

СЕГМЕНТАЦИЯ В КАЧЕСТВЕННОМ ИССЛЕДОВАНИИ. КАК СДЕЛАТЬ "ПРОДУКТ" ПОЛЕЗНЫЙ ДЛЯ БИЗНЕСА



Cherkashina
Research

ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ
НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ОБ АУДИТОРИИ
СТАЛО НОРМОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА



**СЕГМЕНТАЦИЯ –
ЭТО НОВЫЙ ЧЕРНЫЙ**



ЧТО ТАКОЕ СЕГМЕНТАЦИЯ?

ЭТО РАЗДЕЛЕНИЕ РЫНКА НА ОТДЕЛЬНЫЕ СЕГМЕНТЫ (ГРУППЫ ОБЛАДАЮЩИЕ ВЫСОКОЙ ОДНОРОДНОСТЬЮ), РАЗЛИЧАЮЩИЕСЯ ВОЗМОЖНОСТЯМИ СБЫТА

ЦЕЛЬ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ – ВЫЯВИТЬ У КАЖДОЙ ГРУППЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ СРАВНИТЕЛЬНО ОДНОРОДНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПРОДУКТЕ И В СООТВЕТСТВИИ С ЭТИМ ОРИЕНТИРОВАТЬ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЮ



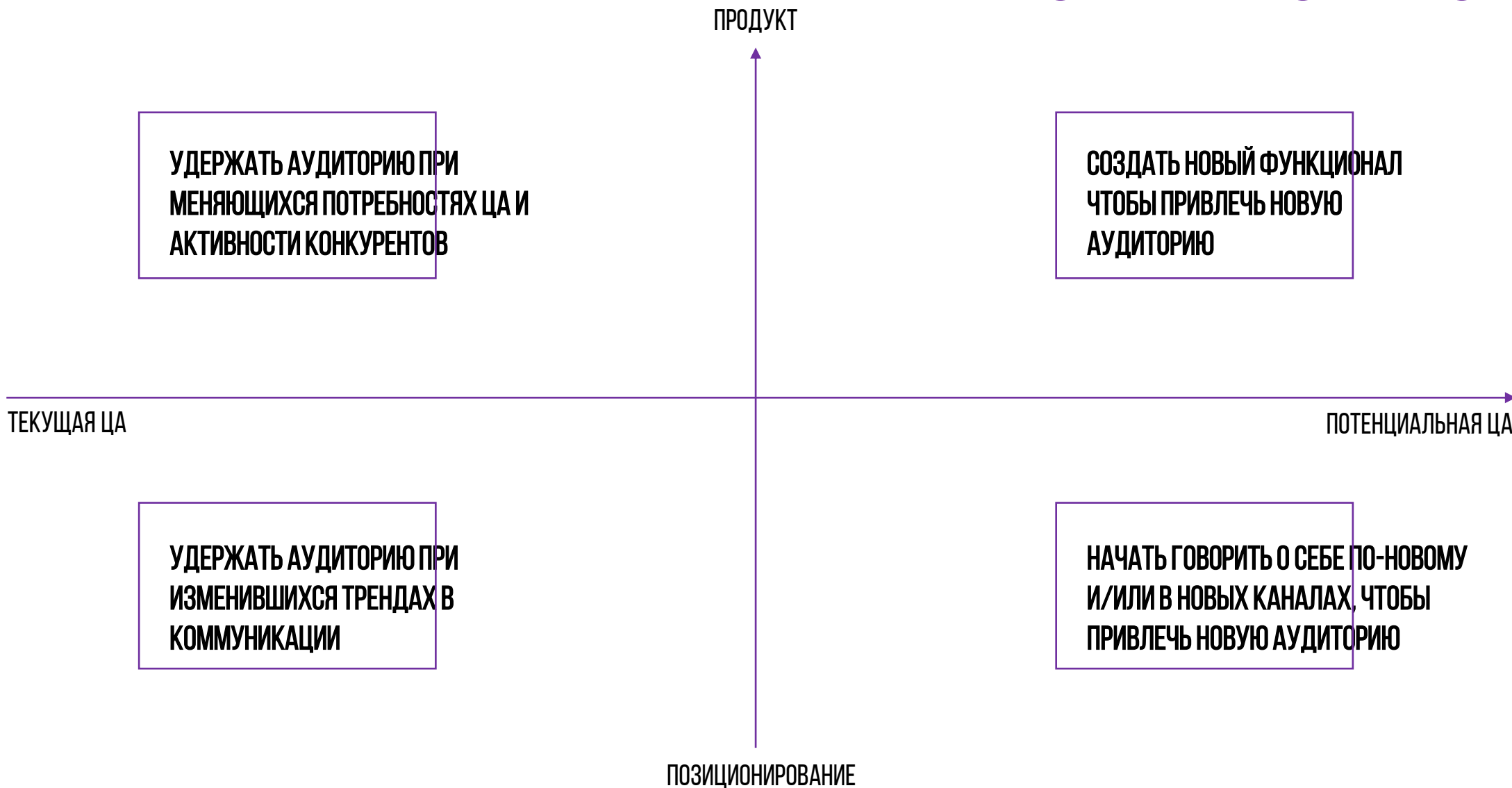
А.КУТЛАЛИЕВ

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ НА САМОМ ДЕЛЕ НУЖНА СЕГМЕНТАЦИЯ?



ОСТАНОВИТЬ ОТТОК

МАСШТАБИРОВАТЬСЯ



В ЧЕМ ПРОБЛЕМА?

