



SIĘ BUDUJE

Co można zyskać?

1. Na każdym spotkaniu jedna/dwie osoby otrzymują „bilet” na profesjonalne szkolenie biznesowe – zależy od jakości pomysłów
2. Profesjonalne kilkudniowe szkolenie – czerwiec 2019
2. Każdy z finalistów ma szansę na 10 tysięcy złotych – rozstrzygnięcie projektu we wrześniu

Fundator Fundacji Unitalent

Pracodawca Roku 2016 r.
w województwie podlaskim – **1. miejsce.**

podlaska
**ZŁOTA
SETKA**
przedsiębiorstw

Fundacja Unitalent – czerwiec 2018 – finaliści I edycji





UNITALENT

Fundacja Grupy Unibep

Mentor



Paweł Markowski



Jak zamienić pomysł na biznes?

- Po pierwsze - wyróżnić się z tłumu, czyli unikalny produkt/usługa.
- Po drugie – wiedzieć, na czym zarabiać, czyli model biznesowy.
- Po trzecie – wiedzieć, skąd wziąć pieniądze na rozwój?
- Po czwarte – umieć skutecznie przekonać inwestora?

Wyróżnik, czyli nasza unikalna propozycja wartości

Problem <i>Najważniejsze 3 problemy</i>	Rozwiązanie <i>Najważniejsze 3 funkcje rozwiązania.</i>	Propozycja wartości <i>Zwięzły i klarowny przekaz przekonujący, że Twój produkt odróżnia się i jest wart zakupu.</i>	Przewaga konkurencyjna <i>Wskaż, co nie jest łatwe do skopiowania.</i>	Segmentacja <i>Docelowi klienci.</i>
	Kluczowe zasoby <i>Kluczowi partnerzy i zasoby.</i>		Relacje z klientem <i>Miary satysfakcji klientów.</i>	Kanały dystrybucji <i>Drogi dotarcia do klientów.</i>
Struktura kosztów <i>Koszt pozyskania klienta</i> <i>Koszt dystrybucji</i> <i>Koszty ogólne</i>		Strumień przychodów <i>Model przychodów</i> <i>LTV</i> <i>Marża brutto</i>		
PRODUKT		RYNEK		

Szukanie wyróżników cz. 1 – kanwy biznesu

ELIMINUJ

Które czynniki powinny być wyeliminowane od dawna?

WZMOCNIJ

Które czynniki powinny zostać podniesione znacznie powyżej standardów branżowych?

