

фрии

Ценностное предложение:

как продавать в масштабируемом бизнесе вне зависимости
от качества презентации и уровня спикера

Дмитрий Калаев,
директор Акселератора ФРИИ

Москва, 2015



Ценностное предложение:
как НЕ надо



ПРОСТО КЛУБ БРИТВ
ПРОСТО БРИТЬСЯ. ЖИЗНЬ НЕ БРИТЬ.



НАЧАТЬ



НАШИ БРИТВЫ

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

ТЕБЕ НАДОЕЛО ПЕРЕПЛАЧИВАТЬ?

НЕВОЗМОЖНОЕ – ВОЗМОЖНО!

НАШИ БРИТВЫ ВСЕГДА ОСТРЫЕ –
ПРОСТО МЫ РЕГУЛЯРНО
ПРИВОЗИМ ИХ ВАМ

А НОВЫМ УЧАСТНИКАМ –
СТАНОК В ПОДАРОК!



ОТЛИЧНОЕ БРИТЬЕ ЗА СМЕШНЫЕ ДЕНЬГИ!

НАЧАТЬ СЕЙЧАС

ПОДЕЛИТЬСЯ С ДРУЗЬЯМИ

РАССКАЖИТЕ ДРУЗЬЯМ О НАШЕМ СЕРВИСЕ И ПОЛУЧАЙТЕ ГРУБОЕ СКОРПУЗЫ И КРУТЫЕ БОНУСЫ ДЛЯ ВАС И ВАШИХ ДРУЗЕЙ

В Мне нравится 210 Like 1k

**ВСТУПИТЬ В НАШЕ СООБЩЕСТВО
ДО НЕВОЗМОЖНОГО ПРОСТО!**

ПРОЙДИТЕ ТРИ ЛЕГКИХ ЭТАПА
ВЫБОРА БРИТВЫ И ПЛАНА
БРИТЬЯ, ОПЛАТИТЕ И
НАСЛАЖДАЙТЕСЬ

1

ВЫБЕРИ СВОЮ БРИТВУ
ВСЕГО 3 ВИДА БРИТВ

2

ВЫБЕРИ ПЛАН БРИТЬЯ
КАКОЙ ТЕБЕ ПО ДУШЕ

3

ПРОИЗВЕДИ ОПЛАТУ
УДОБНЫМ ТЕБЕ СПОСОБОМ

Последней тупой бритвой бреются больше месяца...

Доставляем острые бритвы вовремя



БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА



ВСЕГДА ОСТРЫЕ БРИТВЫ

Когда вы начинаете бизнес



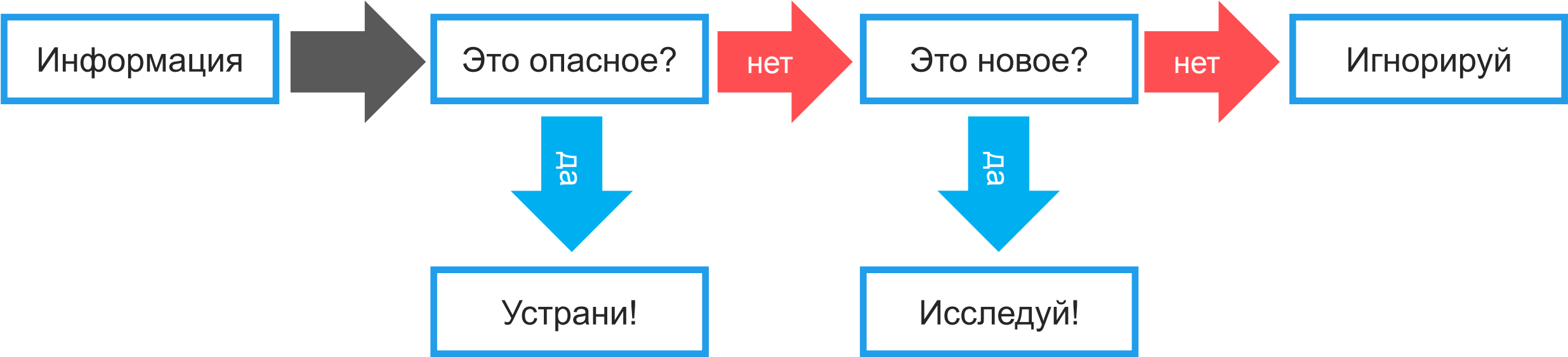
Нанимаем продавцов...



