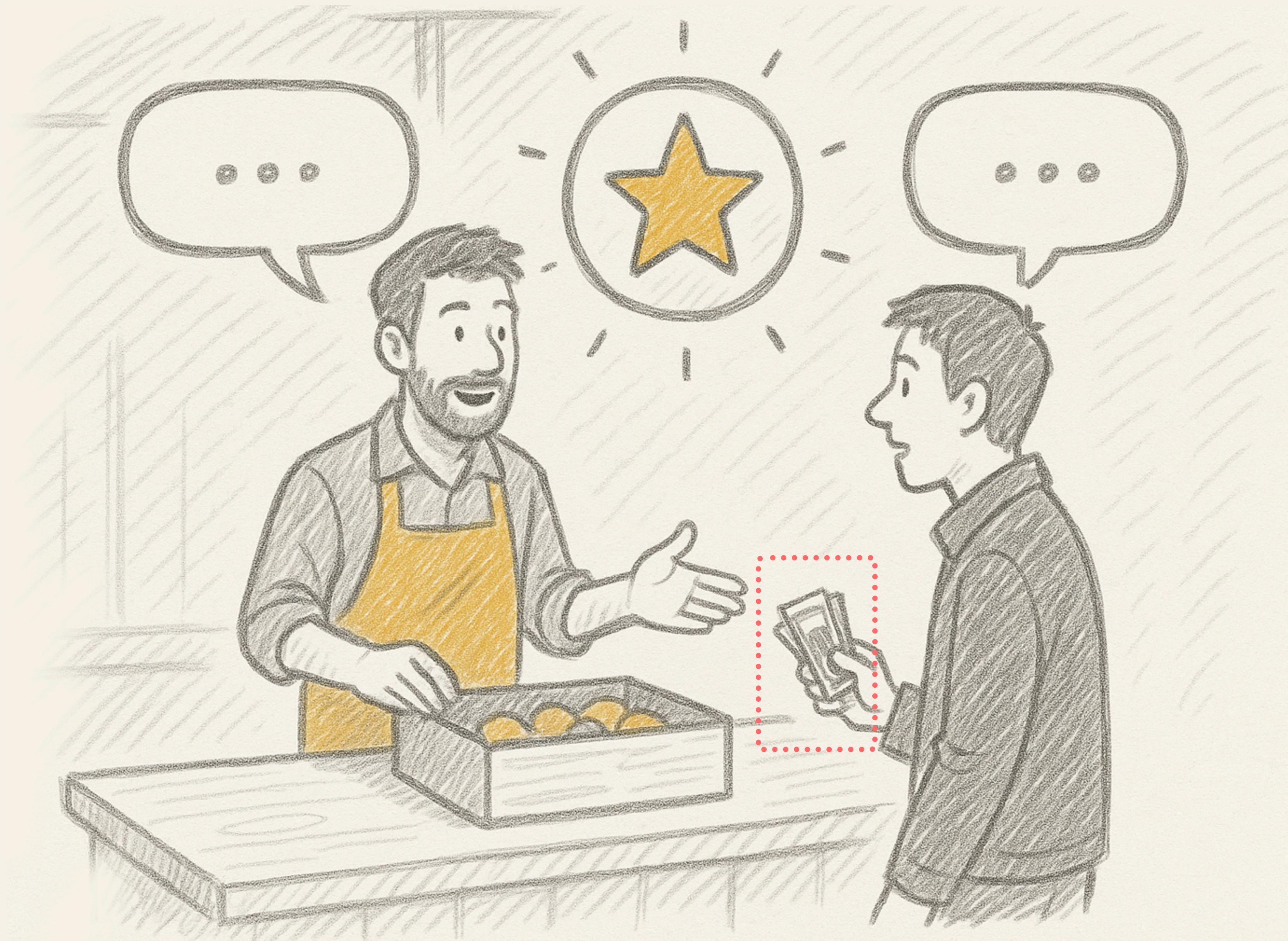


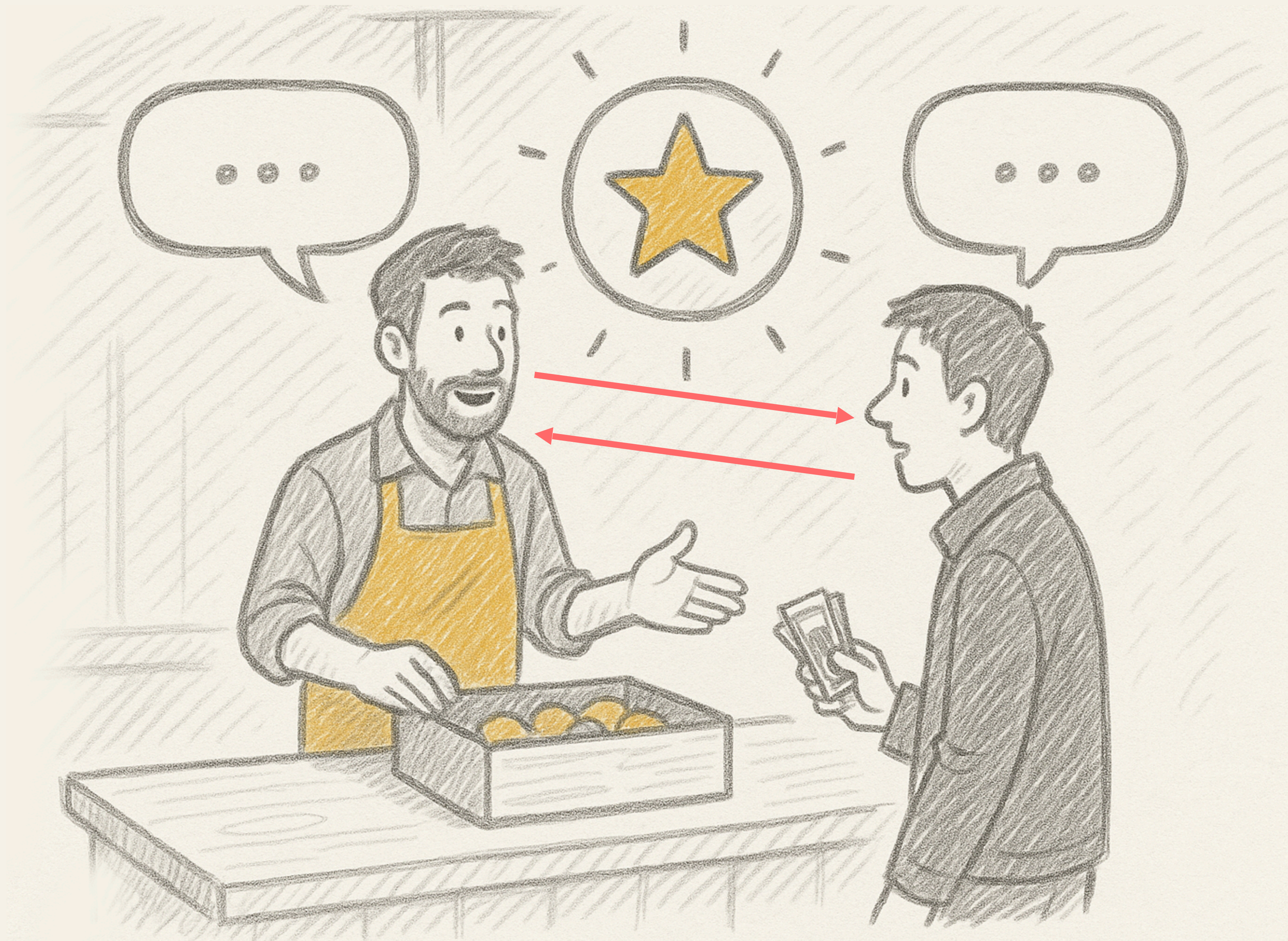












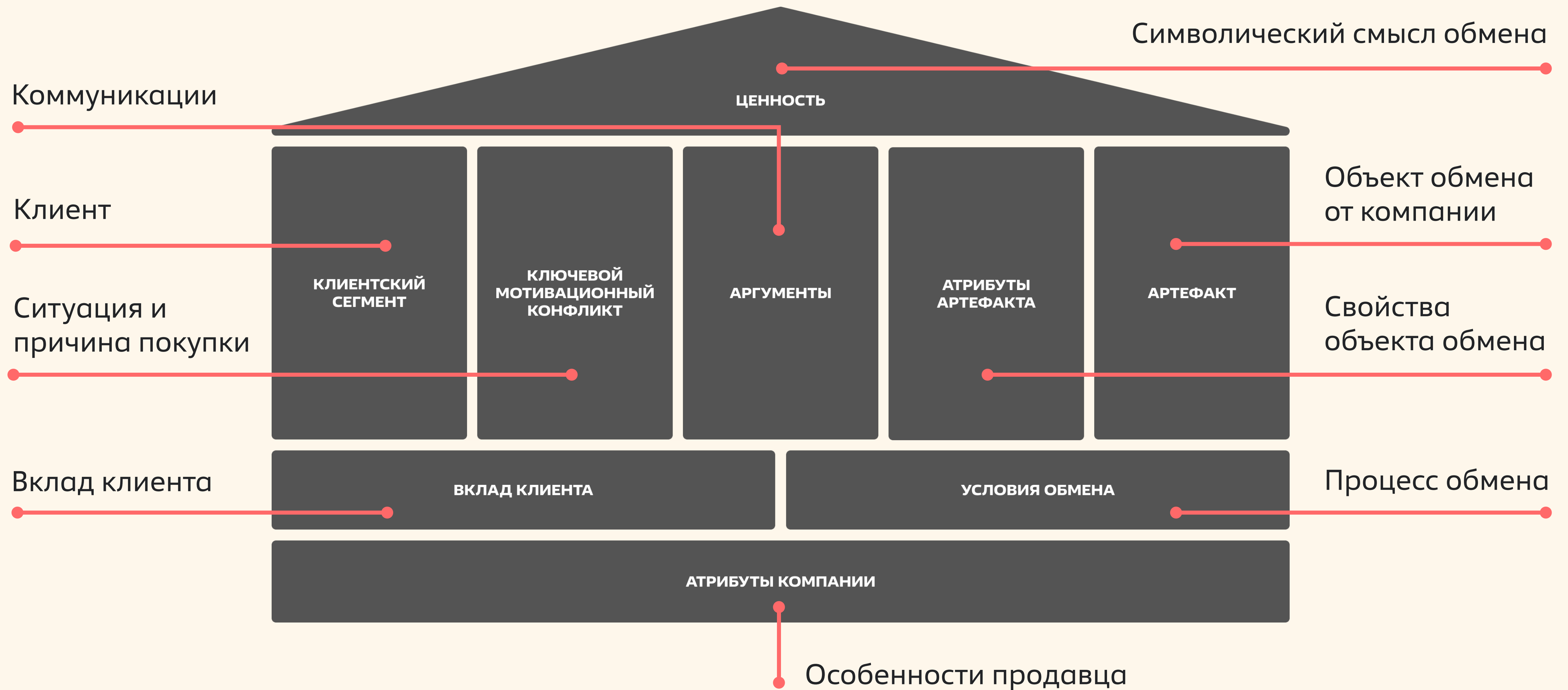


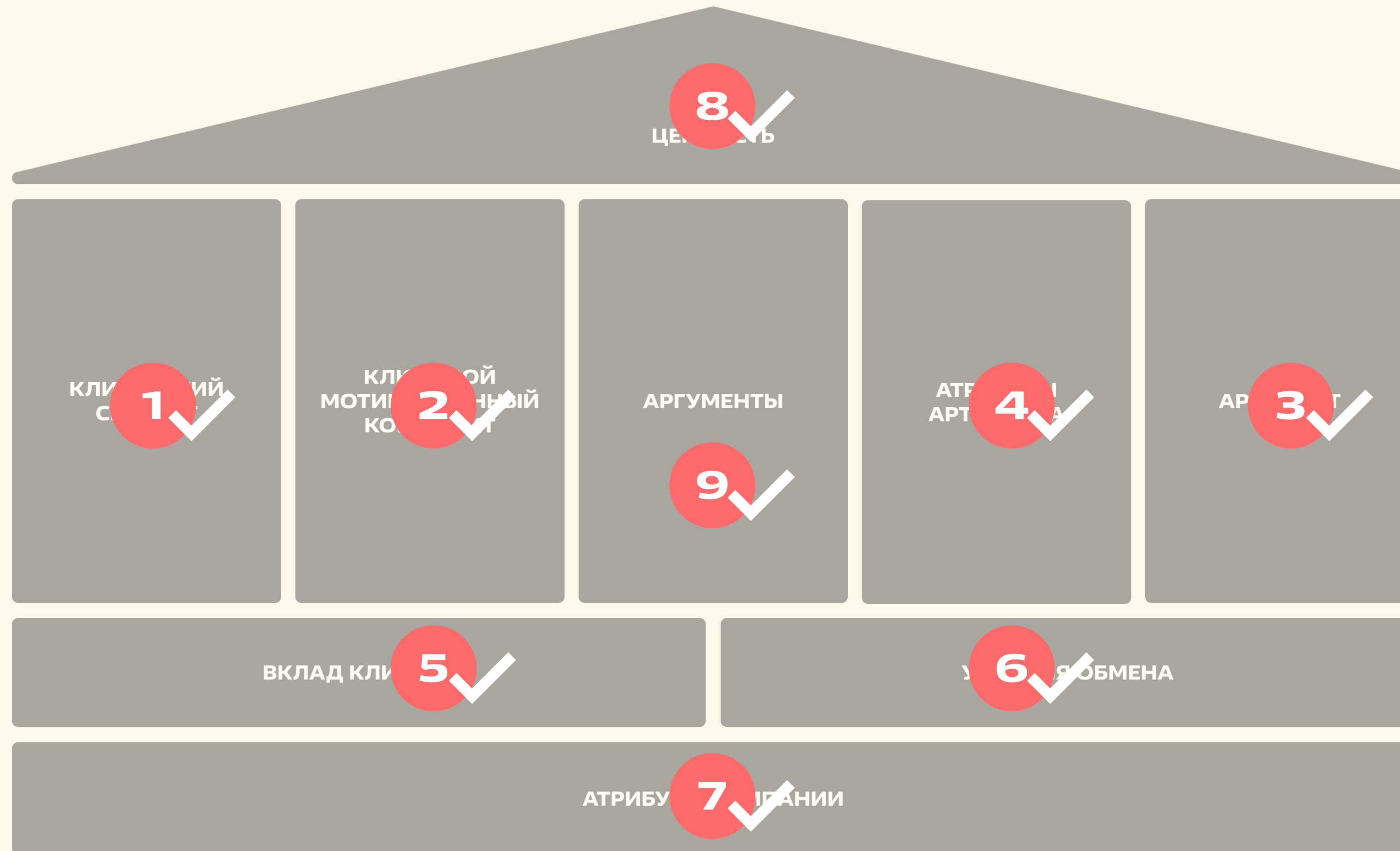