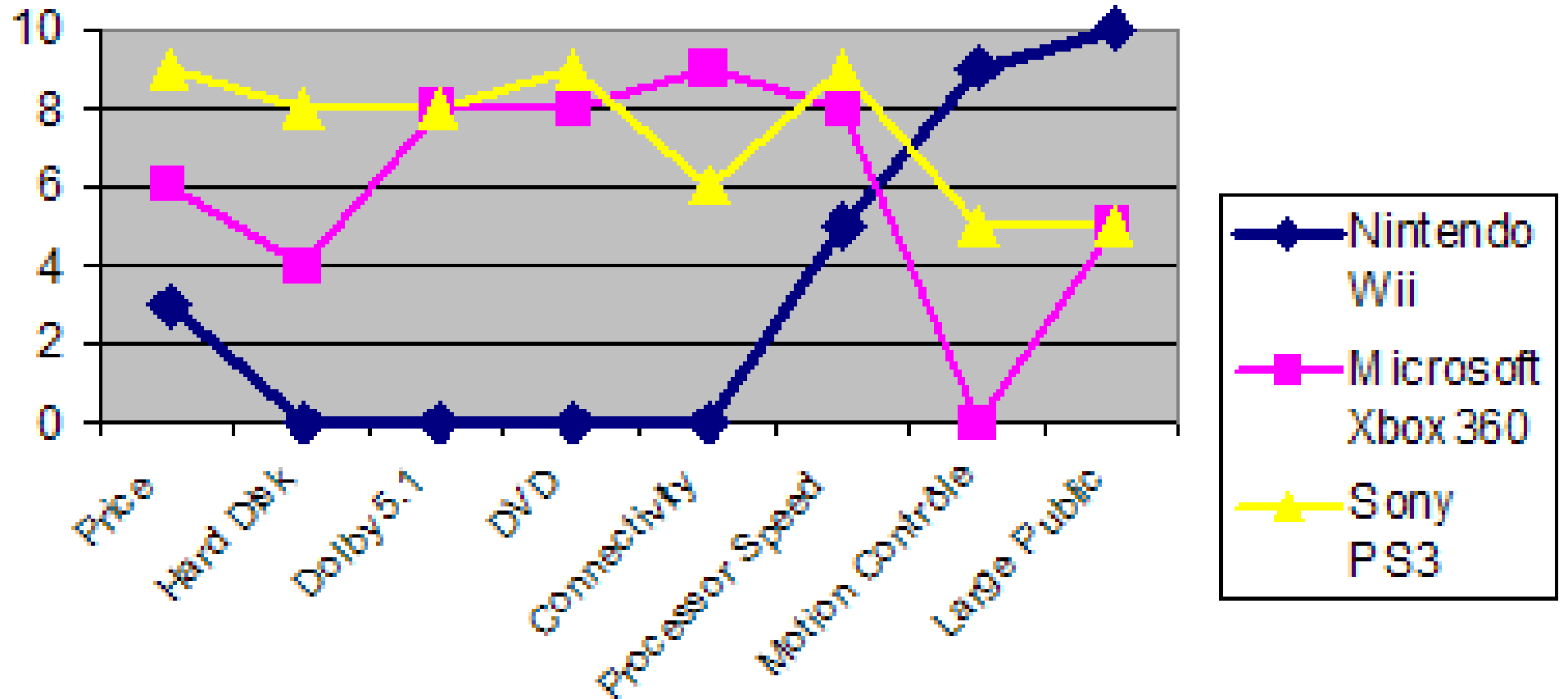
REDUKUJ

Które czynniki powinny być znacznie niższe od standardów branżowych?