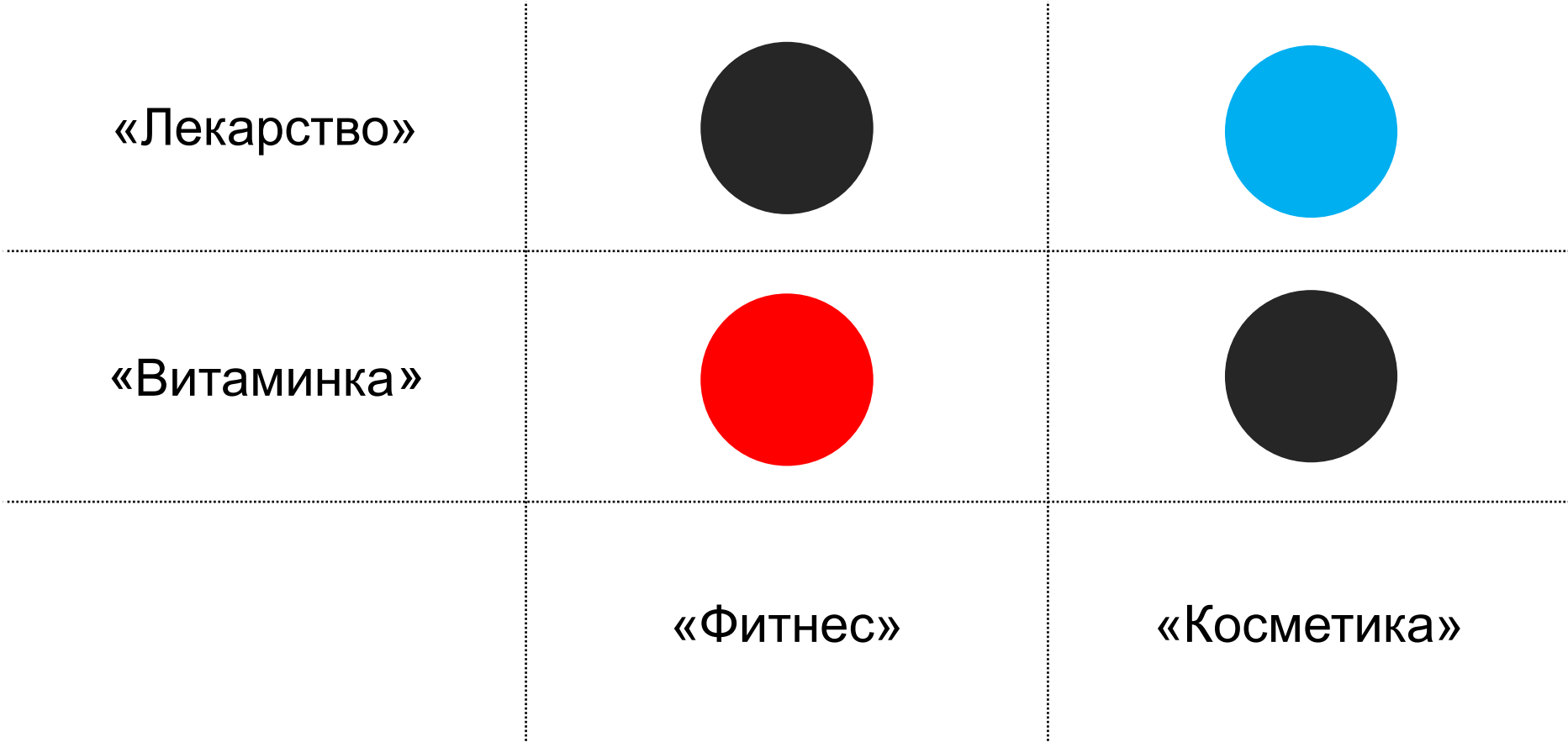
Понятно клиенту из уст человека
с «базовыми функциями мозга»*

*Если это не так, то бизнес не будет масштабируемым...

Как работает рептильный мозг...