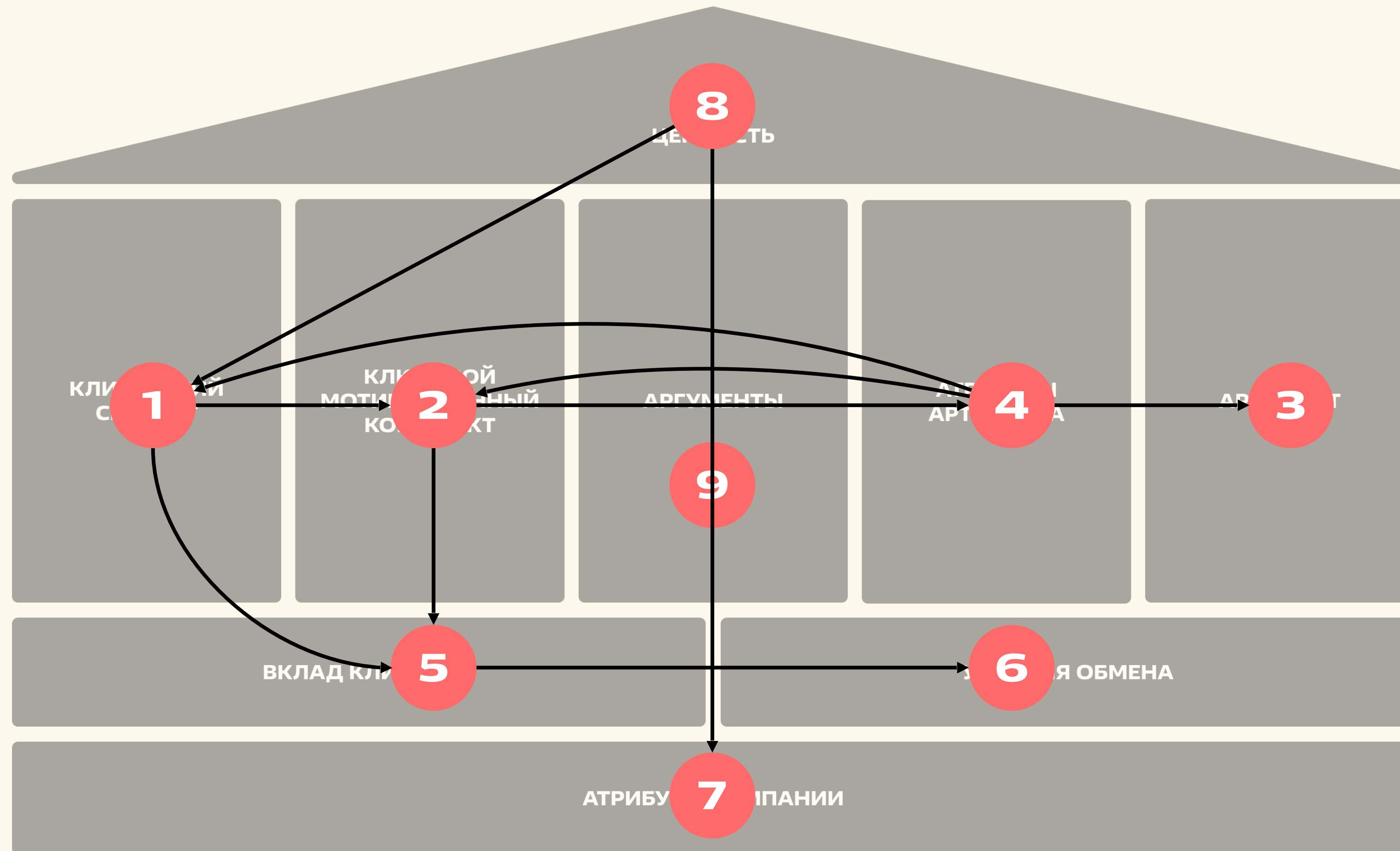
02

ОТ ИНВАРИАНТОВ К МОДЕЛИ ДКЦП









03

СХОДИМОСТЬ



ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»



