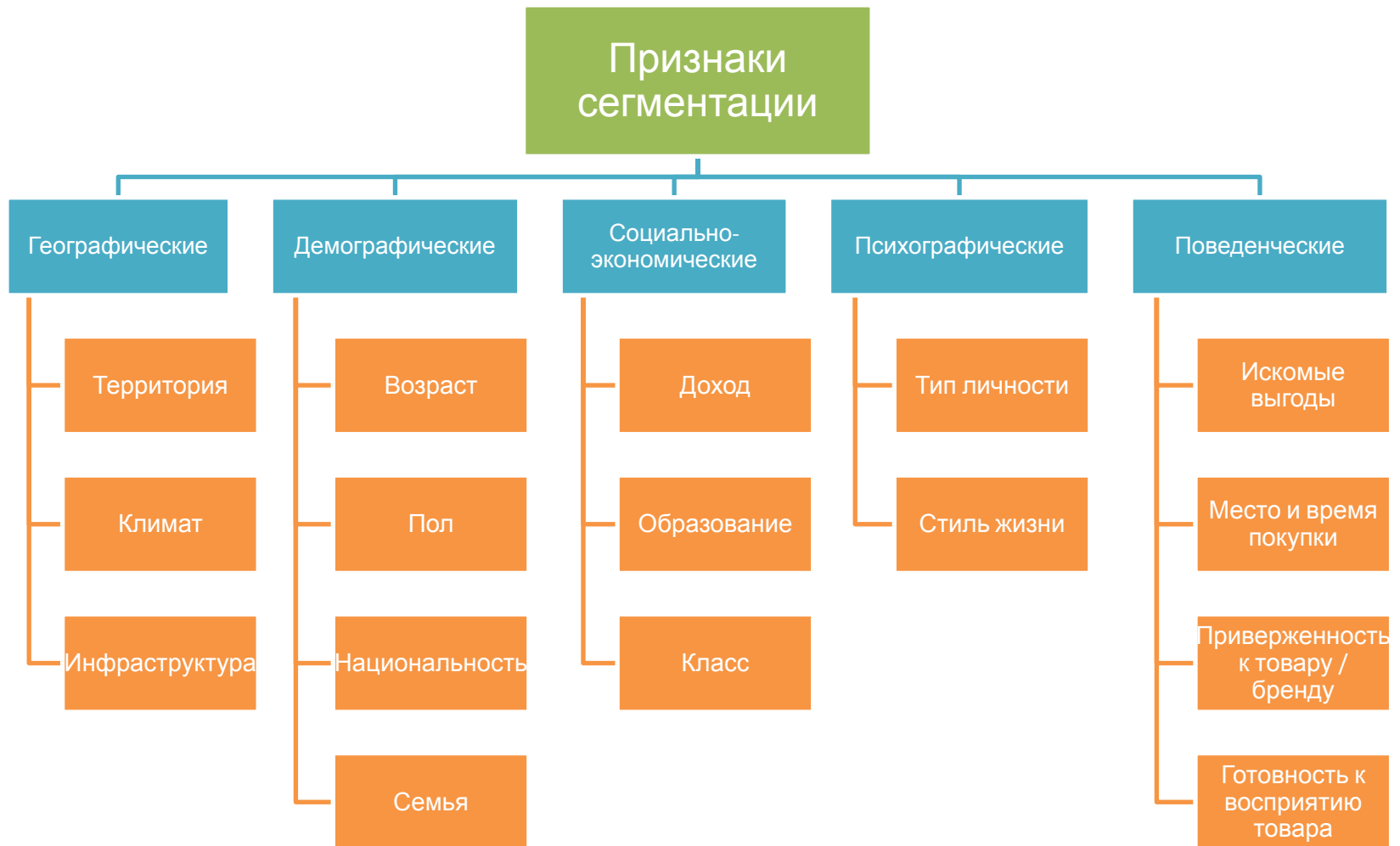




# Сегменты рынка SPACE

# Сегмент рынка – группа покупателей со схожими потребностями и возможностями



# Задание

Опишите целевой сегмент(ы) своего проекта



# Анализ конкурентного положения (SPACE)

**S**upplier – поставщик

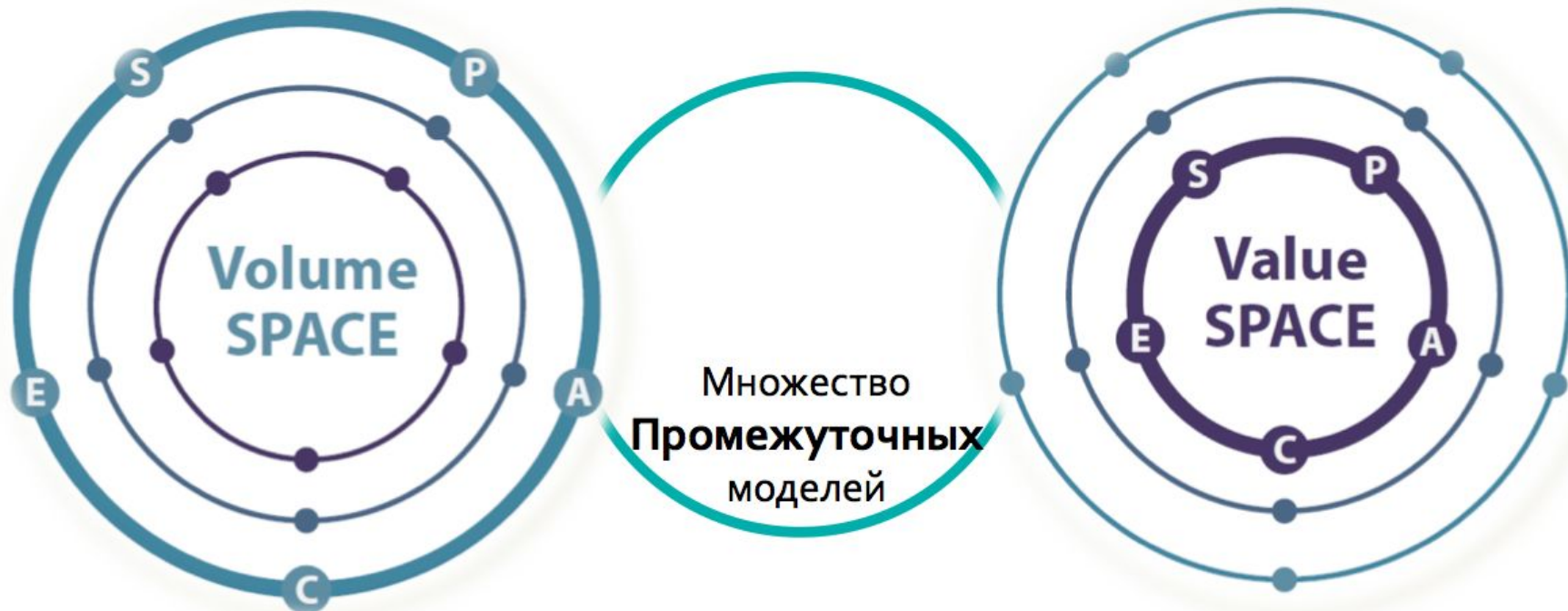