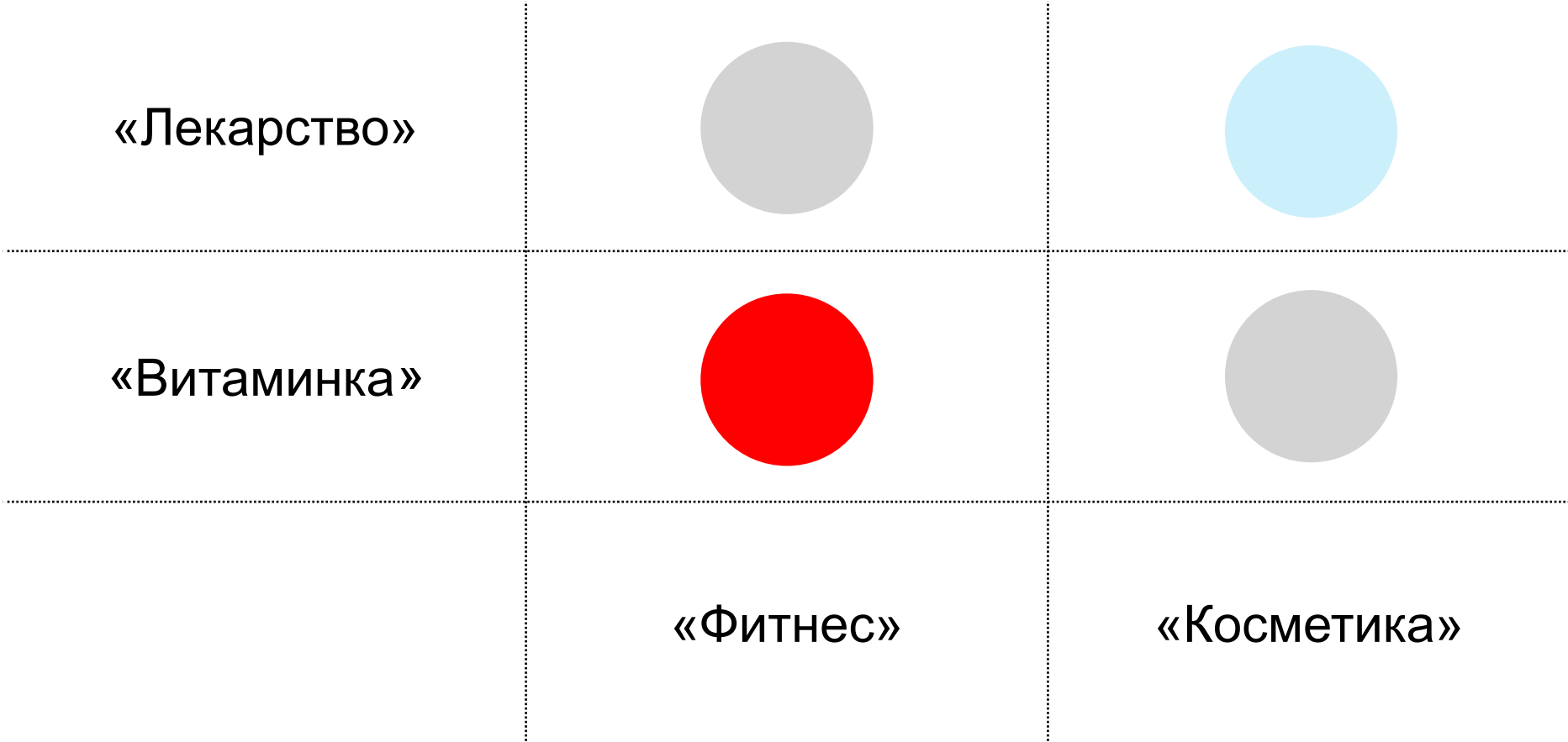
Боль клиента и простота устранения