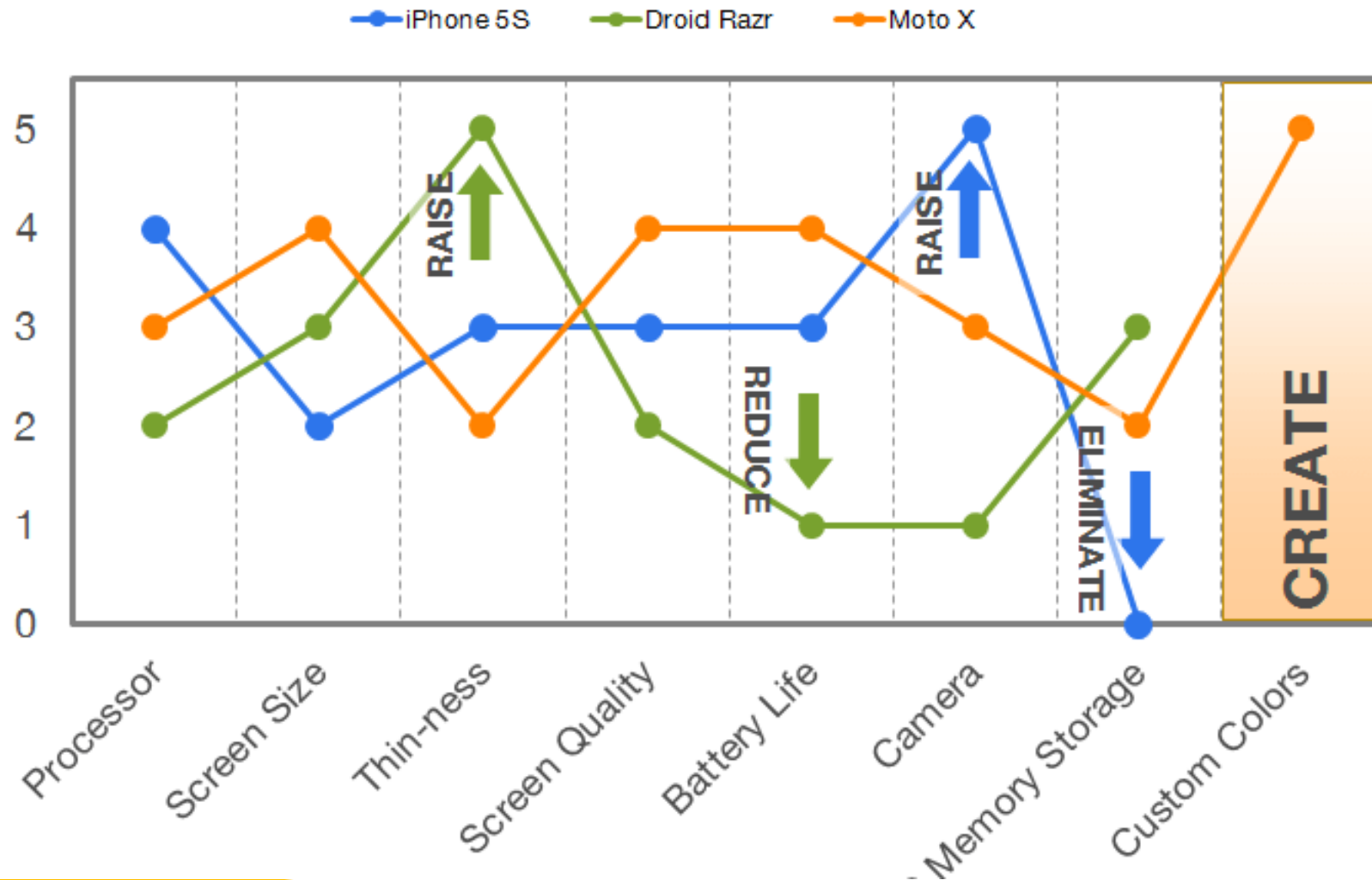
STWÓRZ

Które elementy, których nie miałeś, powinieneś włączyć do swojej oferty?