Здоровье

Надёжность

Семья

Сотрудники работающие
полный день в разъездах:
водители, торговые
представители, курьеры

Стремится
питаться вкусно
и полноценно,
но на ходу
получается
питаться только
холодной едой
и всухомятку

АРГУМЕНТЫ

Сохраняют температуру
содержимого до 8 часов

Помещаются в авто-
мобильный подстаканник

Герметично закрываются

Для хранения жидкостей
и твердой пищи

Вмещают до 1.5 кг еды при
общем весе в 2 кг



Система
термоконтейнеров

5000 рублей

Готовить

Носить
с собой

Мыть

Рассрочка
на 4 платежа

Доставка по клику в любой
из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа

Пожизненная
гарантия

Запатентованный материал

Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»



Здоровье

Надёжность

Семья

Сотрудники работающие
полный день в разъездах:
водители, торговые
представители, курьеры

Стремится
питаться вкусно
и полноценно,
но на ходу
получается
питаться только
холодной едой
и всухомятку

«Водители, курьеры
и торговые
представители
вынуждены питаться
холодной едой
всухомятку прямо
в машине,
что подрывает их
здоровье
и снижает качество
жизни»

Сохраняют температуру
содержимого до 8 часов

Помещаются в авто-
мобильный подстаканник

Герметично закрываются

Для хранения жидкостей
и твердой пищи

Вмещают до 1.5 кг еды при
общем весе в 2 кг



Система
термоконтэйнеров

5000 рублей

Готовить

Носить
с собой

Мыть

Рассрочка
на 4 платежа

Доставка по клику в любой
из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа

Пожизненная
гарантия

Запатентованный материал

Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»



Здоровье

Надёжность

Семья

Сотрудники работающие
полный день в разъездах:
водители, торговые
представители, курьеры

Стремится
питаться вкусно
и полноценно,
но на ходу
получается
питаться только
холодной едой
и всухомятку

«Система
термоконтейнеров
ТеплоТех сохраняет еду
горячей до 8 часов
и помещается в
автомобильный
подстаканник — теперь
полноценное горячее
питание возможно
даже
в дороге»

Сохраняют температуру
содержимого до 8 часов

Помещаются в авто-
мобильный подстаканник

Герметично закрываются

Для хранения жидкостей
и твердой пищи

Вмещают до 1.5 кг еды при
общем весе в 2 кг



Система
термоконтейнеров

5000 рублей

Готовить

Носить
с собой

Мыть

Рассрочка
на 4 платежа

Доставка по клику в любой
из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа

Пожизненная
гарантия

Запатентованный материал

Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»



Здоровье

Надёжность

Семья

Сотрудники работающие
полный день в разъездах:
водители, торговые
представители, курьеры

Стремится
питаться вкусно
и полноценно,
но на ходу
получается
питаться только
холодной едой
и сухомятку

«Надежная система
термоконтейнеров —
это инвестиция в ваше
здоровье: герметичные
контейнеры сохранят
еду свежей и горячей
на весь рабочий день»

Сохраняют температуру
содержимого до 8 часов

Помещаются в авто-
мобильный подстаканник

Герметично закрываются

Для хранения жидкостей
и твердой пищи

Вмещают до 1.5 кг еды при
общем весе в 2 кг



Система
термоконтейнеров

5000 рублей

Готовить

Носить
с собой

Мыть

Рассрочка
на 4 платежа

Доставка по клику в любой
из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа

Пожизненная
гарантия

Запатентованный материал

Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»



Здоровье Надёжность **Семья**

Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры

Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку

«Вмещают 1,5 кг. горячей, домашней еды»

Сохраняют температуру содержимого до 8 часов
Помещаются в автомобильный подстаканник
Герметично закрываются
Для хранения жидкостей и твердой пищи
Вмещают до 1.5 кг еды при общем весе в 2 кг

Система термоконтейнеров

5000 рублей Е Готовить Носить с собой Мыть

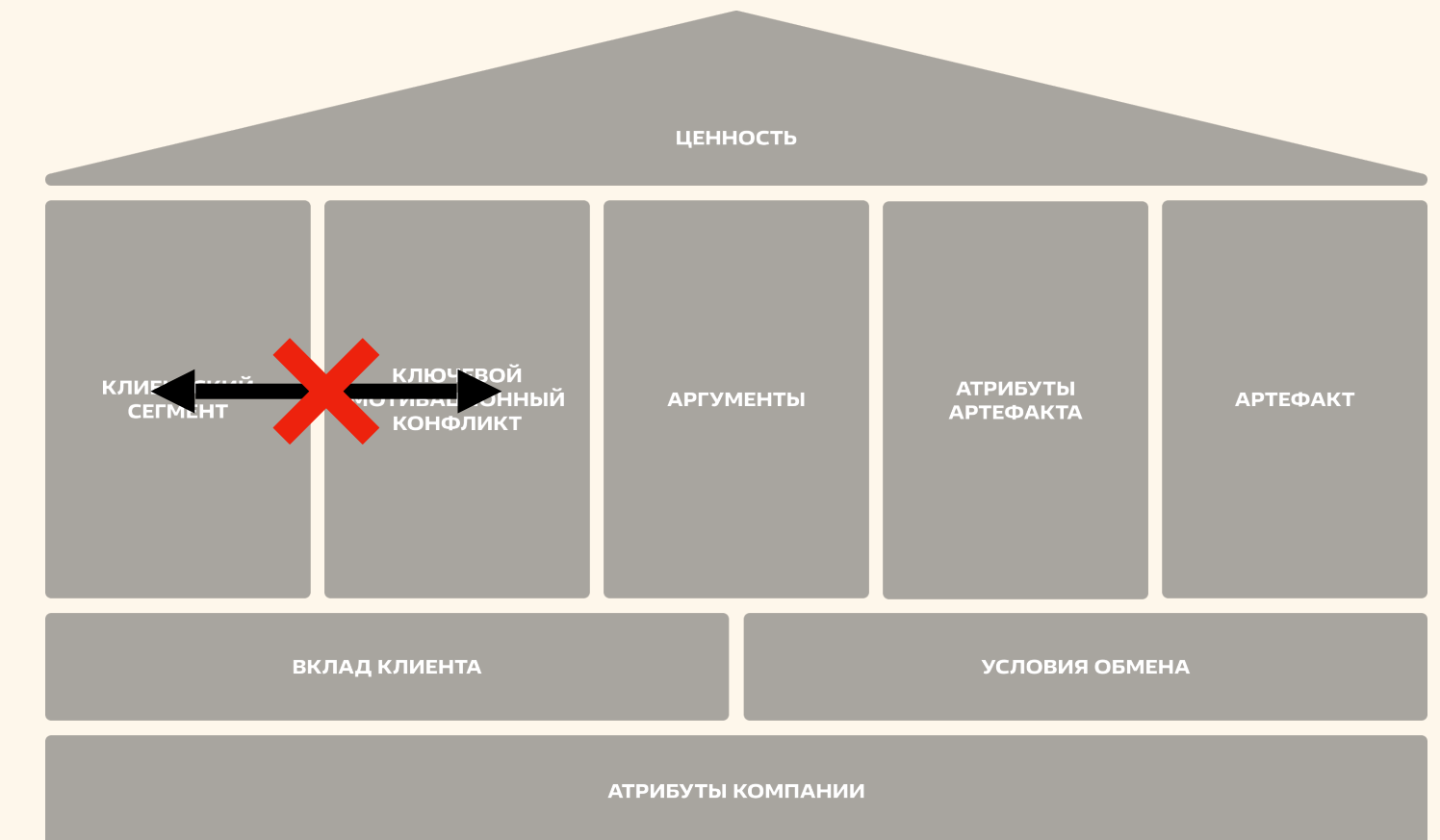
Рассрочка на 4 платежа Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа Пожизненная гарантия

Запатентованный материал Существует с 1989 года

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2C

1. НЕСХОДИМОСТЬ КЛИЕНТ-КОНФЛИКТ

Критерии, по которым вы считаете человека своей целевой аудиторией, не коррелирует с ключевым конфликтом.