НЕТ ЕДИНОГО ОСНОВАНИЯ
ДЛЯ ВЫДЕЛЕНИЯ
ГРУПП

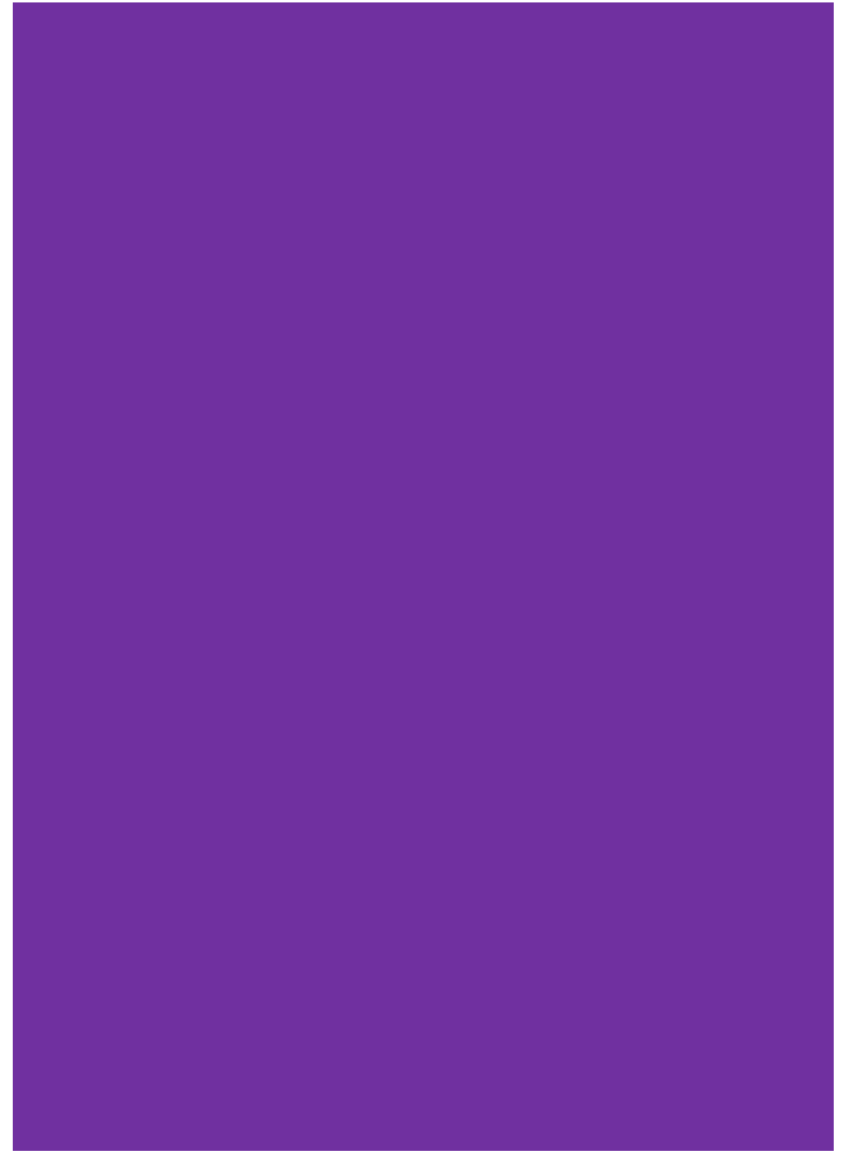
ГРУППЫ
ПЕРЕСЕКАЮТСЯ, СХОЖИ
ДО СМЕШЕНИЯ

ДЕЛИМ ОТ СИТУАЦИЙ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, КОТОРЫЕ
БОЛЕЕ ПЕРЕМЕНЧИВЫ

НЕ МОЖЕМ КОЛИЧЕСТВЕННО
ПОСЧИТАТЬ, КАКОВА ДОЛЯ
КАЖДОЙ ГРУППЫ

НЕ ПОНИМАЕМ, ЗАЧЕМ
И КАК МЫ ЕЕ БУДЕМ
ИСПОЛЬЗОВАТЬ

**КАК ЖЕ СДЕЛАТЬ
ХОРОШУЮ
СЕГМЕНТАЦИЮ?**



БУКСУЮЩИЕ «МАЛЫШИ»

ИП ОТ 5 ДО 15 ЧЕЛОВЕК

СТАЖ: 1 – 10 ЛЕТ

ОТРАСЛЬ – УСЛУГИ

- ТРЕБУЕТ НЕБОЛЬШИХ ИНВЕСТИЦИЙ
- МИНИМИЗИРУЮТ НАЛОГИ
- РАЗВИВАЮТСЯ ИЛИ НА СТАДИИ СТАБИЛЬНОСТИ

ВЛАДЕЛЕЦ: ИНОГДА НЕМНОГО РАЗОЧАРОВАННЫЙ, ПОГРЯЗШИЙ В РУТИНЕ, ХОЧЕТ УКРУПНЕНИЯ/РАСШИРЕНИЯ, НО НЕ ВСЕГДА ВИДИТ ПЕРСПЕКТИВЫ, НЕ ПОНИМАЕТ, КАК ЭТО РЕАЛИЗОВАТЬ



КАК
УСТРОЕН