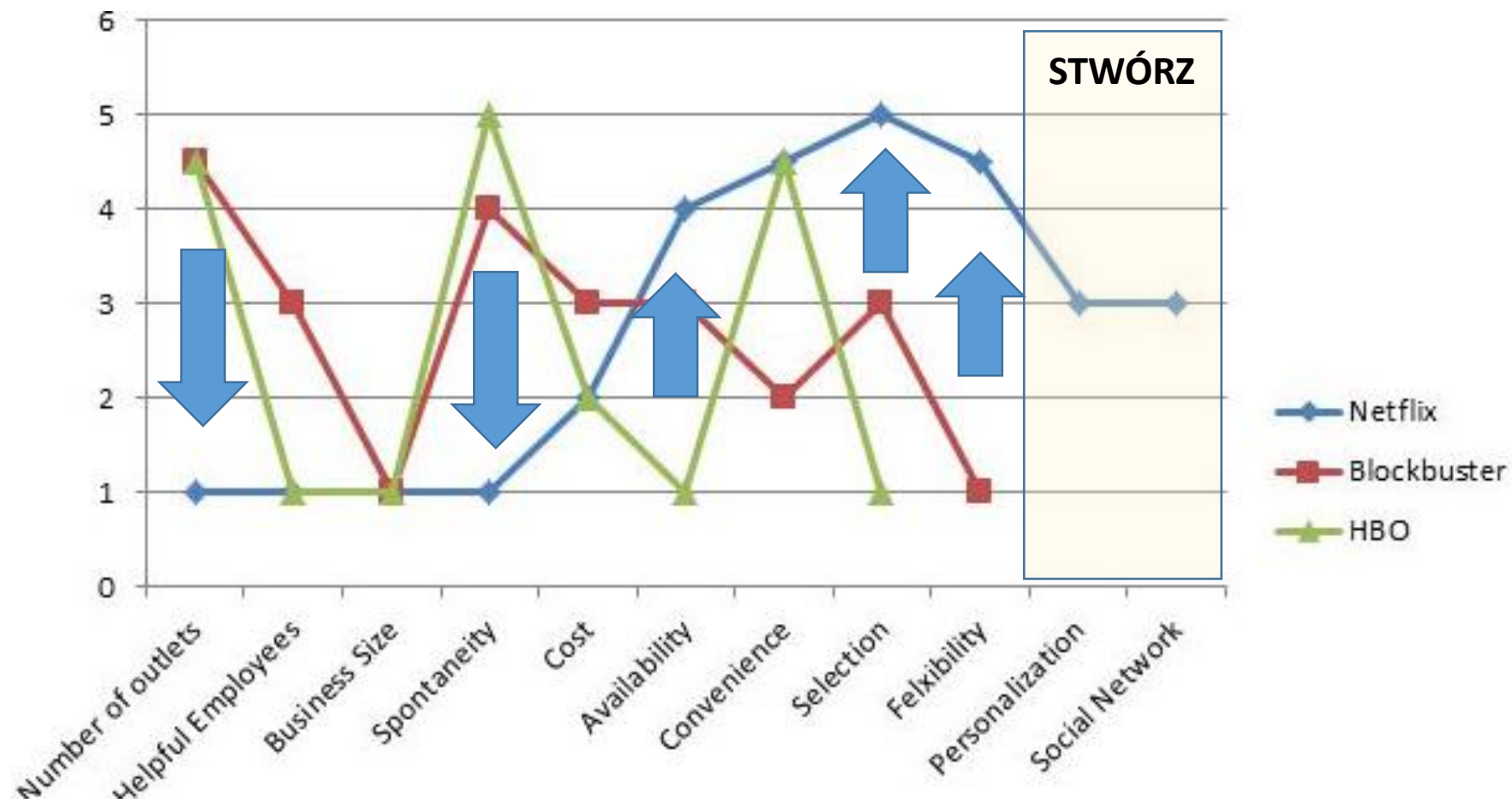
Przykład 1 – Konsole do gier



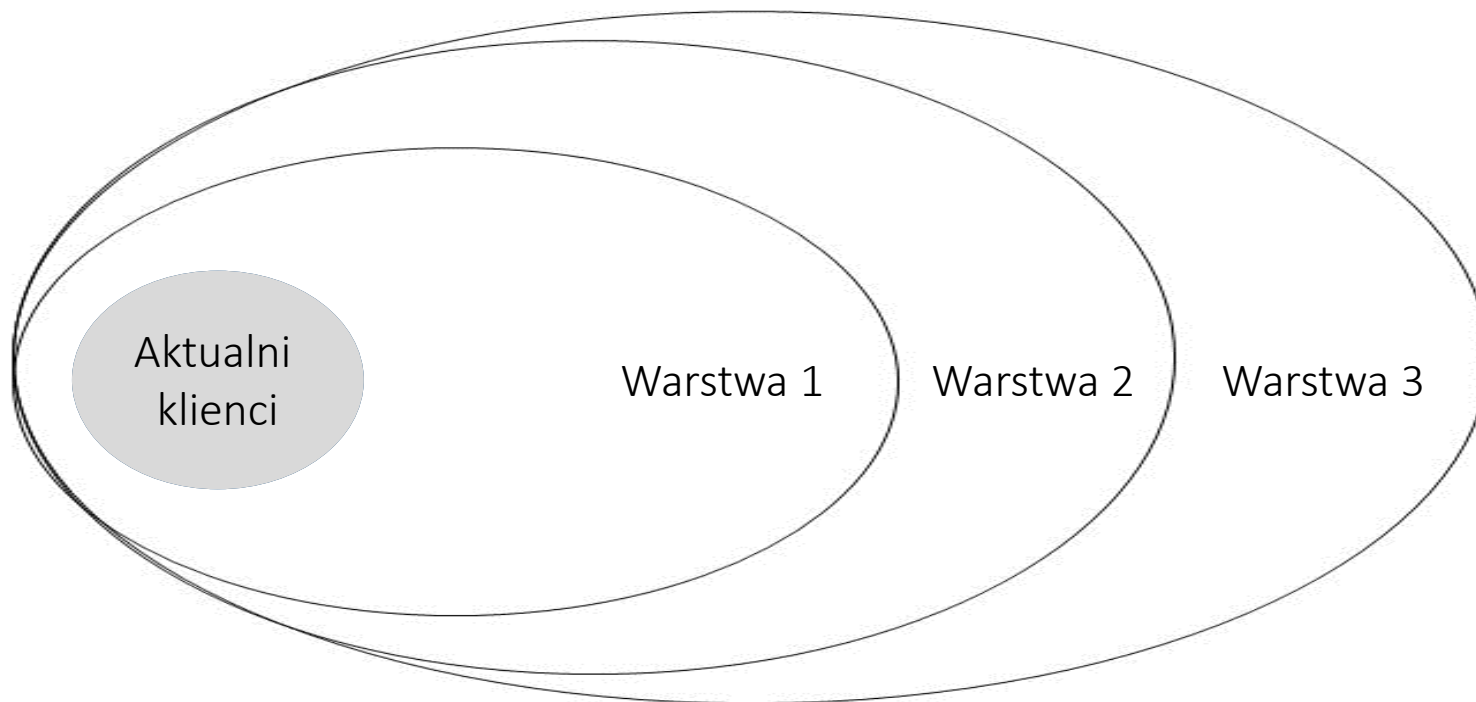
Przykład 2 – Smartfony



Przykład 3 – Serwisy filmowe



Szukanie wyróżników cz. 2 – Analiza nie-klientów



Warstwy
Warstwa 1 - „Na granicy zakupu”
<ul style="list-style-type: none">- Zmuszeni do zakupu,- Z lepszą ofertą zwiększą zakupy,- Utraceni klienci.
Warstwa 2 - „Odmawiający zakupu”
<ul style="list-style-type: none">- Świadomie odmawiające zakupu takich produktów np. nie stać ich lub nie potrafią ich użyć.
Warstwa 3 - „Nie eksplorowani”
<ul style="list-style-type: none">- Osoby na rynkach odległych od Twojego.

Przykład 1 – Odkurzacz Aquawelt



Warstwy

Warstwa 1 - „Na granicy zakupu”

- Są zmuszeni do zlecenia usługi prania dywanów lub tapicerki mebli.

Warstwa 2 - „Odmawiający zakupu”

- Nie ufają sprzedaży obwoźnej,
- Nie stać ich na produkt za 1 tys. USD

Warstwa 3 - „Nie eksplorowani”