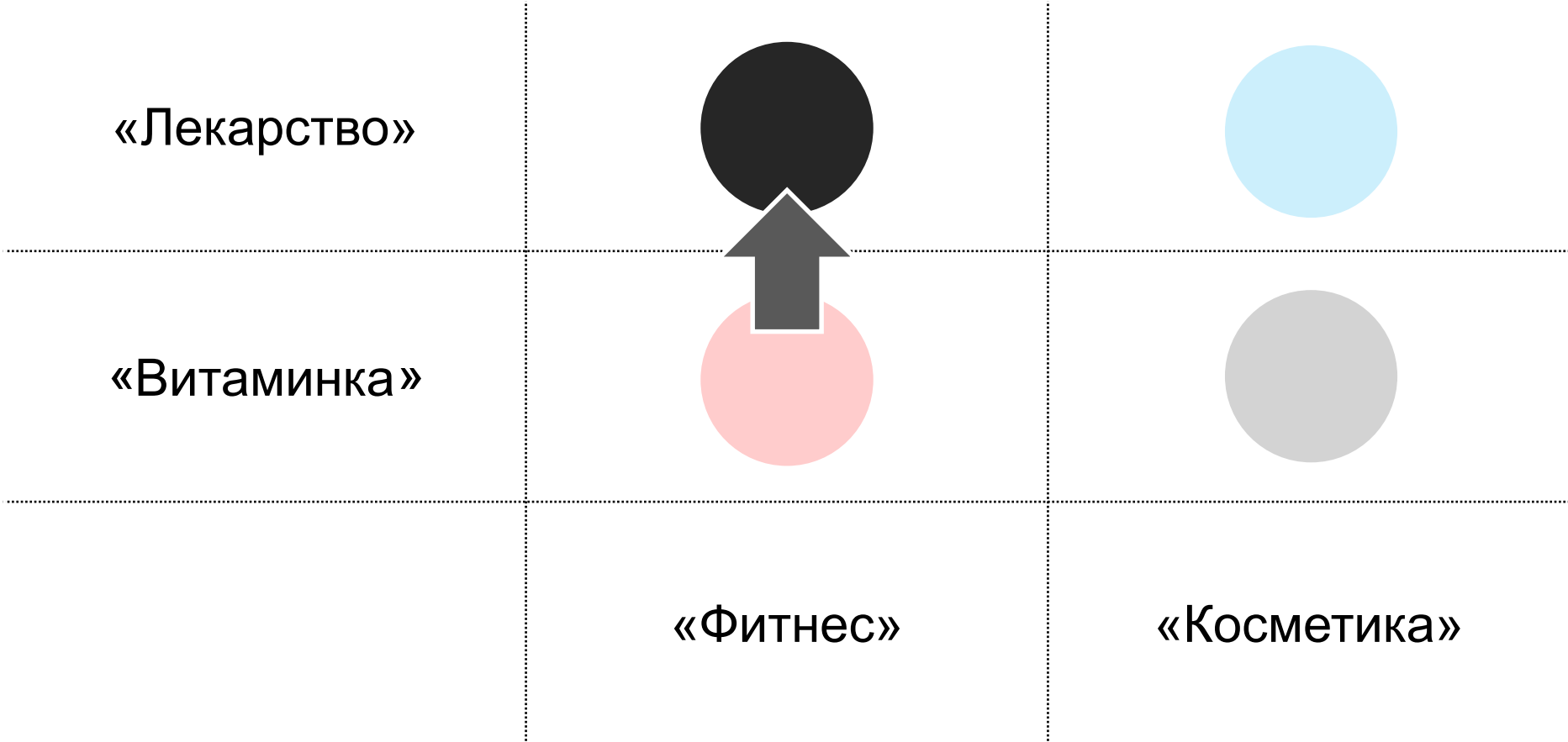
Как это работает на примере...