СЕГМЕНТ

Работающие мамы с детьми дошкольного возраста.

КОНФЛИКТ

Хотят питаться разнообразно и полезно, но не успевают планировать недельное меню из-за нехватки времени на изучение новых рецептов.

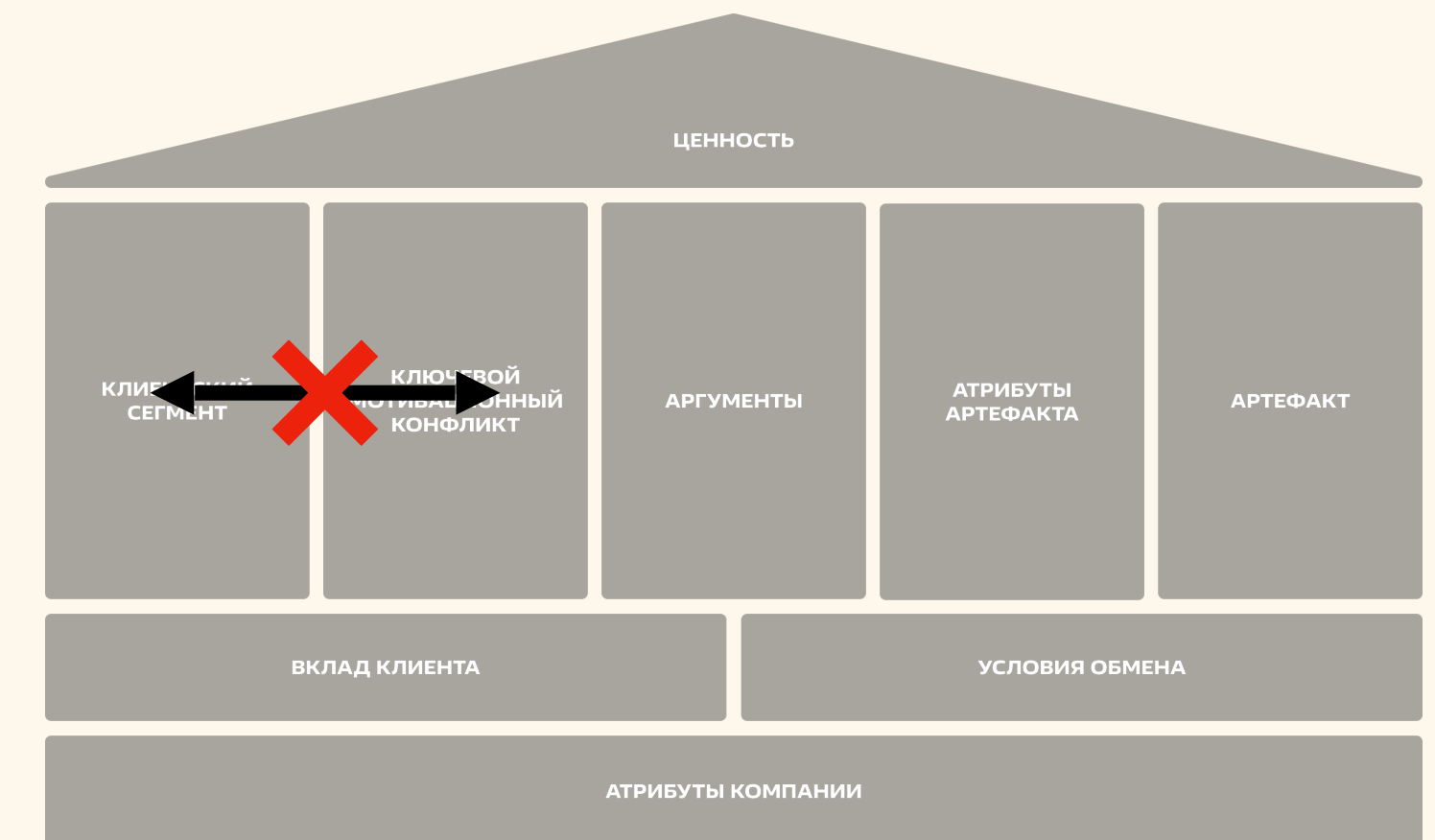
НЕСХОДИМОСТЬ

Мамы дошкольников обычно уже имеют устоявшееся семейное меню и не стремятся к разнообразию — им нужна скорость! Конфликт вероятнее найти среди молодых пар.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2B

1. НЕСХОДИМОСТЬ КЛИЕНТ-КОНФЛИКТ

Критерии, по которым вы считаете человека своей целевой аудиторией, не коррелирует с ключевым конфликтом.



СЕГМЕНТ

Руководители отделов продаж в производственных компаниях.

КОНФЛИКТ

Хотят быстрее обрабатывать входящие заявки с сайта, но тратят много времени на квалификацию лидов из соцсетей.

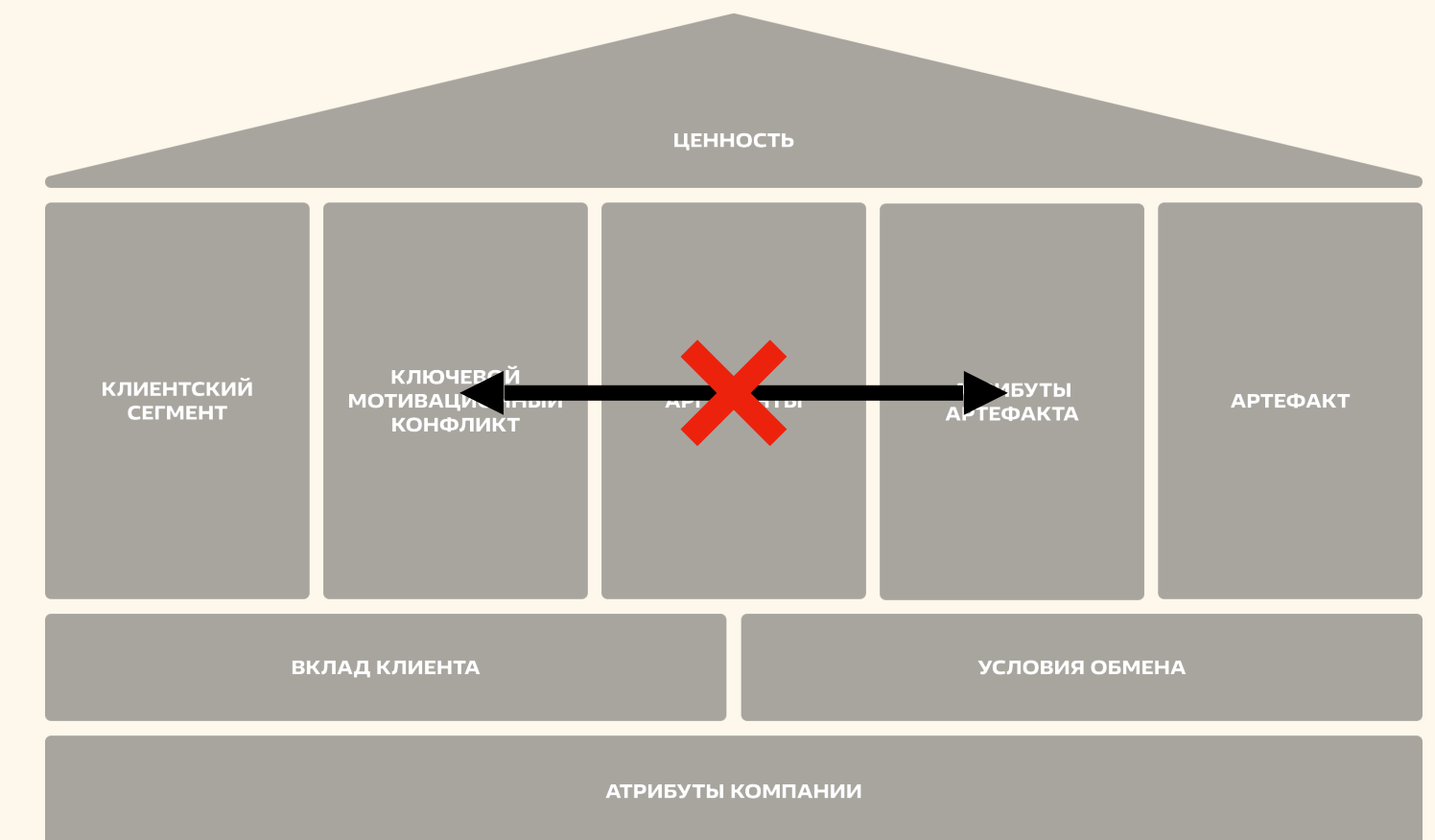
НЕСХОДИМОСТЬ

Производственники работают с постоянными клиентами по долгосрочным контрактам, у них нет потока заявок с сайта и лидов из соцсетей. Этот конфликт для e-commerce или услуг.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2C

2. НЕСХОДИМОСТЬ КОНФЛИКТ-АТТРИБУТ

Особенности вашего продукта, на которые вы делаете ставку, не разрешают конфликт клиента.