- Małe i średnie miasta, gdzie nie dotarli przedstawiciele handlowi Rainbow.

Szukanie wyróżników cz.3 – Analiza doświadczeń klientów

Tradycyjny produkt

 Zaleta

 Wada

Twój pomysł

 Zaleta

 Wada

Produktywność Klienta

Prostota

Wygoda

Ryzyko

Przyjemność i wizerunek

Przyjazność dla środowiska

Zakup	dostawa	użytkowanie	dodatki	utrzymanie	zbycie













Przykład 1 – Frytownice

Frytkownice na olej

-  Zaleta
-  Wada

Philips AirFryer

-  Zaleta
-  Wada

	Zakup	dostawa	użytkowanie	dotatki	utrzymanie	zbycie
Produktywność Klienta			 	 	 	
Prostota						
Wygoda						
Ryzyko			 			 
Przyjemność i wizerunek			 			
Przyjazność dla środowiska						

Niezawodne urządzenie

Tony oleju nie są już potrzebne

Czyszczenie oleju jest trudne

Poparzenie olejem

Ciężko usunąć spalony tłuszcz

Zapach oleju utrzymuje się dniami

Kontakt do mnie:

Paweł Markowski

pmarkowski@unibep.pl

Tel: 603 500 350



SIĘ BUDUJE