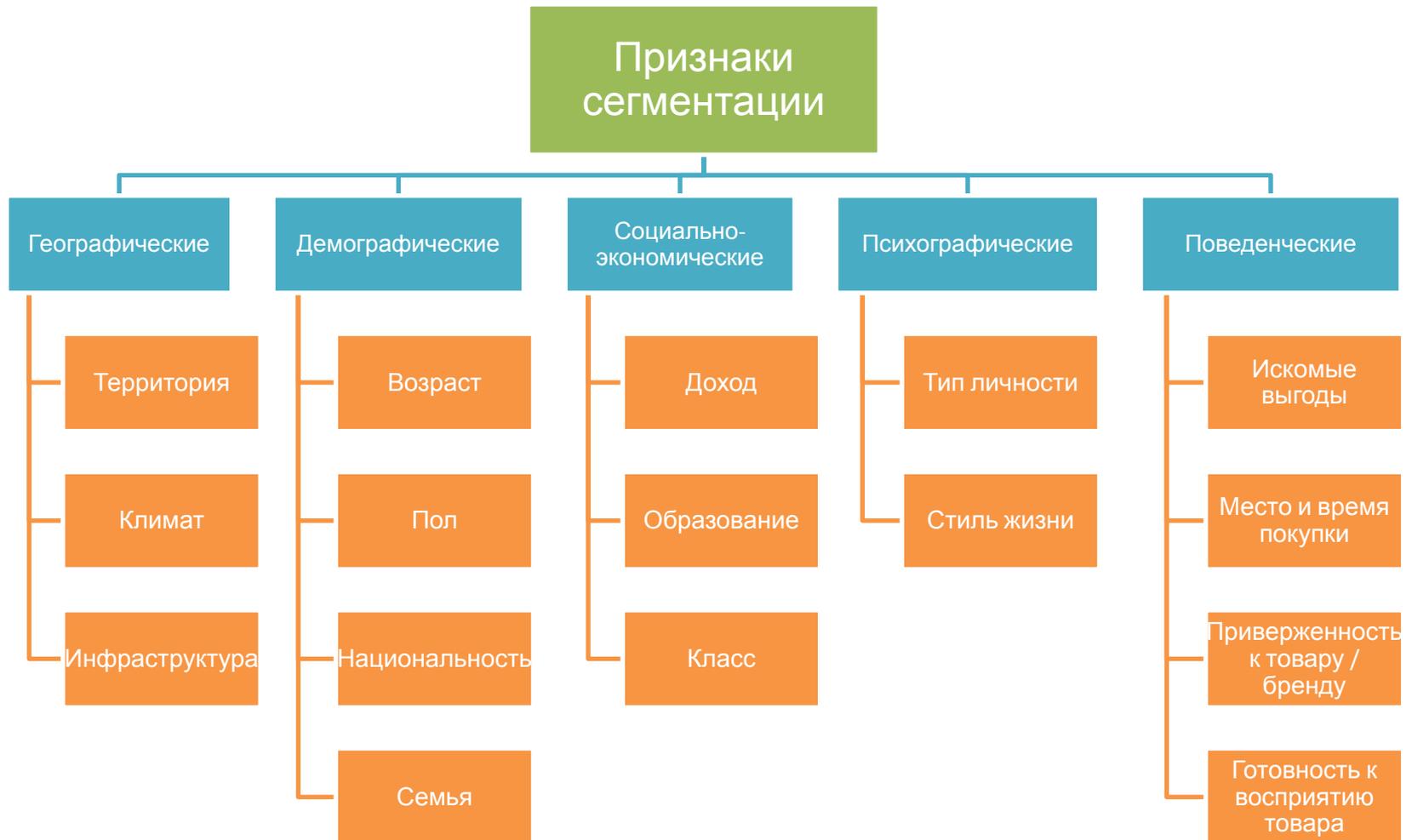




Сегменты рынка SPACE

Сегмент рынка – группа покупателей со схожими потребностями и возможностями



Задание

Опишите целевой сегмент(ы) своего проекта



Анализ конкурентного положения (SPACE)