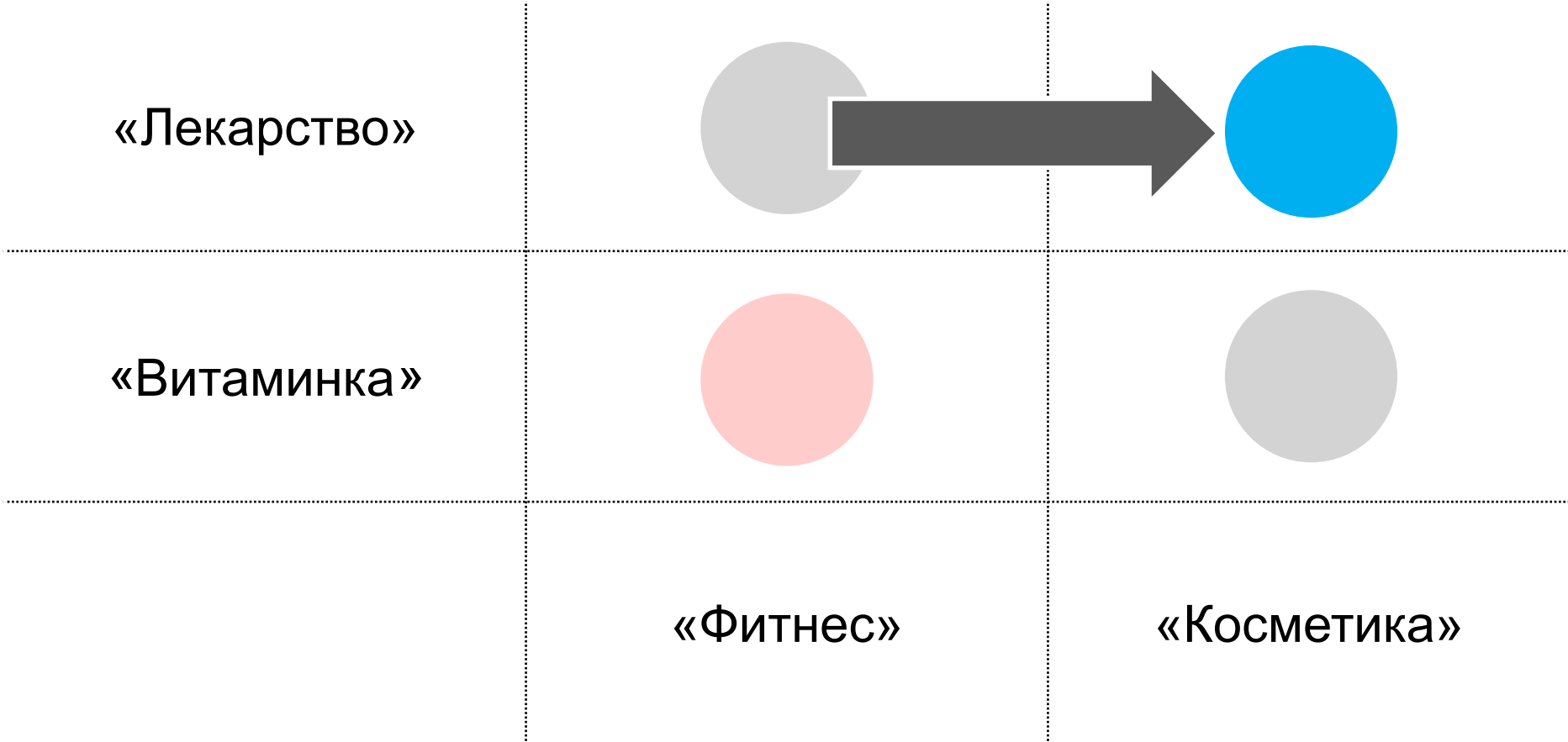
Боль клиента и простота устранения



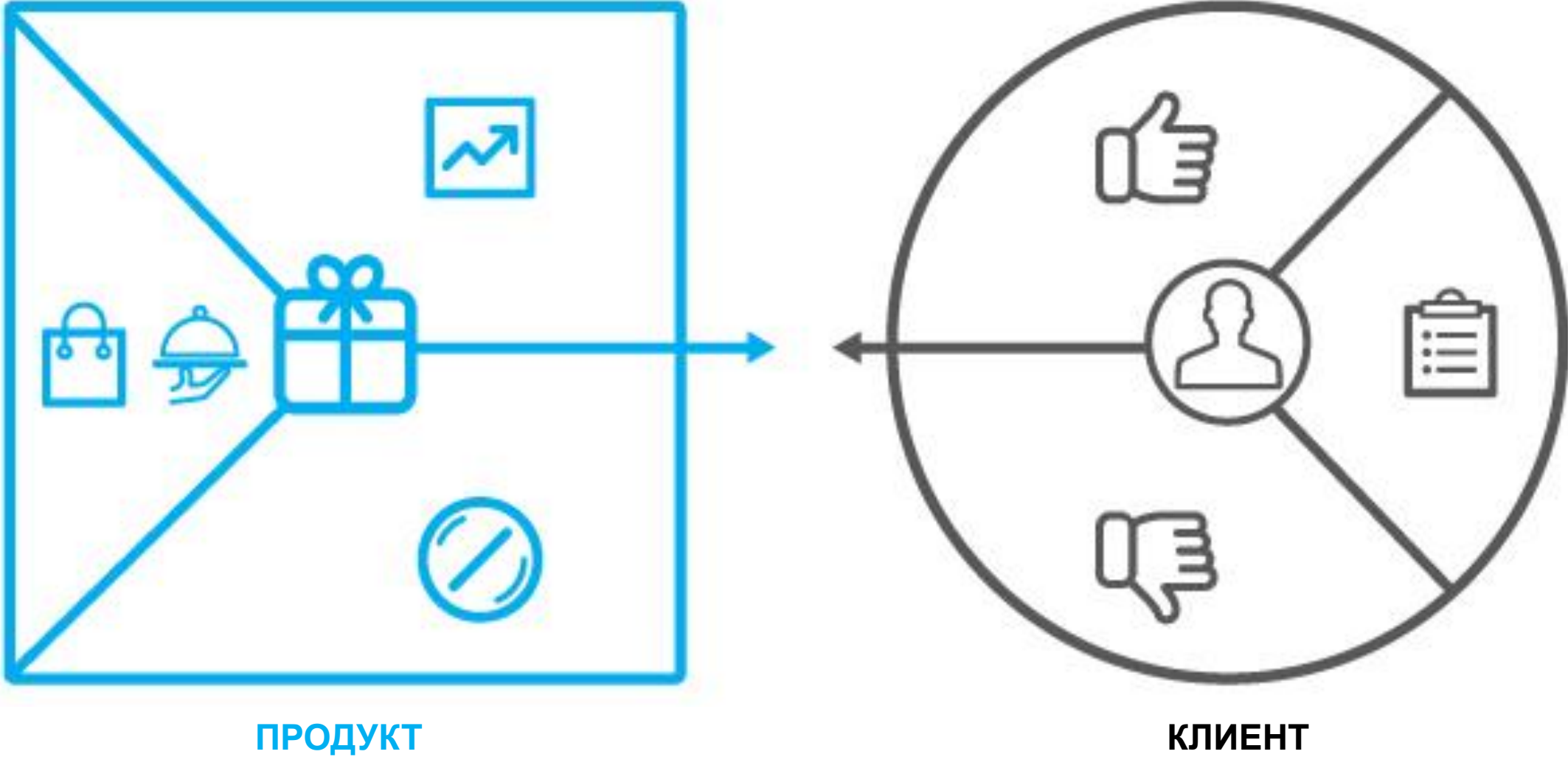
Боль клиента и простота устранения



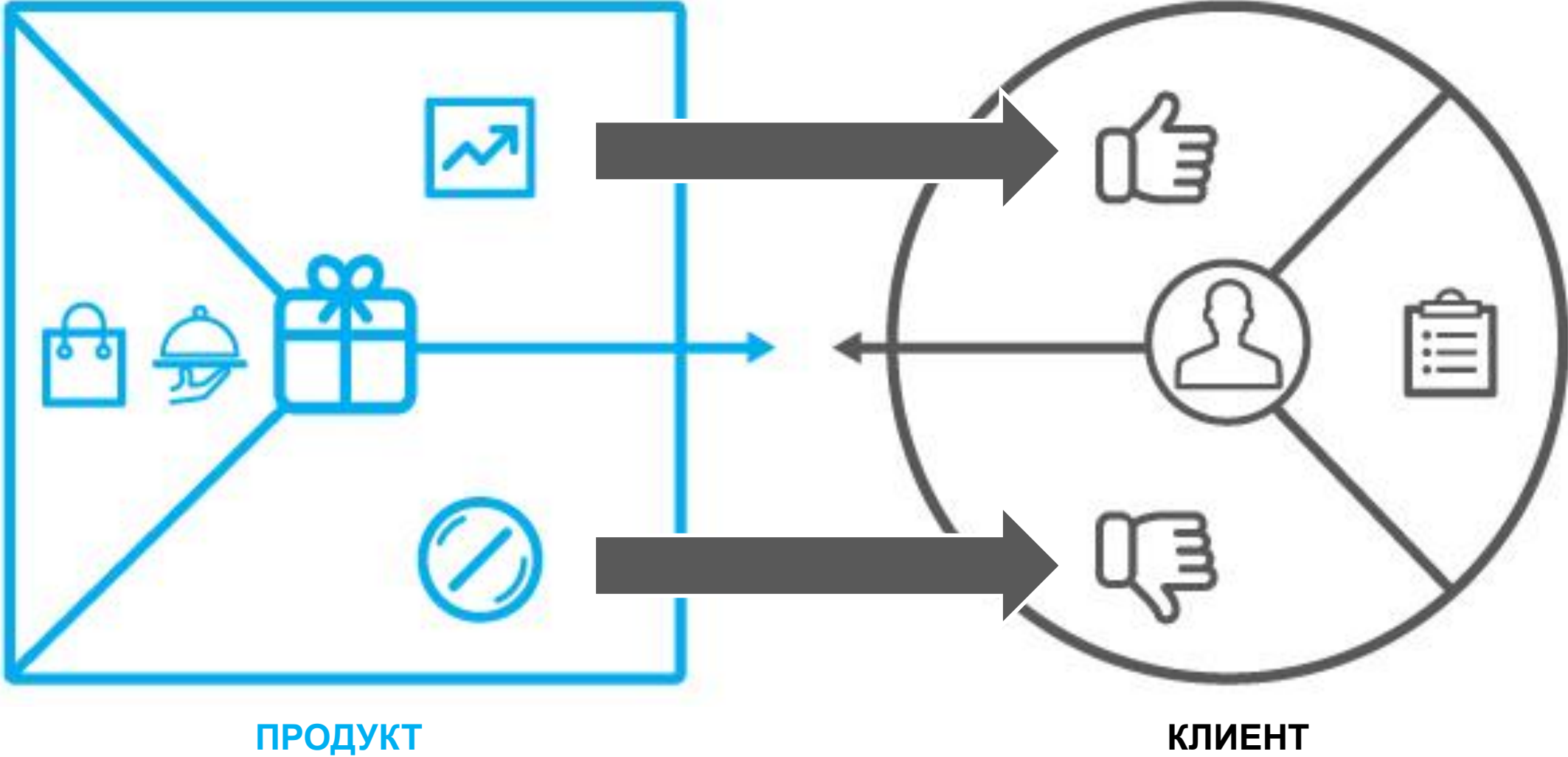
Боль клиента и простота устранения



Как создать ценностное предложение



Как создать ценностное предложение



ЗАДАЧИ

Важные



Быть выбритым
по рабочим
дням



Быть выбритым
в выходные



Неважные

БОЛИ

Важные



Остаются
порезы

Больно
бриться

Сложно выбрить
начисто

Девушка не любит
Когда не брит



Неважные

ВЫГОДЫ

Важные



Не забываешь
вовремя купить
бритву

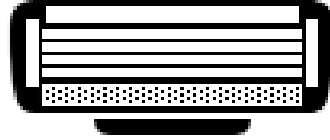
Не терять время
на покупку

Дешево купить
новые бритвы



Неважные

Сложность: разные сегменты



ПРОСТО КЛУБ БРИТВ
ПРОСТО БРЕЙСЯ. ЖИЗНЬ НЕ БРЕЕТ.