БИЗНЕС



ЛЬГОТЫ СОТРУДНИКАМ:
КАССА ВЗАИМОПОМОЩИ, ПРЕМИИ,
КРЕДИТЫ



ОФИС:
САЛОН, ТОЧКА



ЗАКУПКИ:
ВЛАДЕЛЕЦ ИЛИ ЗАМЕСТИТЕЛЬ/ПОМОЩНИК, ЧАСТИЧНО КАК ФИЗЛИЦО, ЧАСТИЧНО ПО БЕЗНАЛУ, ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ НАЛОГООБЛАГАЕМУЮ БАЗУ



БАНКИНГ:
СБЕРБАНК ИЛИ ДРУГОЙ КРУПНЫЙ БАНК. БАНК ДОЛЖЕН БЫТЬ НАДЕЖНЫЙ



З/П:
НАЛИЧНЫМИ ИЛИ З/П ПРОЕКТ



IT:
НЕТ – НЕ ТРЕБУЕТСЯ



БУХГАЛТЕР:
ЧАЩЕ НА АУТСОРСЕ



ЮРИСТ:
НЕТ

ПРОБЛЕМЫ

НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

- ПОГРЯЗАЮТ В РУТИНЕ И КОНТРОЛЕ КАДРОВ, НО НЕ ХОТЯТ УСТРАИВАТЬ ТОТАЛЬНУЮ СЛЕЖКУ ЗА СОТРУДНИКАМИ
- НЕ УСПЕВАЮТ ЗАНИМАТЬСЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ ИЗ-ЗА РУТИНЫ
- ЧАСТО ТЕХНИЧЕСКИ БЕЗГРАМОТНЫ