Supplier – поставщик

Product – продукт

Average Revenue Per Paying User – средний
чек

Customer – клиент

Evaluation – принятие решения о покупке

Визуализация



Продается решение
Массовой Проблемы
целевой группы клиентов

Продается решение
Большой Проблемы
конкретного заказчика

SPACE: детали

Supplier	Кто вы, как поставщик? Как вас оценивают?	<ol style="list-style-type: none">1. Отгрузка. Экспертиза не нужна.2. Нужно простое понимание проблем3. Требуется глубокая диагностика
Product	Каков ваш продукт?	<ol style="list-style-type: none">1. Понятен и прост2. Требуется некоторого понимания3. Невозможно просто сравнить
ARPPU/ LTV	Какой у вас доход на одного платящего клиента?	<ol style="list-style-type: none">1. < \$5002. \$500 - \$20 0003. > \$20 000
Customer	С каким потоком клиентов вы работаете?	<ol style="list-style-type: none">1. > 1 миллиона2. 100 тысяч – 1 миллион3. < 100 тысяч
Evaluation	Как ваши клиенты принимают решение о покупке?	<ol style="list-style-type: none">1. Мгновенно/импульсивно (минуты-часы)2. Надо сравнить (часы-недели)3. Только после тщательного анализа (недели-месяцы)

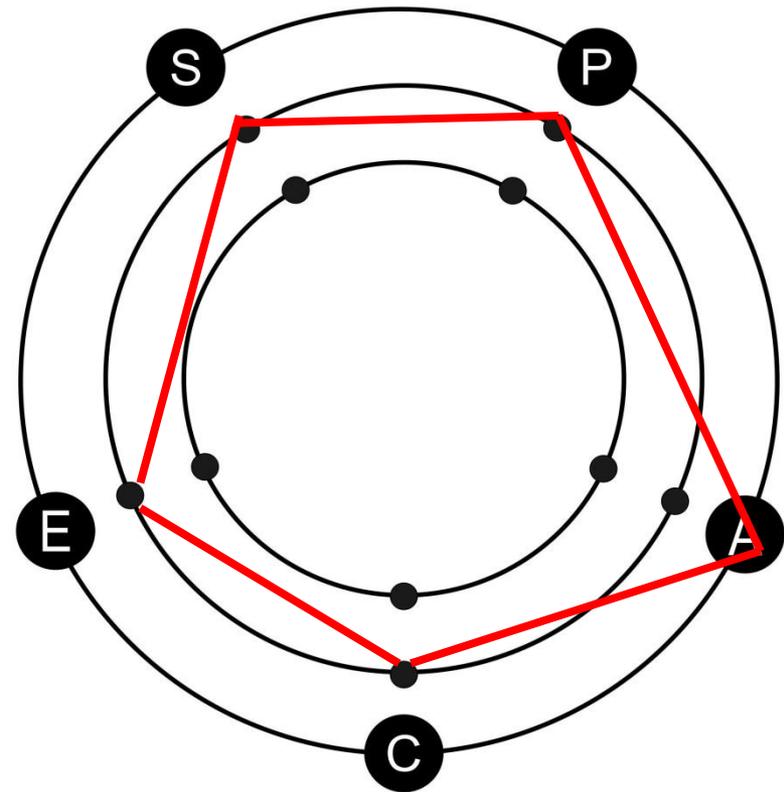
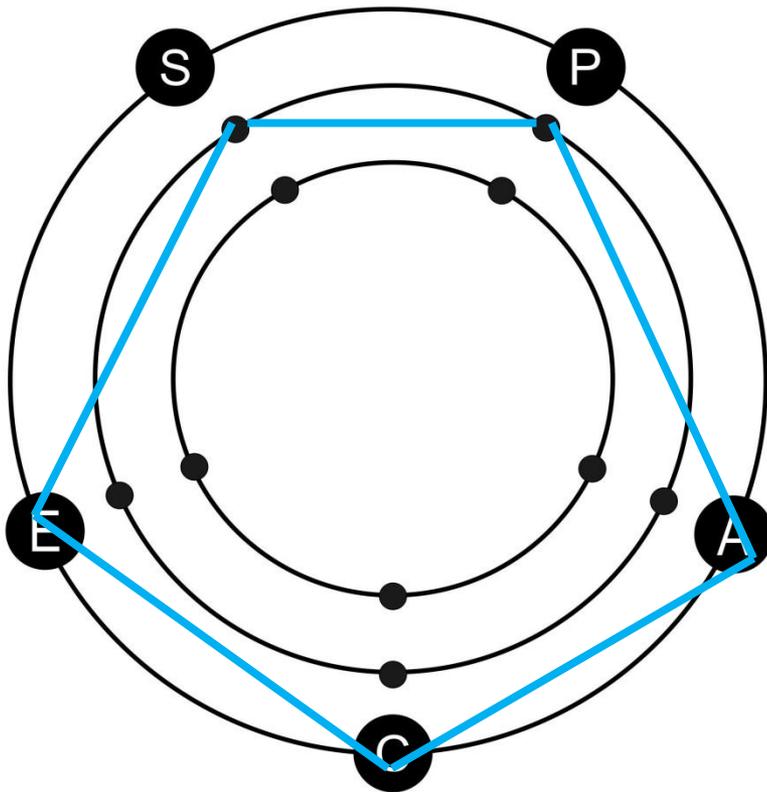
Дополнение