КОНФЛИКТ

Пожилые люди хотят безопасности дома, но боятся, что не смогут вызвать помощь в экстренной ситуации.

АТТРИБУТЫ АРТЕФАКТА

Умные часы считают шаги, пульс; Показывают давление; Крупные элементы управления; Водонепроницаемые; Синхронизируются со смартфоном.

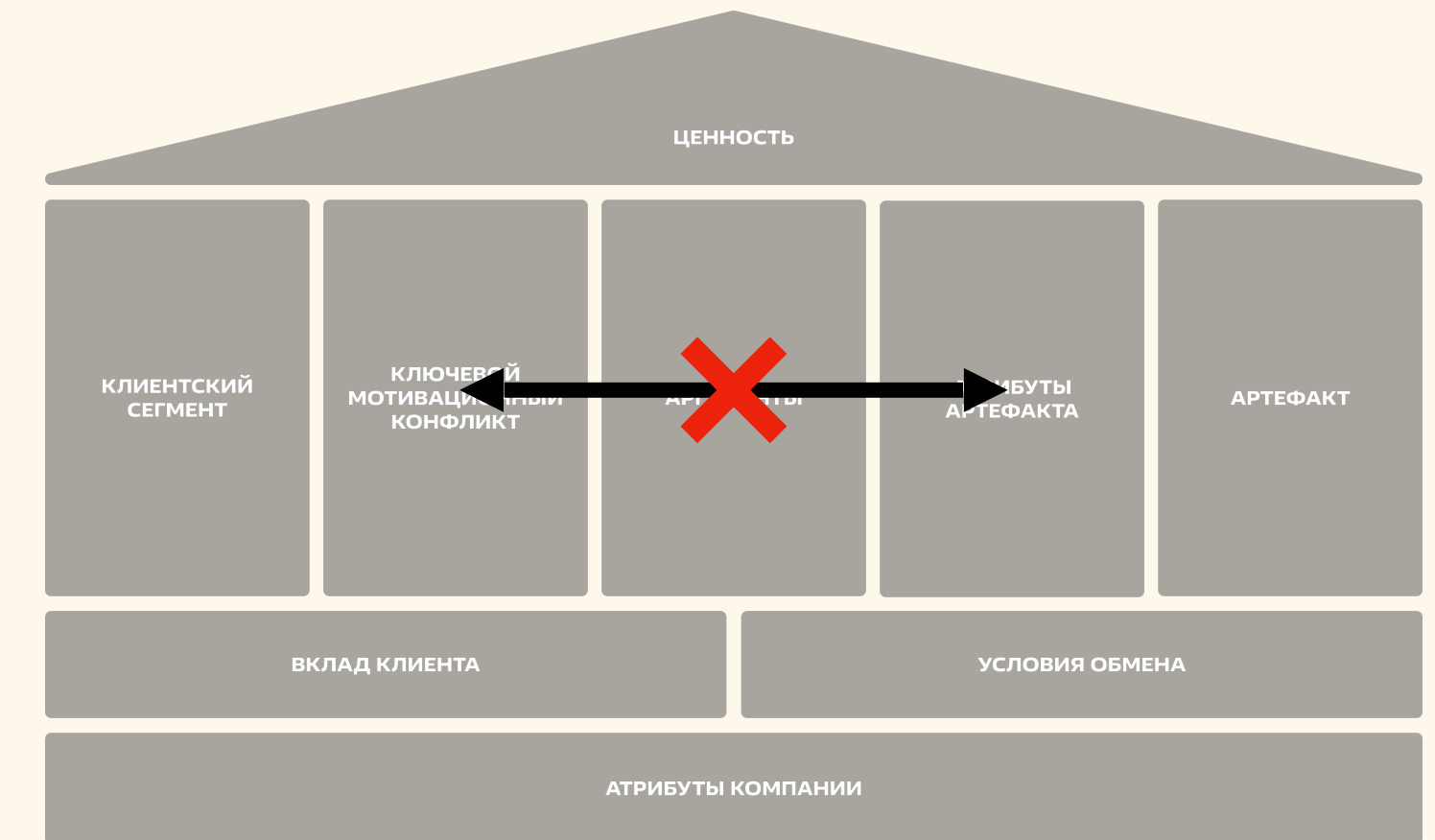
НЕСХОДИМОСТЬ

Ни один атрибут не устраняет страх невозможности вызвать помощь. Для устранения страха нужны SOS-кнопка, автоматическое обнаружение падения и связь с родственниками.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ **B2B**

2. НЕСХОДИМОСТЬ КОНФЛИКТ-АТТРИБУТ

Особенности вашего продукта, на которые вы делаете ставку, не разрешают конфликт клиента.



КОНФЛИКТ

Начальник отдела закупок хочет оптимизировать затраты и повысить прозрачность, но мешают хаотичные заявки и неформальное согласование.

АТТРИБУТЫ АРТЕФАКТА

ИИ-платформа с анализом цен, прогнозом колебаний, интеграцией с 50 системами, защитой блокчейном и 80 видами отчетов.

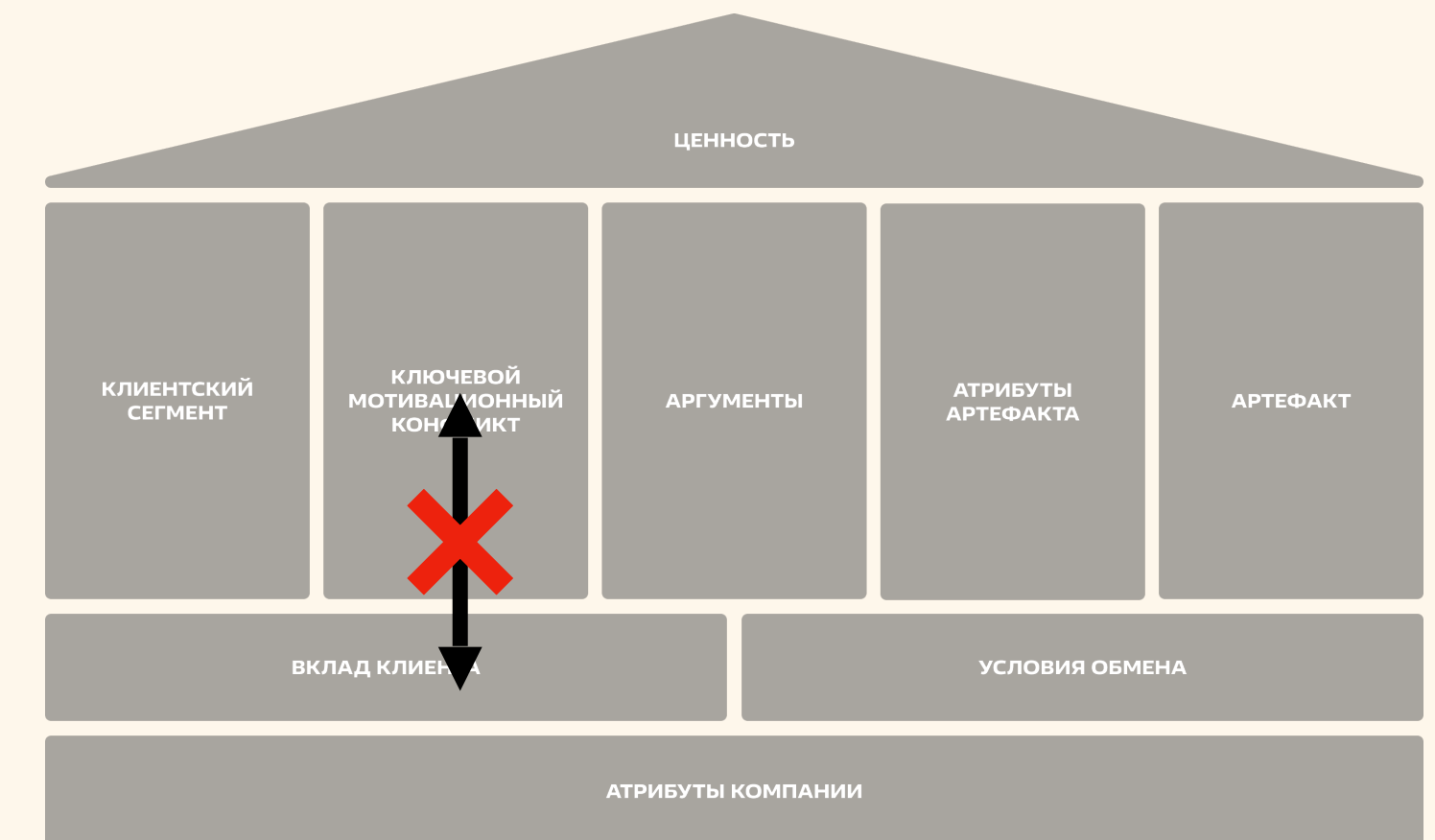
НЕСХОДИМОСТЬ

Проблема в организации процессов, а атрибуты решают аналитику и интеграцию. Нужны унифицированные заявки, автоматическая маршрутизация и контроль сроков.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2C

3. НЕСХОДИМОСТЬ КОНФЛИКТ-ВКЛАД

Ущерб от ключевого конфликта меньше, чем материальный вклад клиента. Продукт экономически невыгоден.