**P**roduct – продукт

**A**verage Revenue Per Paying User – средний  
чек

**C**ustomer – клиент

**E**valuation – принятие решения о покупке

# Визуализация



Продается решение  
**Массовой Проблемы**  
целевой группы клиентов

Продается решение  
**Большой Проблемы**  
конкретного заказчика

# SPACE: детали

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

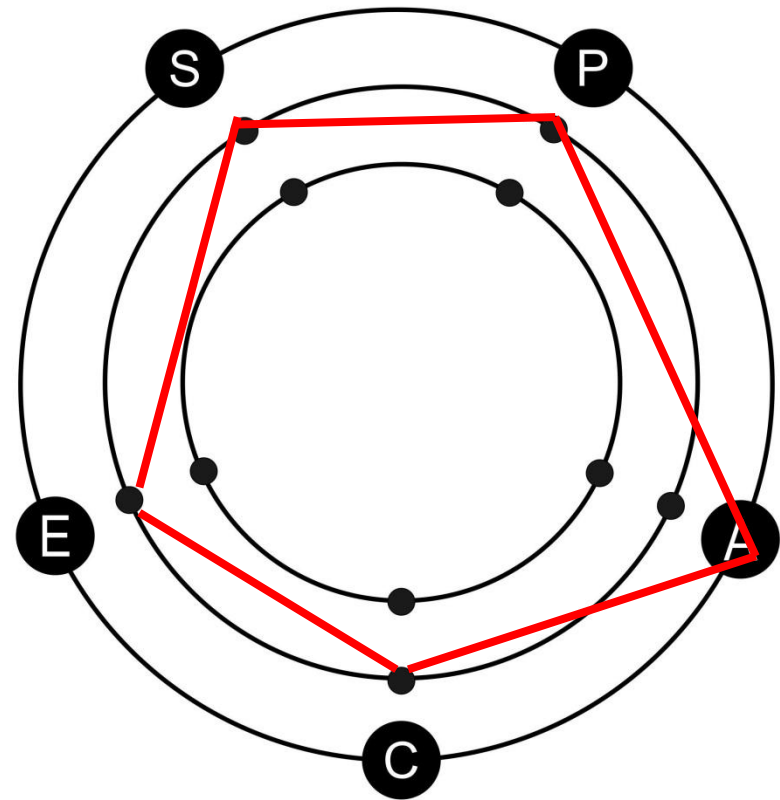
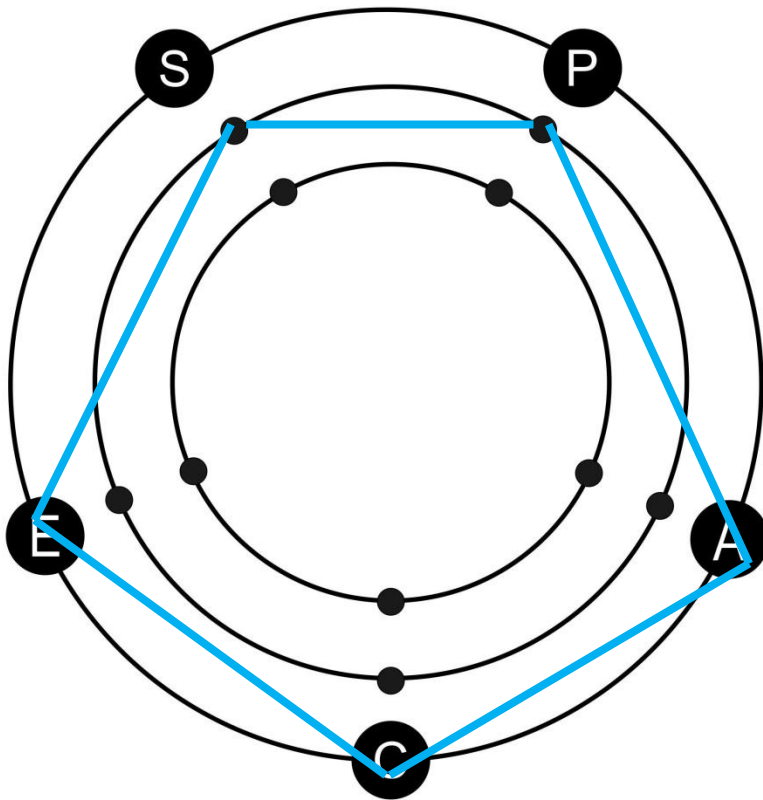
# Дополнение

- 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.

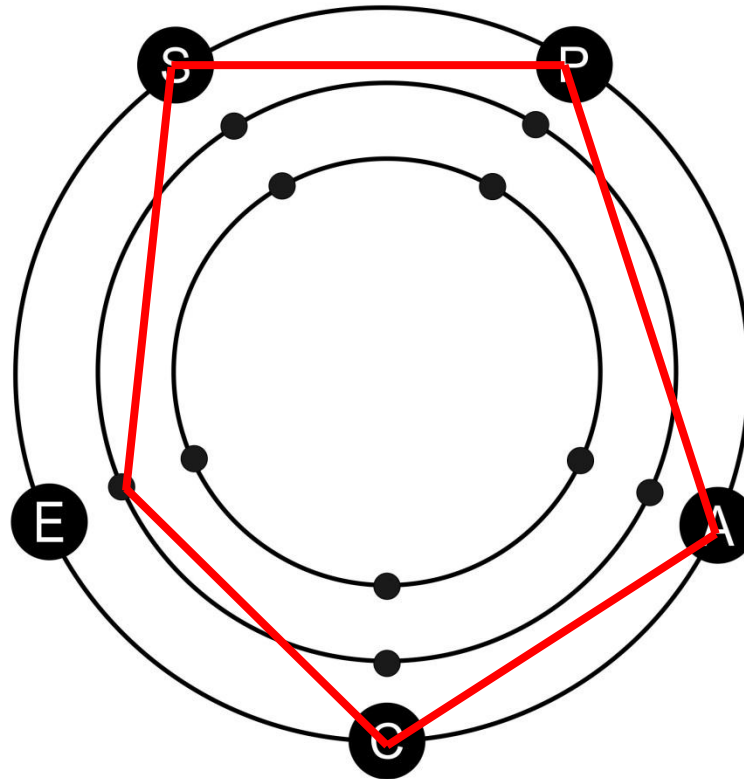
Какой у вас средний чек? – 4200 рублей в месяц.