ВОСТРЕБОВАННЫЕ УСЛУГИ ОТ ПОСТАВЩИКИ

- КОРПОРАТИВНАЯ СВЯЗЬ, РЕЖЕ АТС
- ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА
- ОФД
- ЭДО



СВЯЗЬ:
ДЛЯ ФИЗЛИЦ, РЕЖЕ КОРПОРАТИВНАЯ



САЙТ:
ЕСТЬ



СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ:
НЕТ – НЕ ТРЕБУЕТСЯ



МАРКЕТИНГ:
НЕТ. ПРОДАЖИ - САРАФАННОЕ РАДИО

КРАСНЫЕ ГЕНЕРАЛЫ

ООО ОТ 20 ДО 65 ЧЕЛ

СТАЖ: 1,5– 20 ЛЕТ

ОСН И УСН

ОТРАСЛЬ – РАЗНЫЕ

ВЛАДЕЛЕЦ: ПАРТНЕРЫ С РАЗДЕЛЕНИЕМ ОБЯЗАННОСТЕЙ: ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ФИНАНСИРОВАНИЕ/IT/ СВЯЗИ, ФОРМИРУЮЩИЕ БИЗНЕС. ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ПРИБЫЛЬ. ПРИМЕНЯЮТ ПРИНЦИПЫ ЖЕСТКОГО УПРАВЛЕНИЯ

- ОБЫЧНО ПАРТНЕРСКИЙ БИЗНЕС
- ОДИН БИЗНЕС ИМЕЕТ 2 ЮР.ЛИЦА: ООО И ИП - ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ
- РАЗВИВАЮТСЯ ИЛИ НА СТАДИИ СТАБИЛЬНОСТИ



КАК
УСТРОЕН
БИЗНЕС



ЛЬГОТЫ СОТРУДНИКАМ:
ПРЕМИИ, КРЕДИТЫ



ОФИС:
АРЕНДУЮТ ОФИСНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ



ЗАКУПКИ:
МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ. ЧАСТО КАК ЮР.ЛИЦО, РЕЖЕ - КАК ФИЗИКИ ЧЕРЕЗ ИП.



БАНКИНГ: УСЛУГИ 2-Х БАНКОВ, СБЕРБАНК (ДЛЯ ХРАНЕНИЯ СРЕДСТВ – НАДЕЖНО) И КОММЕРЧЕСКИЙ (ВЫГОДНЕЕ /УДОБНЕЕ)



З/П: ЧАЩЕ ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ, ВСЕ ОФИЦИАЛЬНО



IT: АУТСОРС, ВНЕШТАТНЫЙ СОТРУДНИК



БУХГАЛТЕР: В ШТАТЕ, РЕЖЕ НА АУТСОРСЕ. НАДО УПРАВЛЯТЬСЯ И С ООО, И С ИП



ЮРИСТ:
НЕТ ИЛИ НА АУТСОРСЕ

ПРОБЛЕМЫ

НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

- ХОРОШО СТОЯТ НА НОГАХ, МОГУТ ИНВЕСТИРОВАТЬ, НО НЕ ВСЕГДА ЗНАКОМЫ С ТЕХНОЛОГИЯМИ, УДАЛЕННО РАБОТАЮЩИЙ IT СПЕЦИАЛИСТ НЕ РАССКАЖЕТ О ВОЗМОЖНОСТЯХ (РЕДКО)

