Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Продвижение стартапа и продуктов

Людмила Булавкина

Сентябрь 2023

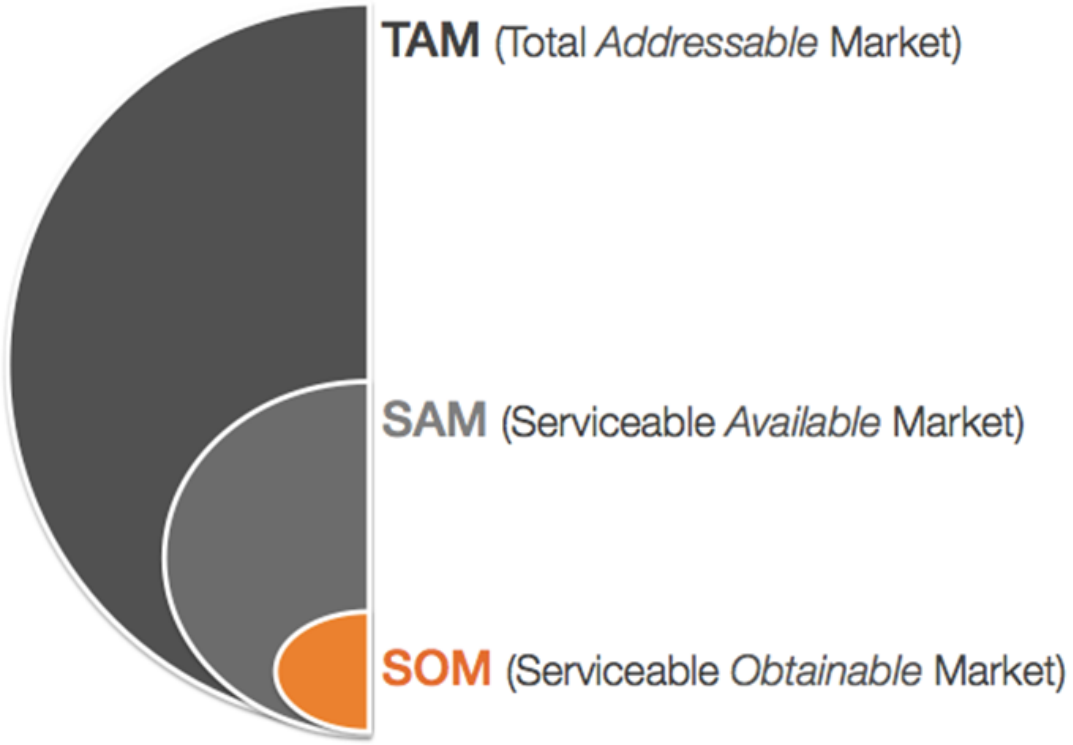
О чем поговорим

- Формирование бренда стартапа
- От стратегии к тактике
- Как использовать контент для продвижения

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Начнем с рынка



Совокупный объем рынка
– потенциал рынка
Кому и в каком объеме необходим ваш продукт?

Доступный объем целевого рынка - потенциал продаж
Какова будет выручка в пределах досягаемости исходя из емкости и ваших ресурсов?

Реально достижимый объем рынка – цель продаж
Какова будет выручка в пределах досягаемости исходя из конкурирующих продуктов, емкости и ваших ресурсов?
SAM/SOM = доля рынка в %

SOM – это ваш план продаж

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Зачем считать рынок?

Чтобы оценить целесообразность действий

Чтобы выработать стратегию выхода и завоевания

Чтобы спланировать действия

Чтобы сохранить мотивацию

Чтобы иметь шанс на инвестиции

SOM – это ваш план продаж

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Бережливое планирование

Месяц	1	2	3	4	5	6	7	12
Клиентов в день	1	1	2	2	10	10	100	100
Всего клиентов	30	60	120	240	540	840	3840	

SOM – это ваш план продаж

Платформа университетского технологического предпринимательства

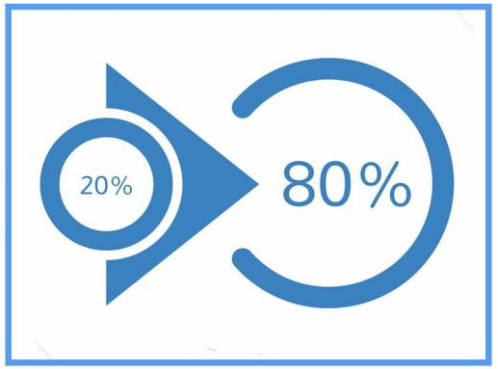
Энергия роста

Продвижение = клиент

продукт очень нужен, поэтому покупают быстро, платят много/покупают часто

20% затрат
80% выручки

продукт нужен, но есть возражения, платят много, средний цикл продажи



есть потребность в продукте, но ценность невысокая, поэтому готовы платить мало и имеют ряд существенных возражений

80% затрат
20% выручки

задают много вопросов/выносят мозг, а потом все равно не покупают

самый “жирный” клиент, готовы много и долго платить, но им нужен особенный продукт, которого у вас пока нет

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Ленивый моется, трудолюбивый чешется

LEAN подход (голодный, бережливый) - к людям, к бюджетам, к ресурсам

- Тестировать «малой кровью», прежде чем принимать решение
- Делить задачи на простые шаги – идти от простого к сложному
- Повторять успех – делать то, что получается, не делать, что не получается

сначала изучаем рынок, клиента и его потребность
затем продаем обещания, прототипируем продукт
затем создаем продукт

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Как сберечь бюджет?