Для мужчин

Не придется скрести щетину
старой бритвой



Для женщин

Ваш мужчина всегда
гладко выбрит

Все еще сложнее: ЛПР не один

Рекомендатели



Принимающие решение



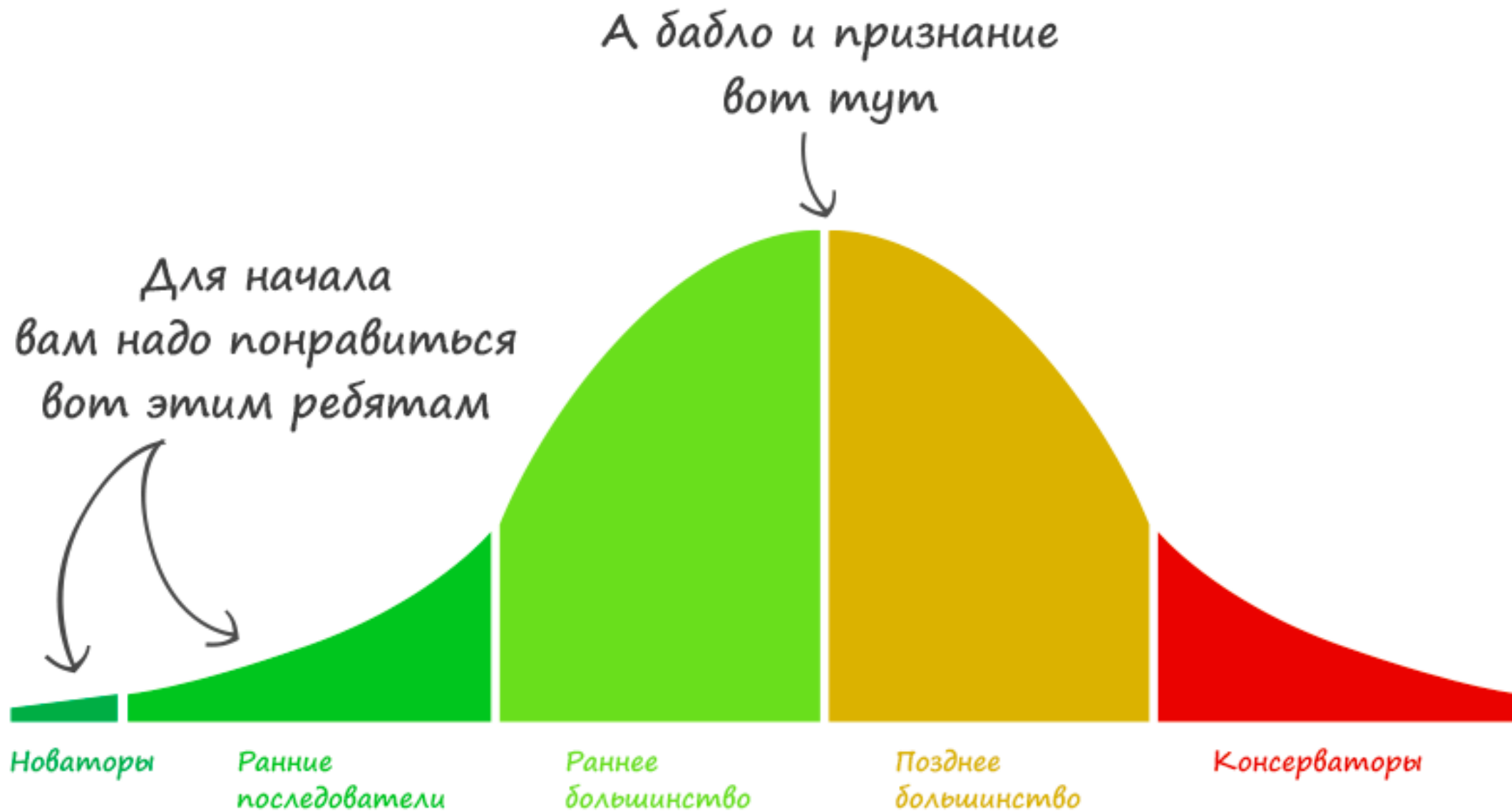
Держатели бюджетов



Пользователи



Ранние последователи – наше все!



Состояние клиента



Состояние клиента

Начинающая компания на первых шагах зарабатывает тут



- Цена решения – это не себестоимость плюс ваша маржа
- Цена решения – это воспринимаемая выгода клиента за вычетом «справедливого» вознаграждения клиента
- При хорошей продаже обе стороны расходятся с чувством: «Я хорошо заработал»

- Нужно ценностное предложение
- Для разных клиентов предложение разное
- Важность проблемы имеет разный вес
- Состояние клиента сказывается на решении
- Без ценностного предложения продажи будут единичные и не масштабируемые

Как правильно начать общение?

- Подготовиться к разговору
- Рассказать о себе и опыте
- Описать ценностное предложение
- Предложить следующий шаг

фри



Дмитрий Калаев



iidf.ru



dkalaev@iidf.ru



[dmitry.kalaev](https://www.facebook.com/dmitry.kalaev)

Москва, 2015