- На старте SPACE ломаный, т.к. стартап еще определяется с позиционированием на рынке.
- На стадии масштабирования все точки SPACE, как правило, должны быть на одной окружности.

Пример: Мобильный кардиограф

Частные лица (B2C)

Клиники (B2B, B2G)



Задание

Используя нижеприведенные данные постройте для компании SPACE и сделайте необходимые выводы.

Кто вы как поставщик? – понятен и прост.

Каков ваш продукт? – понятен и прост.

Какой у вас средний чек? – 900 руб. в месяц

Какой у вас рынок? – в компании 3 инженера, всего 200 000 компаний. Итого 600 000.

Как ваши клиенты принимают решения о покупке?
– моментально импульсивно. Минуты/часы.

Задание

После расспроса основателя.

Кто вы как поставщик? – понятен и прост.

Т.е отгрузка с момента принятия решения осуществляется сразу? – да!

Каков ваш продукт? – понятен и прост.

Т.е. Ваши клиенты читают информацию на сайте и сразу оплачивают услугу? Нет, на сайте они оставляют заявку, а потом наши менеджеры связываются с ними и продают по телефону.

Какой у вас средний чек? – 900 руб. В месяц

Т.е. 1 клиент покупает у вас подписку на 1 месяц и все? Нет, не на 1 месяц, а на 4 месяца.

Какой у вас рынок? – в компании 3 инженера, всего 200 000 компаний. Итого 600 000.

Т.е. все 3 инженера из одной компании покупают у вас продукт одновременно? Обычно в одной компании покупает 1 инженер. Значит всего таких клиентов может быть 200 000? Да!

Как ваши клиенты принимают решения о покупке? – моментально/импульсивно (Минуты/часы)

т.е. Клиент приходит на сайт оставляет заявку, вы звоните он оплачивает? Нет, еще демо доступ на 7 дней.

Задание

Постройте SPACE компании:

Кто вы как поставщик? – нужно простое понимание проблемы.

Каков ваш продукт? – требуется некоторое понимание.

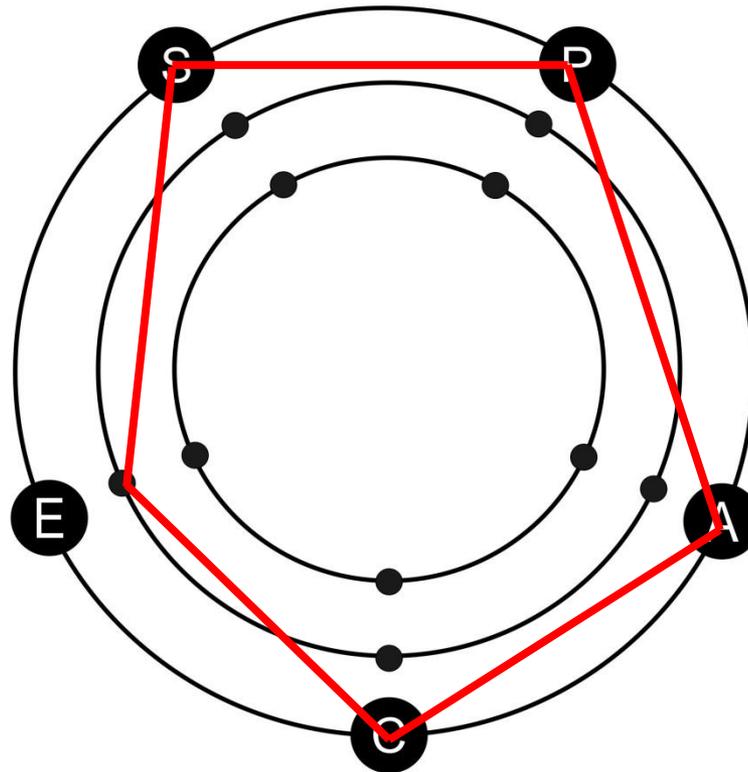
Какой у вас средний чек? – 4200 рублей в месяц.

