Описание части бизнес-модели

Бизнес-модель

Агентство «Аналитики Консалтинга Маркетинга»

2018

**Описание продукта**

|  |  |
| --- | --- |
| **Целевой сегмент**  **Проблематика клиента**  **(боль)**  **Продукт (решение)**  **Как продукт решает проблему**  **(удовлетворяет потребность)?** | Собственники компаний в сегменте среднего и крупного бизнеса. |
| Собственник является краеугольным камнем, на котором держится весь бизнес. Отсутствие стратегии развития компании, нет системного подхода. Неспособность построить сильную команду. Бизнес-процессы в компании не описаны (или описаны, но не работают четко). Ведение рекламной компании, без понимания ее эффективности. Бизнес невозможно оставить на длительное время. |
| Комплексный, системный подход. |
| -Выявляет ключевые проблемы в работе отделов маркетинга и продаж.  -Определяет резервы для повышения отдачи от отделов.  -Упрощает управление и повышает прозрачность работы отделов.  -Улучшает коммуникации отделов маркетинга и продаж с другими отделами компании.  -Формализует планы по активизации маркетинга и сбыта. |

**Альтернативы, имеющиеся у клиентов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Альтернатива Преимущества Недостатки** | | |
| **Отдел маркетинга в компании** | - Всегда в компании.  - Возможность быстрого реагирования на изменение ситуации.  - Мнимая экономия средств. | - Сложность сформировать команду из профессионалов.  - Текучесть кадров.  - Неспособность полноценно решать поставленные бизнес-задачи. |
| **Западные консалтинговые компании** | - Бренд, репутация, качественное портфолио.  - Возможность работы с практиками, реализовавшими большое количество проектов.  -Высокое качество работы, по установленным западным стандартам ведения бизнеса. | - Дорого.  - Излишняя бюрократия  - Ориентация на крупных клиентов. |
| **Отечественные консалтинговые и маркетинговые агентства** | -Опыт, портфолио.  -Отстроенная инфраструктура бизнеса.  -Наработанные клиенты. | -Нет видения задачи клиента в целом.  -Часто, отсутствие целостного системного подхода.  - Решения по принципу «заплатки» (решают только узкую проблему). |

**Конкурентная стратегия**

-**Широкий ассортимент услуг**. Покрывающий весь спектр бизнес задач компании.

-**Комплексное решение бизнес задач.** Согласовываем и внедряем реальные бизнес KPI.

-**Партнеры компании.** Привлечение высококлассных специалистов к решению бизнес задач компании.

**-Экономическая эффективность.** Доказанная на практике эффективность реализованных нами проектов.

**-**Мы работаем только с компаниями в сегменте среднего и крупного бизнеса, имеющих высокую платежеспособность. Соответственно, мы обладаем максимальной экспертизой в этом сегменте.

**Каналы привлечения клиентов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Интернет-каналы**  **Экспертный и маркетинговый**  **PR**  **Event-маркетинг** | - Контекстная реклама Google Adwords, Яндекс.Директ и реклама в социальных сетях + ремаркетинг.  -Использование посадочных страниц для повышения конверсии  -Видео маркетинг (регулярные публикации видео подкастов на канале Youtube).  -Контент-маркетинг (ведение блога с ценным контентом).  -E-mail-маркетинг (создание клиентской базы, регулярная рассылка полезного контента со ссылкой на блог).  -SMM |
| -Ведение блога  -Написание статей на тематических порталах  -Написание статей в прессе  -Написание книг |
| -Регулярное проведение бизнес-вечеринок  -Проведение бизнес-завтраков  -Выступления на целевых бизнес-мероприятиях |