ВОСТРЕБОВАННЫЕ УСЛУГИ ОТ ПОСТАВЩИКА

- НУЖНО ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ



СВЯЗЬ:
ДЛЯ ФИЗ ЛИЦ, КОРПОРАТИВНАЯ



САЙТ:
ДА

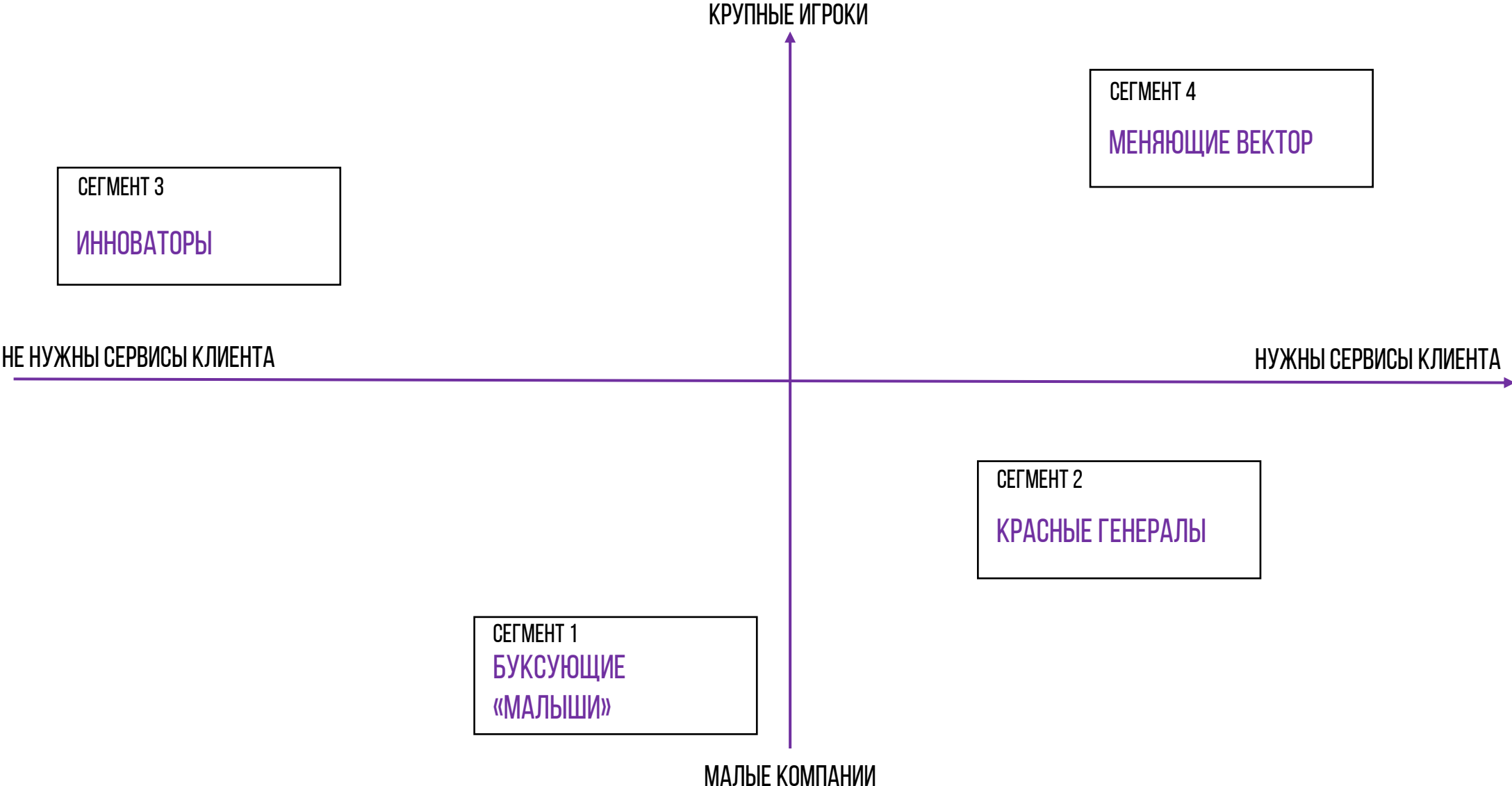


СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ:
НЕТ



МАРКЕТИНГ:
НЕТ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НА УРОВНЕ СОВЕТА МЕНЕДЖЕРОВ

ОРТАГОНАЛЬНЫЕ ОСИ ПОЗВОЛЯЮТ ПРОВЕРИТЬ СЕГМЕНТАЦИЮ НА НЕПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ





АНАСТАСИЯ ЧЕРКАШИНА
CHERKASHINA RESEARCH

[HTTPS://CHERKASHINAA.RU/](https://cherkashinaa.ru/)