Какой у вас рынок? – строительные компании, 200 000 шт.

Как ваши клиенты принимают решения о покупке? – надо сравнить (часы/недели).

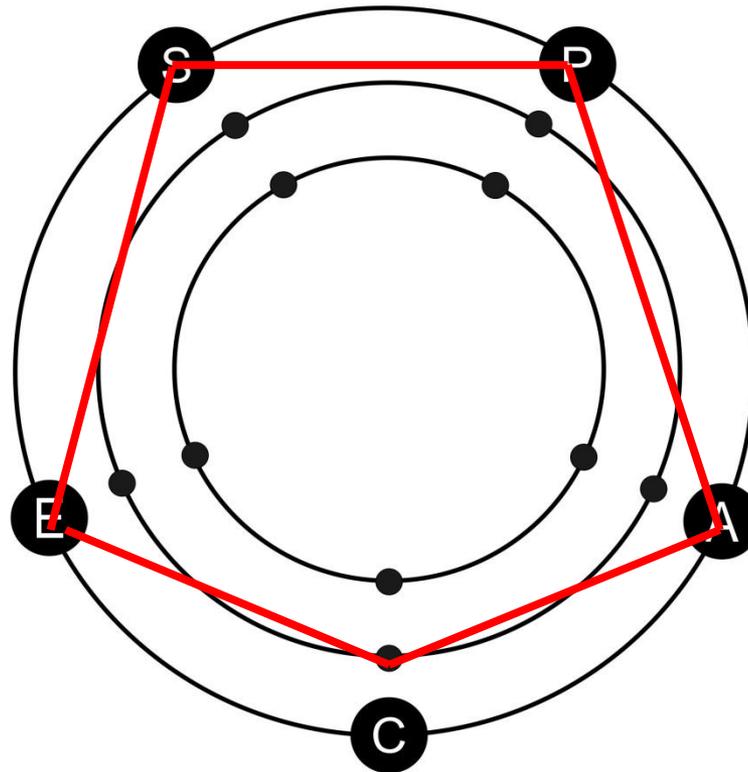
Задание №3

Продиагностируйте SPACE и сделайте выводы.



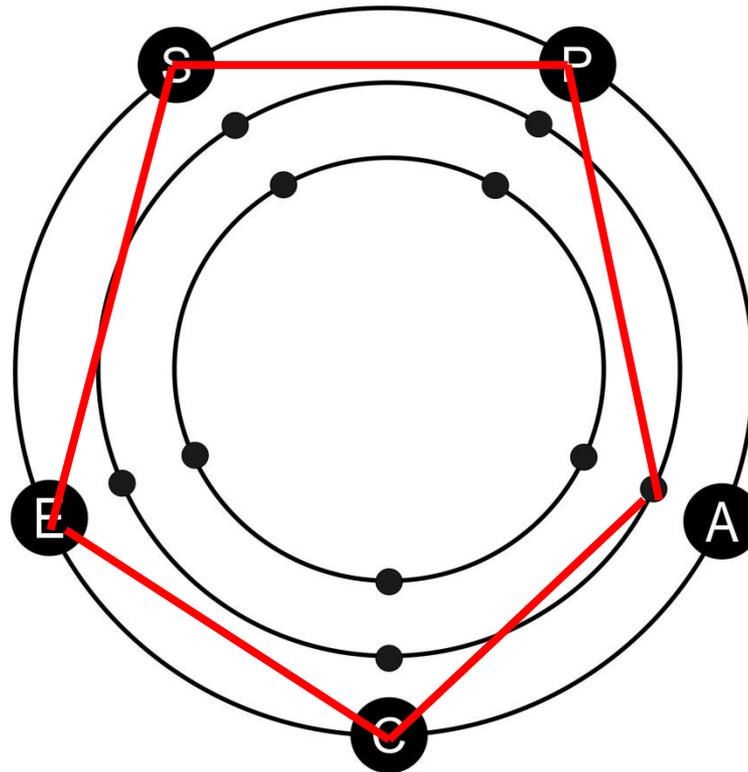
Задание №4

Продиагностируйте SPACE и сделайте выводы.



Задание №5

Продиагностируйте SPACE и сделайте выводы.



powered by
GENERATION S
for startups



- Юлия Гончарова, генеральный директор
- ygoncharova@gmail.com
- +7(999) 601-35-07

- www.itpark-astrakhan.ru