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

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

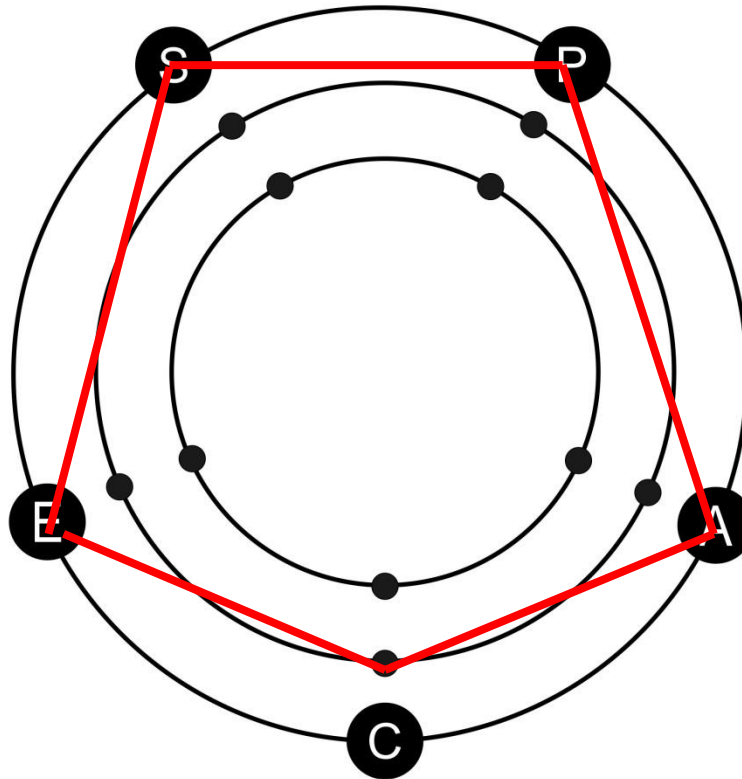
# Задание №3

Продиагностируйте SPACE и сделайте выводы.



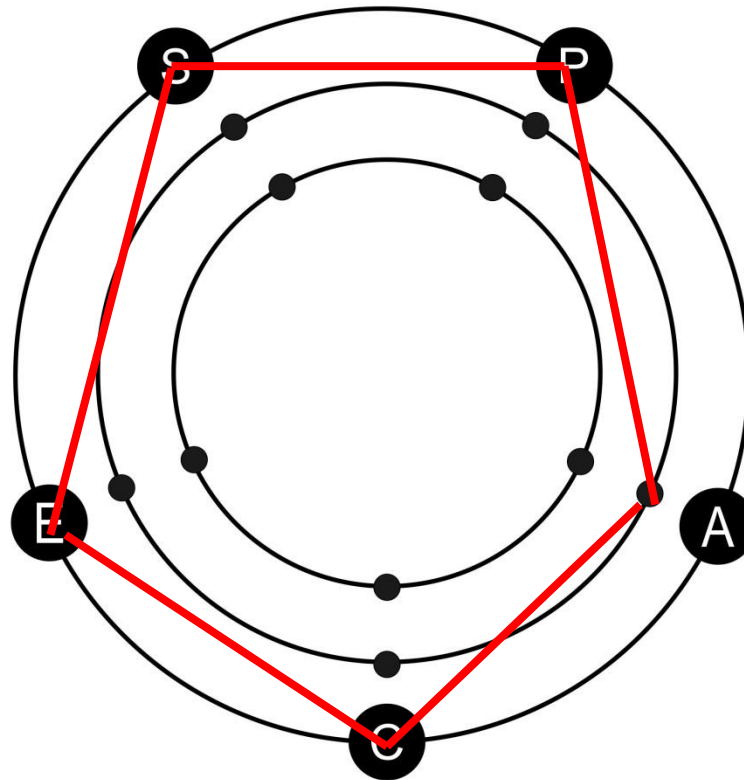
# Задание №4

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](mailto:ygoncharova@gmail.com)
- +7(999) 601-35-07
  
- [www.itpark-astrakhan.ru](http://www.itpark-astrakhan.ru)

