



EXESTATION

платформа бизнес-
апгрейда

**Ценностное предложение.
Как перестать конкурировать по цене и начать
продавать дорого**

EXESTATION.COM

ГОТОВЫ?



ПОЕХАЛИ!

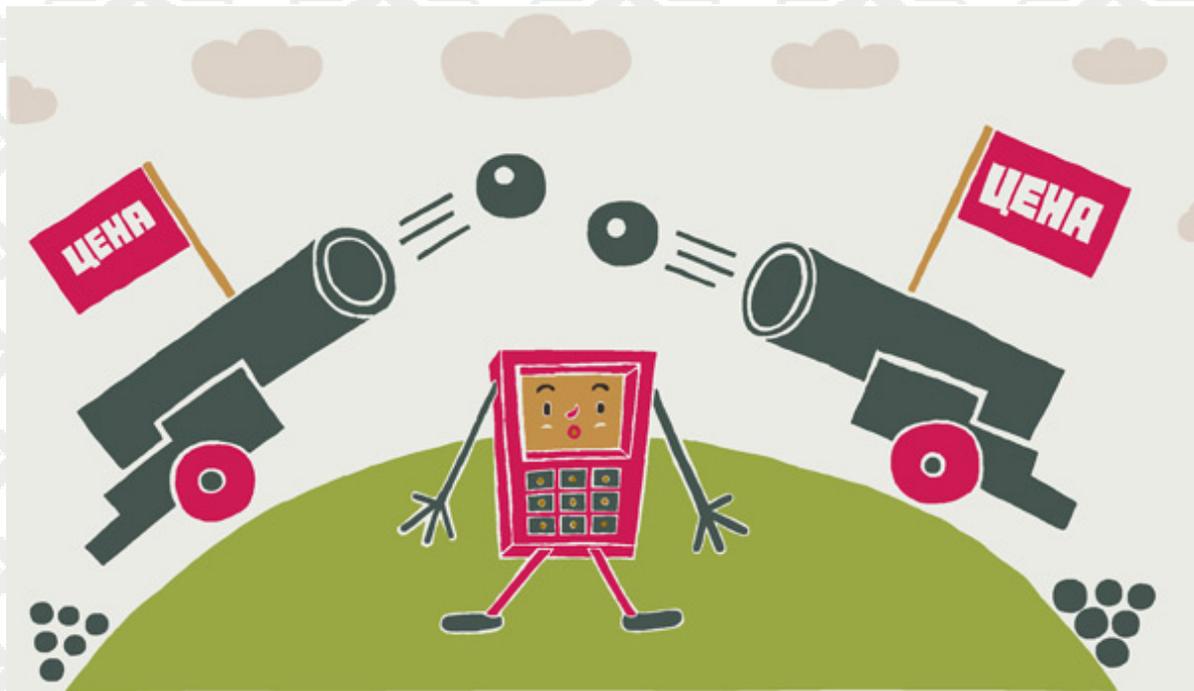
Давайте знакомиться!



Юлия Воликова



Ценовая война



Норма
VS
Исключение



Магазин «20 дюймов»

Бизнес-задача:

Создать направление по продаже автошин в сегменте B2B (цена конкурентов – 21 000 рублей, цена магазина – 25 000 рублей)

Целевой клиент:

Автопарки по грузо- и пассажирским перевозкам, 5-25 машин

Ожидаемый результат:

- 10-20% доли рынка
- объем продаж 4 500 000 руб. за 4 месяца с момента старта



Решение



аутсорсинг шинного
хозяйства

«Ваш шинный
доктор 24/7»

+ бонусная карта
«Накопи на колесо»



Шаг 1: Ключевая целевая аудитория

Название сегмента	Маржинальность	Достижимость	Кол-во	Сумма



Ключевая аудитория магазина «20 дюймов»

№	Пол	Возраст, семейное положение	Название сегмента	Описание типажа	Уровень дохода
1	М	40-45, холост	Инженер-всезнайка	Директор по снабжению транспортной компании. Настойчивый, активный, предприимчивый человек, с сильной собственной позицией, коммуникабельный и готовый вести диалог. Образование среднеспециальное.	От 50 000 р/месяц



Шаг 2: Уникальные ресурсы

Ресурс	Уникальность да/нет	Важность



Уникальные ресурсы магазина «20 дюймов»

Ресурс	Уникальность да/нет	Важность
10-летняя экспертиза в шиномонтаже и ремонте грузовых автошин	Да	9
Персональный менеджер по подбору автошин	Да	8
Круглосуточный шиномонтаж 24\7	Нет	9
Бонусная система “Накопи на бесплатную автошину”	Да	6



Шаг 3: Ценностное предложение

- какую проблему клиентов решает ваша компания
- каким именно способом
- с помощью какого продукта
- какую выгоду получает клиент
- почему он лучше, чем у ваших конкурентов



Ценностное предложение магазина «20 дюймов»

Мы решаем вопрос потери прибыли из-за простоя транспорта на трассе путем предоставления услуги аутсорсинга шинного хозяйства в парке через доставку клиенту услуги персонального сервис-менеджера, который регулярно выезжает в парк измерять давление шин и глубину протектора, что позволяет предотвращать взрывы, делать плановую замену и экономить в 2 раза бюджет компании, и делаем мы это в 2 раза быстрее, чем наши конкуренты



Ключевая точка



«Боль»
клиента



Как найти боль?



- Первое правило – позиция ребенка
- Второе правило – инструмент 5 Why?
- Третье правило – слушайте
- Четвертое правило – никаких рабочих вопросов
- Пятое правило - комфортные условия.
- Шестое правило - не упоминайте о своих решениях
- Седьмое правило – задел на сотрудничество



Пошаговая технология



- Определите ключевого клиента
- Проведите интервью
- Найдите его «боль»
- Составьте список уникальных ресурсов вашего бизнеса
- Сформулируйте ценностное предложение
- Приготовьтесь к активному продвижению
- Действуйте и верьте в результат!!!



exeRace

экспресс-консалтинг
продаж и маркетинга
силами вашей команды!

exerace.exestation.com



exeRace

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ СИЛАМИ КОМАНДЫ

Найдите уникальное позиционирование всего за 18 часов.



Бонус для участников



Пройдите
бесплатный аудит
маркетинга и продаж
в течение 10 дней и
получите 1 час
консультации
эксперта в подарок!



Специальный подарок



От Вас:

ФИО, должность и
электронная почта

От нас:

видео мастер-класса
«Глубинное интервью» +
пошаговая инструкция





Контакты

litvinova@exestation.com

www.exestation.com
+7 495 762 63 22