НЕТ ДЕНЕГ	Одна гипотеза в единицу времени
НЕТ РЕСУРСОВ	Концентрация усилия в канал
НЕТ ВРЕМЕНИ	Выбирать комфортную среду

НЕ БЕРЕЖЛИВО

- продвигать, не доказав ценность – «впаривать», «навязывать»
- менять заголовок письма и надпись на кнопке
- перенастраивать контекст и вести его на новый лендинг

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Контент – дешево и эффективно

Дано: туристический сервис

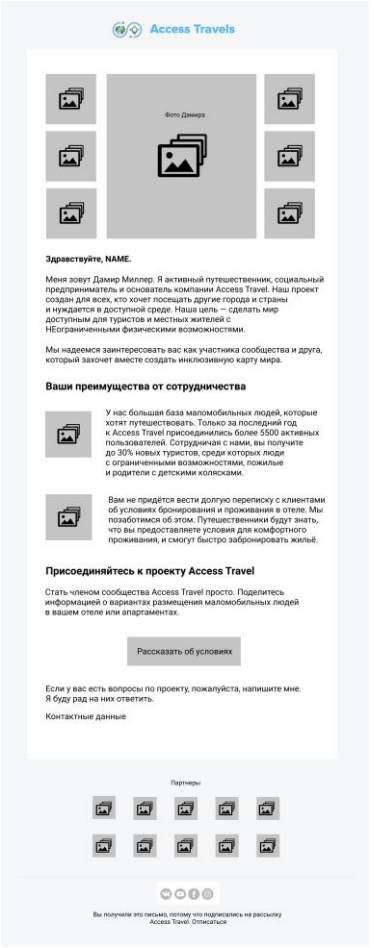
Ресурс: 1000 e-mail адресов отелей

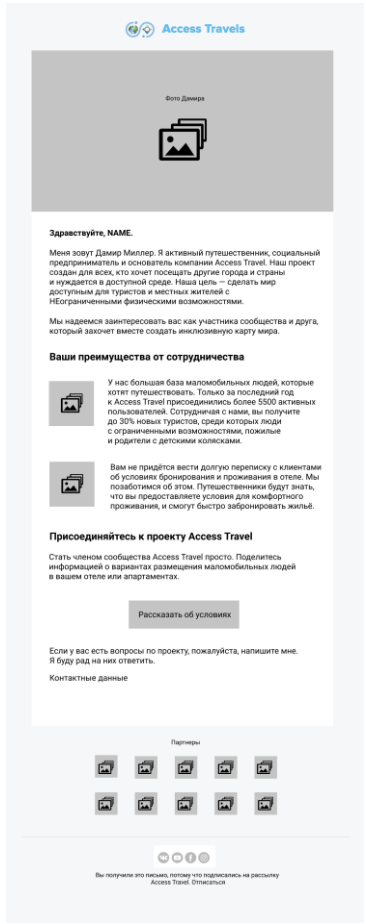
Метод: рассылка

Решение:

- выбрать пробные 300 адресов
- отправить 3 разных письма по 100 адресам, сделать выводы
- выбрать оптимальный шаблон письма для массовой рассылки







Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Управляй поведением

B2C	B2B		
2%	25%	Awareness Информирование	Как клиенты узнают о вас?
8%	25%	Acquisition Привлечение	Почему клиенты выбирают вас?
25%	25%	Activation Активация	Почему клиенты доверяют вам?
25%	25%	RetentionУдержание	Почему клиенты не уходят?
50%	25%	Revenue Покупка	Что клиенты покупают?
90%	90%	Referral Повторный заказ	Зачем возвращаются??



Платформа университетского технологического предпринимательства

Где вы больше всего теряете?

Энергия роста

Считай и улучшай метрики

CPC (cost per click) (стоимость контакта) = охват в канале / стоимость канала

CPA (cost per action) (стоимость заявки) = стоимость клика / конверсию в заявку

CPO (cost per order) (стоимость клиента) (CAC) = стоимость заявки /конверсию в оплату

Тратим на привлечение клиента меньше, чем зарабатываем на нем

Платформа университетского технологического предпринимательства

Энергия роста

Людмила Булавкина

+7 985 643 69 30
lbulavkina@gmail.com
@lbulavkina