КОНФЛИКТ

Хотят защитить дачу от воров, но переживают что украдут инструменты и садовую технику.

УЩЕРБ

Стоимость имущества на даче ~100 тыс рублей.
Вероятность кражи ~2% в год.
Ожидаемые потери: 2 000 рублей в год.

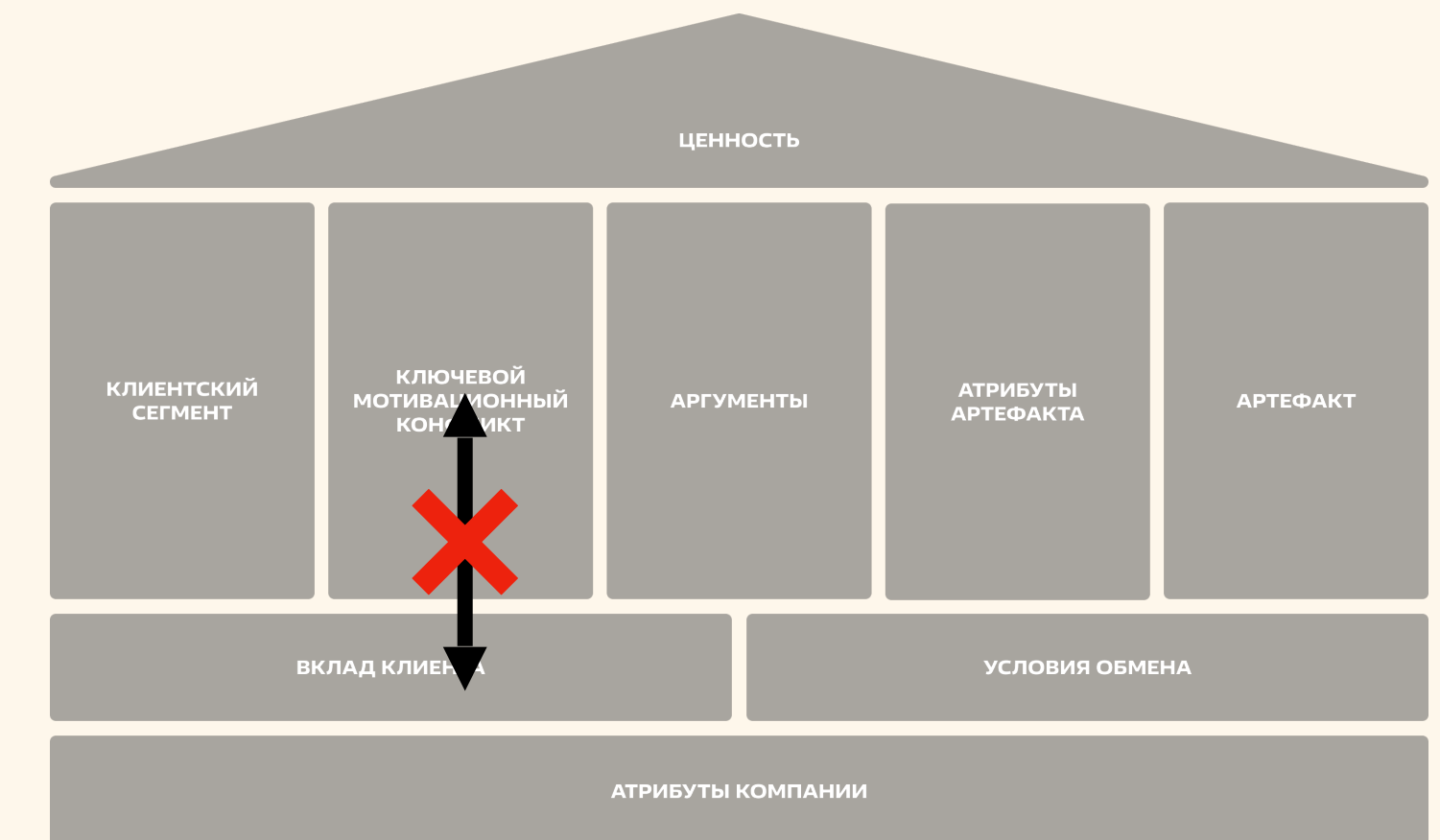
УЩЕРБ

Цена продукта: Охранная сигнализация для дачи: установка 15 000 ₺ + 700 ₺/мес. = 23 400 ₺ в год, переплата в 10 раз и защита сомнительна. Проще застраховать имущество или не хранить ценное.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ **B2B**

3. НЕСХОДИМОСТЬ КОНФЛИКТ-ВКЛАД

Ущерб от ключевого конфликта меньше, чем материальный вклад клиента. Продукт экономически невыгоден.



КОНФЛИКТ

Хотят избежать штрафов за нарушение трудового законодательства, но не успевают отслеживать изменения в ТК РФ.

УЩЕРБ

Средний штраф 31 тыс рублей раз в 2-3 года при небольших нарушениях. В год: ~12-15 тыс рублей.

УЩЕРБ

Цена продукта: подписка на юридический сервис 25 тыс/месяц = 300 тыс в год. Переплата в 25 раз.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2C

4. НЕСХОДИМОСТЬ АРГУМЕНТ-АТТРИБУТ

В коммуникации заявляются преимущества, которые не подкреплены реальными атрибутами артефакта.

АРГУМЕНТЫ В РЕКЛАМЕ

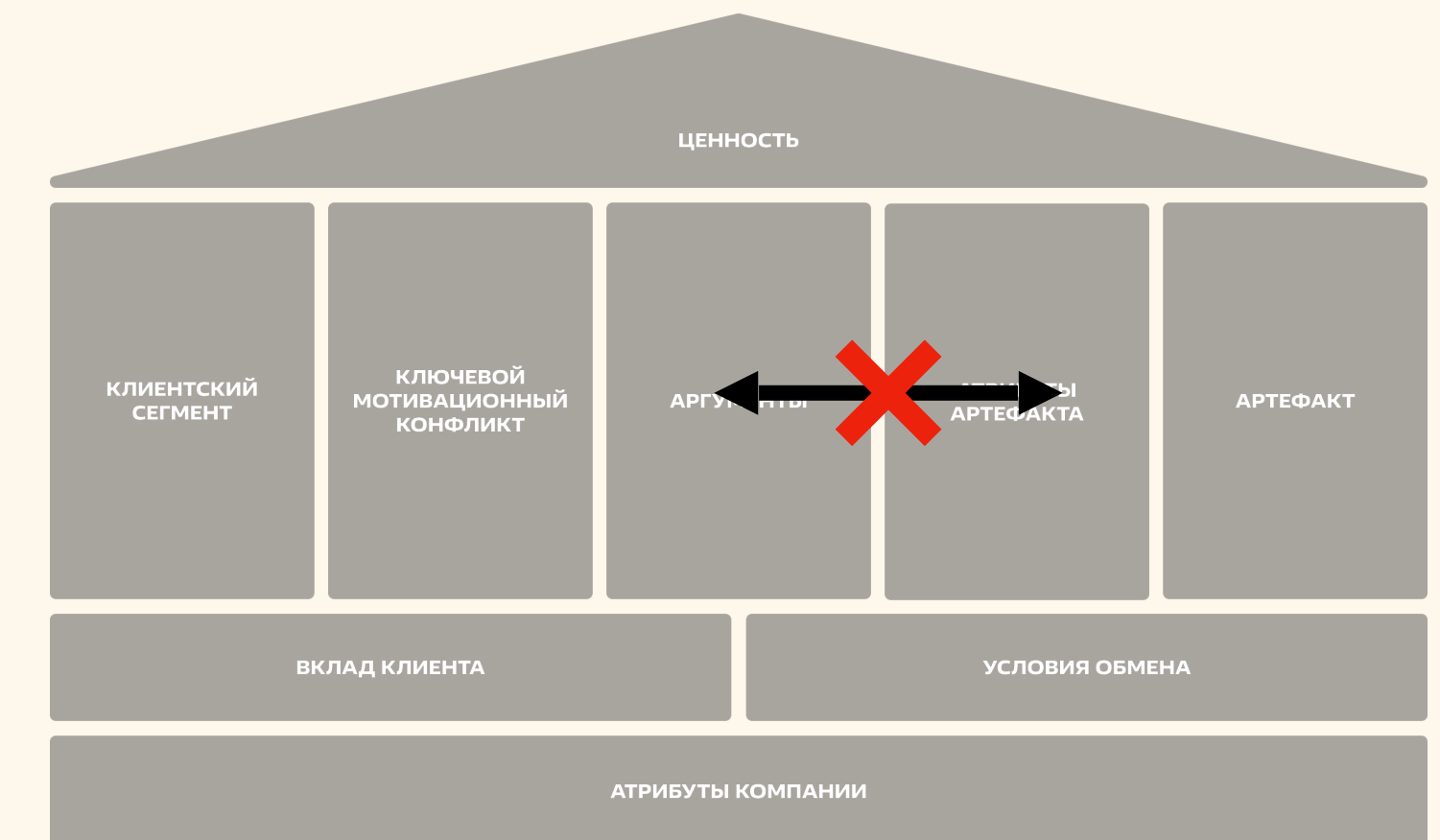
Заговорите свободно на английском за 30 дней и получите работу мечты в международной компании.

