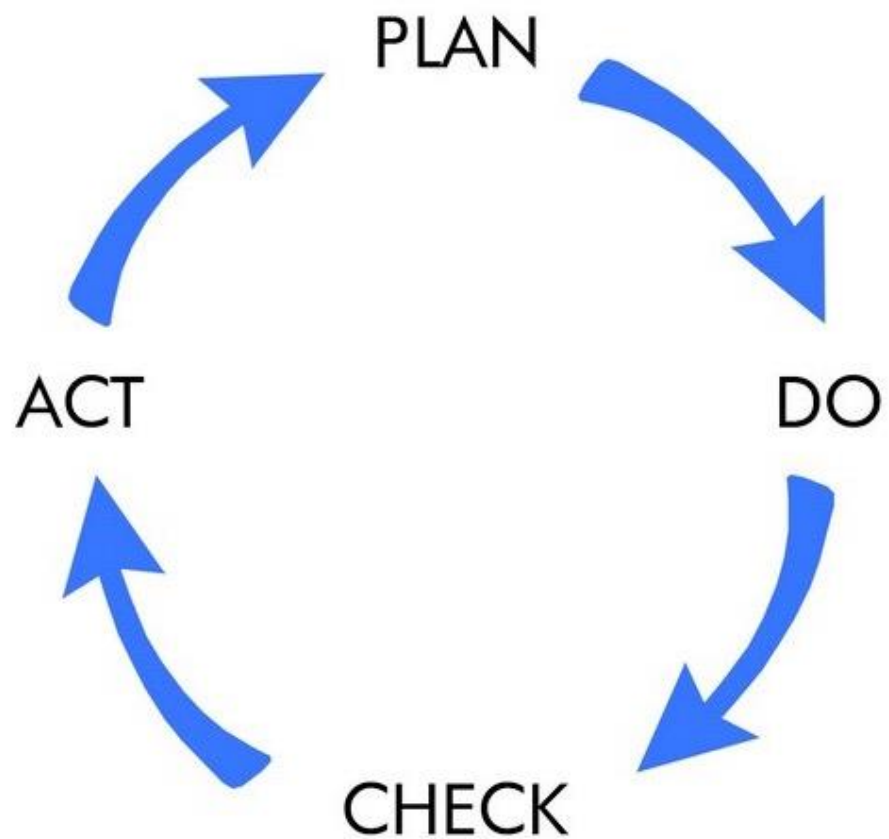




Agent, Restricted, Independent: классические модели бизнеса и их адаптация в России

Две главные модели бизнеса консультанта:

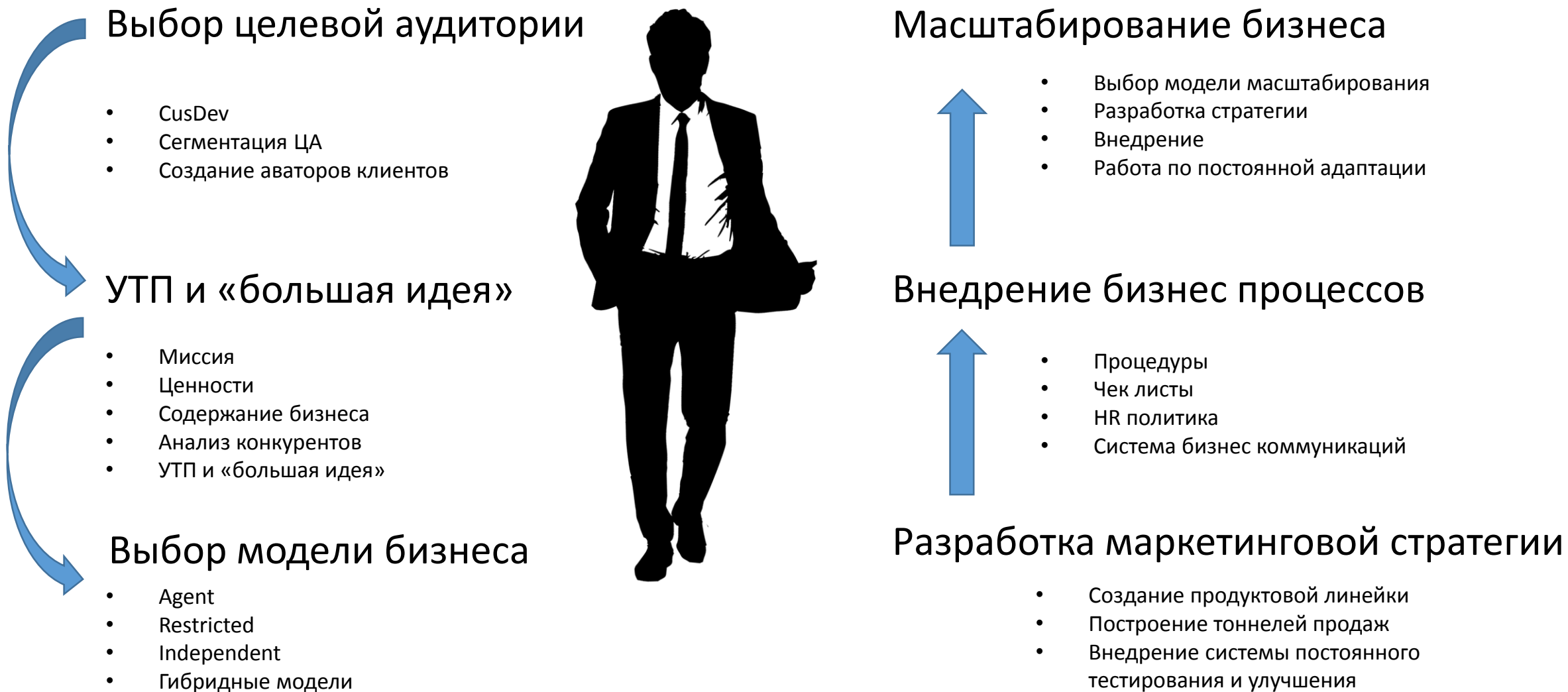
Системный стратегический бизнес:



Традиционный постсоветский бизнес:



Этапы построение системного бизнеса:



1. Целевая аудитория:

- ❑ Исследуем клиента до, а не после начала бизнеса. Идеальный и доступный всем способ – методика CusDev
- ❑ Сегментируем ЦА своего бизнеса. ЦА принято делать «на вырост» с учетом вашего будущего развития
- ❑ Создаем «аватары» клиентов. Аватар – это конкретный человек (имеет прототип в реальности)

2. УТП и «Большая идея»:

- Миссия
- Ценности
- Содержание бизнеса
- Анализ конкурентов
- УТП и «большая идея»

3. Выбор модели бизнеса:

- Агентский бизнес/One tie/Restricted advise
- Брокерский бизнес/Multi tie/Restricted advise
- IFA/No tie/Independent advise
- «Итальянская модель»
- Брокерский бизнес с возвратом комиссий

4. Маркетинговая модель:

Работа «по рекомендациям»

Telemarketing

Публичный маркетинг

Маркетинг «тоннелей продаж»

- «Расщепление» основного продукта
- Формирование продуктовой линейки (лидмагниты, трипвайеры, фронт энд, бэк энд, «тропинка возврата»)
- Внедрение, тестирование, адаптация

5. Внедрение бизнес процессов:

Процедуры

Чек листы

HR политика

Система бизнес коммуникаций

Система стратегического планирования и развития

6. Масштабирование бизнеса:

- Выбор модели масштабирования
- Разработка стратегии
- Внедрение
- Работа по постоянной адаптации

SWOT Анализ:

