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 |