РЕАЛЬНЫЕ АТТРИБУТЫ АРТЕФАКТА

20 видеоуроков по 15 минут;
Словарь на 5000 слов;
Тесты с автопроверкой.

НЕСХОДИМОСТЬ

Как 5 часов видео и 5000 слов приведут к "свободному владению" и "работе мечты"?



ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ **B2B**

4. НЕСХОДИМОСТЬ АРГУМЕНТ-АТТРИБУТ

В коммуникации заявляются преимущества, которые не подкреплены реальными атрибутами артефакта.

АРГУМЕНТЫ В РЕКЛАМЕ

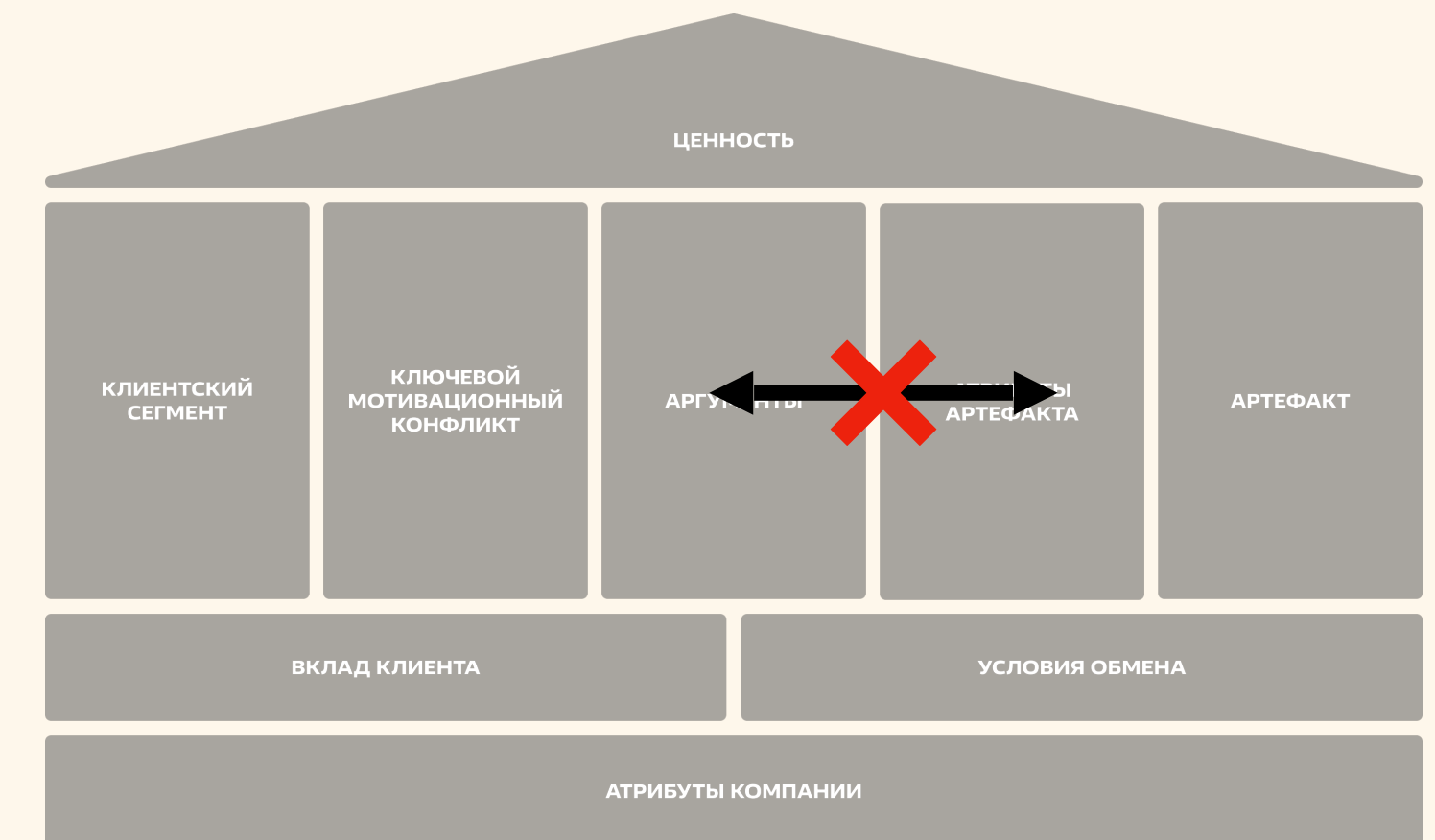
Наша CRM увеличивает продажи в 3 раза и делает ваш бизнес более успешным.

РЕАЛЬНЫЕ АТТРИБУТЫ АРТЕФАКТА

База данных контактов; календарь встреч; Отчеты по активности менеджеров.

НЕСХОДИМОСТЬ

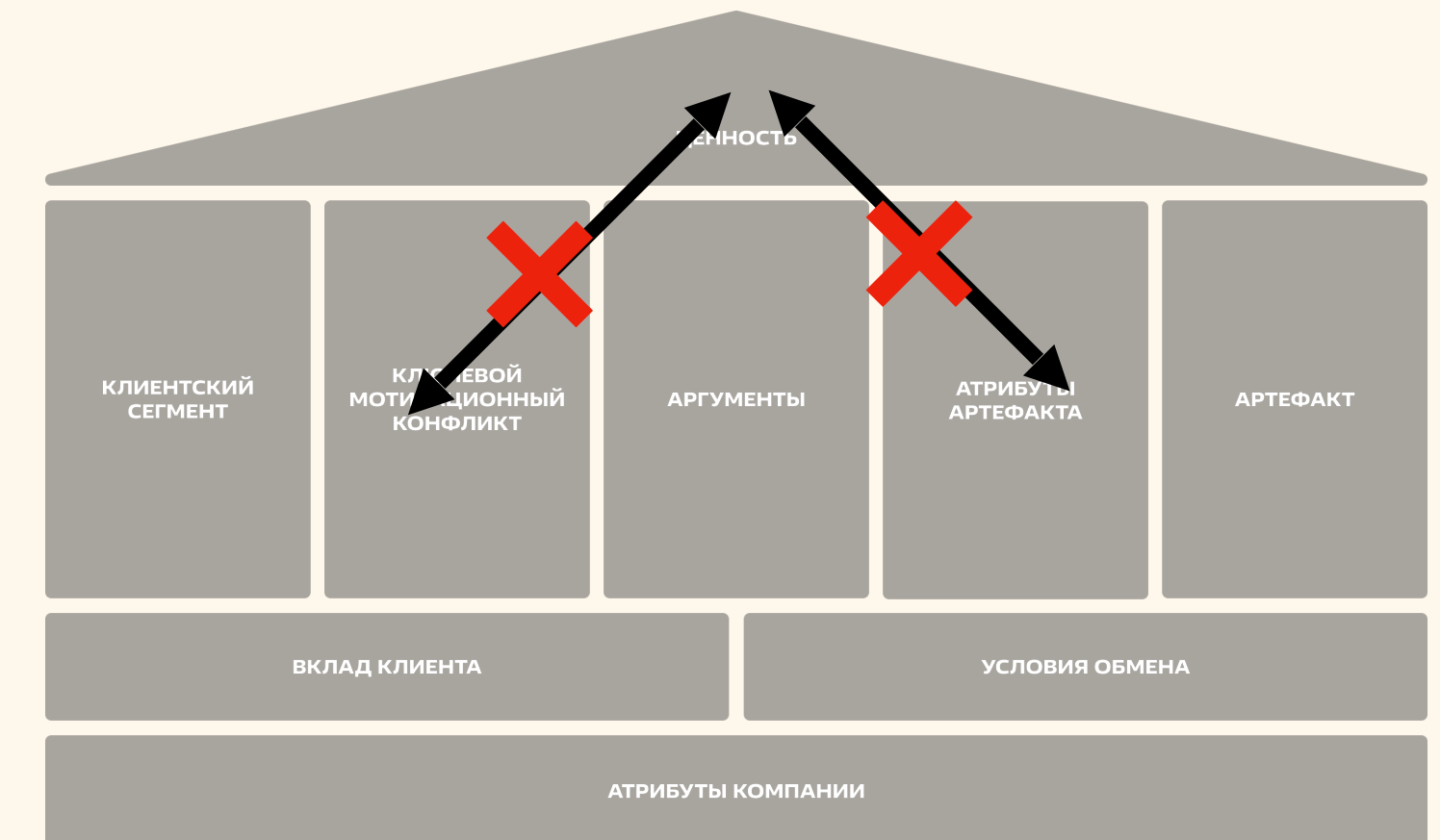
За обещаниями "увеличить продажи в 3 раза" не стоит никаких конкретных функций. Как именно база контактов и календарь утроят продажи?



ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2C

5. НЕСХОДИМОСТЬ ПО ЦЕННОСТИ

Артефакт или его атрибуты противоречит заявленным ценностям или ценностям клиентского сегмента.



ЗАЯВЛЕННЫЕ ЦЕННОСТИ

Эксклюзивность, статус, дистанция.

КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ

Топ-менеджмент, предприниматели с доходом более 5 млн руб. в месяц

АРТЕФАКТ

Абонемент в зал с групповыми тренировками по 20 человек.

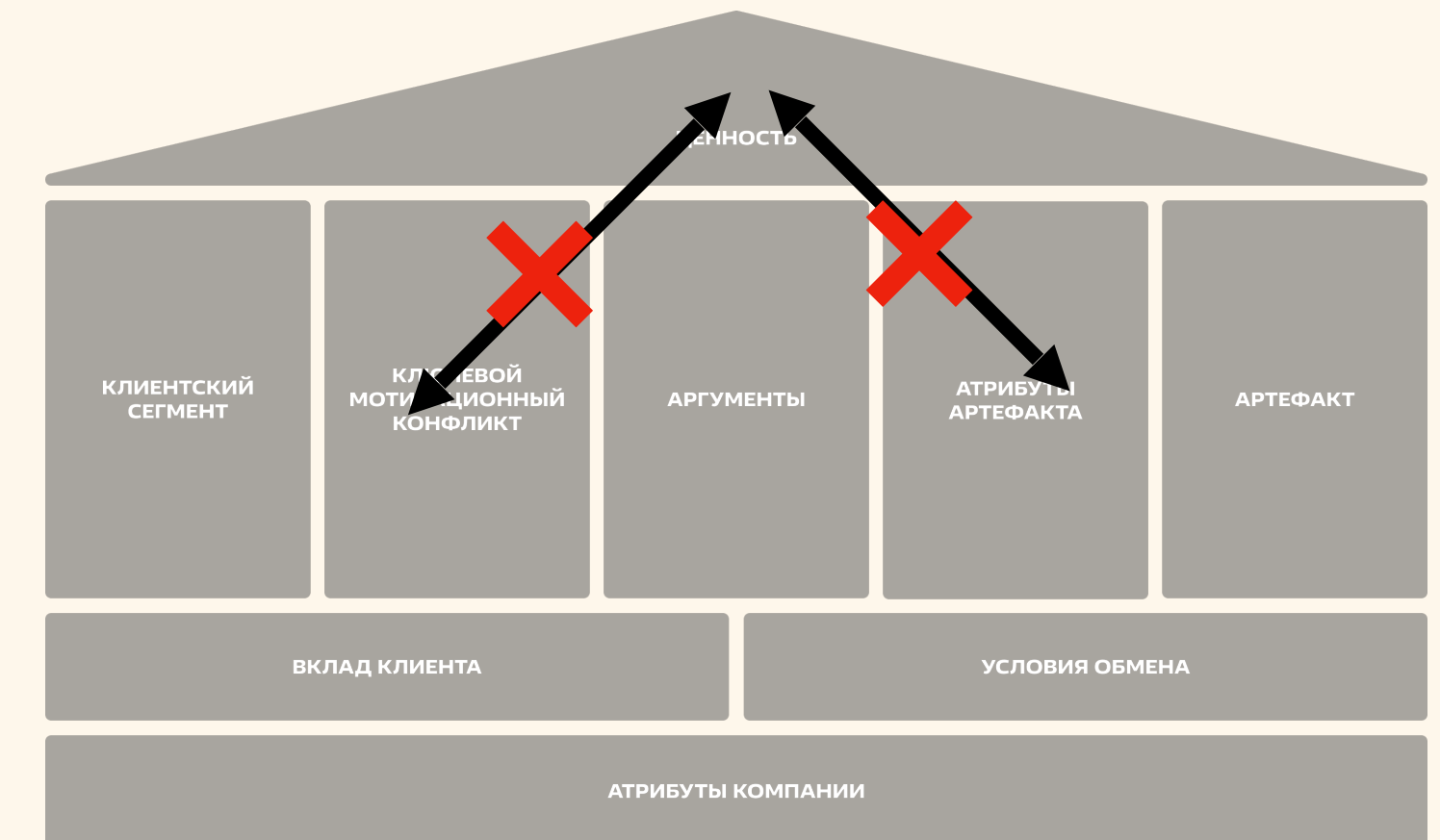
НЕСХОДИМОСТЬ

Занятия по 20 человек – это противоположность эксклюзивности и дистанции. Ценность "статус" требует персональных тренеров и малых групп.

ПРИМЕРЫ ТИПИЧНЫХ НЕСХОДИМОСТЕЙ B2B

5. НЕСХОДИМОСТЬ ПО ЦЕННОСТИ

Артефакт или его атрибуты противоречит заявленным ценностям или ценностям клиентского сегмента.



ЗАЯВЛЕННЫЕ ЦЕННОСТИ

Доверие, эффективность.

КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ

IT-компании первых 3 лет жизни, технологические стартапы.

АРТЕФАКТ

Система тотального мониторинга сотрудников с отслеживанием кликов, записью экрана и контролем переписки.

НЕСХОДИМОСТЬ

Тотальная слежка за сотрудниками напрямую противоречит ценностям доверия и прозрачности.

ВОПРОС: КОМУ ЗАХОТЕЛОСЬ ЗАПОЛНИТЬ МОДЕЛЬ ДЛЯ СЕБЯ?

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ
ПРЯМО СЕГОДНЯ:

- 1 Зайти на сайт методологии
- 2 Посмотреть лекцию, скачать шаблон модели и чеклисты сходимости
- 3 Заполнить модель с коллегами
- 4 Проверить по чеклистам



ponedelnik.ru/dkcp-lecture

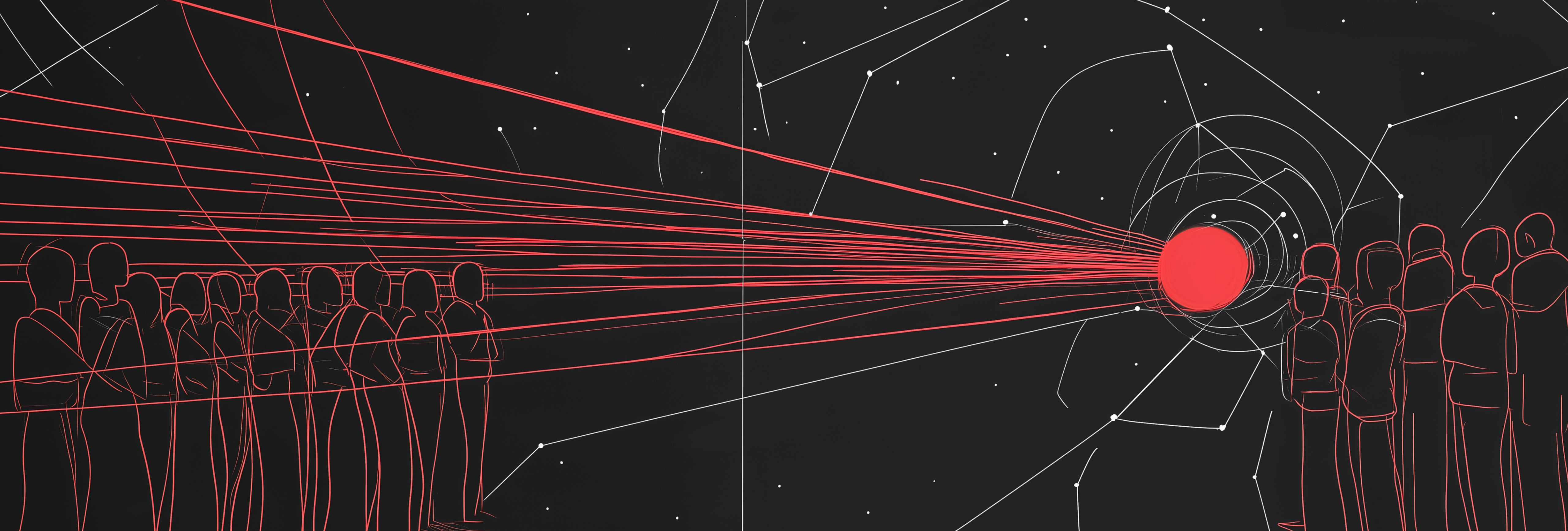
**ЕСЛИ НУЖНА ПОМОЩЬ,
ПРИХОДИТЕ НА ЧЕКАП**

-30% *stratoplan*

Скидка всем участникам конференции по промокоду «stratoplan». Его нужно активировать в течение недели после конференции, а воспользоваться в течение месяца



ponedelnik.ru/checkup



МОИ КОНТАКТЫ

**НАПИСАТЬ МНЕ:
@MIKERDNK**

**В ПОЧТУ:
RDNK@PONEDELNIK.RU**

**ПОДПИШИТЕСЬ
НА КАНАЛ: @CXLOGIC**