



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

**ОКЕАН НЕ ОТКРЫТЫХ
ВОЗМОЖНОСТЕЙ!**

**СПРОС НЕ УДОВЛЕТВОРЯЕТСЯ,
А СОЗДАЕТСЯ!!!**



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Инновация ценностей —
новый способ мышления, создание
голубого океана и уход от
конкуренции.

Не дает конкурентных
преимуществ, а выводит на
принципиально новый уровень



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

РАСТЕТ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ
ПОКУПАТЕЛЯ ЗА СЧЕТ
УНИКАЛЬНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
И СНИЖАЮТСЯ ИЗДЕРЖКИ ЗА
СЧЕТ ОТКАЗА ОТ НЕНУЖНОГО!



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ИВОРНЕСТВА

ВЫСОКАЯ ЦЕННОСТЬ
ПРИ НИЗКИХ ИЗДЕРЖКАХ!!

bikbaeva.com



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Фокус вместо того,
чтобы удовлетворять
действующих клиентов
отрасли на тех, кто раньше
не имел к ней отношения



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Модель четырех действий

1. Какие факторы конкуренции, принятые в отрасли можно упразднить?
(нет официантов в ресторанах фаст фуд)
2. Какие можно значительно снизить по сравнению с принятыми стандартами? (богатство вкуса вина, срок выдержки)
3. Какие факторы нужно значительно повысить по сравнению с принятыми в отрасли стандартами?
4. Какие факторы из никогда раньше не предлагающиеся в отрасли можно создать ?



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Первые два вопроса —
значительно сокращают издержки,
на которые не обращают внимание
конкуренты, последние два
нацелены на повышение ценности
и создание нового спроса



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

ОСНОВНЫЕ ПУТИ СТРАТЕГИИ - ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ОТРАСЛИ

(на стыке отраслей имеется масса возможностей для
обнаружения никем не замеченного пространства)

Например рестораны и кинотеатры. Ключ в том,
чтобы понять что заставляет покупателя выбирать
между альтернативными отраслями



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЦЕПОЧКУ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Взять группу покупателей с которой
конкуренты не работают
(гид - жители города + заведения)

- ВВЕДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ
ПРОДУКТОВ ИЛИ УСЛУГ (Сувениры Киев)



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Нарушение привычных путей конкуренции. Обычно важно цена и функция или чувства и эмоции. Добавляем эмоциональную составляющую в модель ориентированную на функциональность или наоборот, тем самым раздвинуть границы и стимулировать новый спрос
(Отель Рахманинов)



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Итог:
ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ
СУЩЕСТВУЮЩЕГО СПРОСА И
КОНЦЕНТРАЦИЯ УСИЛИЙ НА
НЕЗАНЯТЫХ УЧАСТКАХ, где нет
конкуренентов, но есть огромный
потенциал для развития



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Вопросы:

- Какие примеры альтернативных отраслей вы можете назвать?
- Какие отрасли, являются альтернативой той, в кот вы работаете?
- Кто не относится к клиентам вашей отрасли и что можно сделать , чтобы они ими стали?
- Как можно добавить эмоции и функциональную составляющую в ваш товар или предложение?
([#happyrentstour](#))



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Аватар продукта :

- Название
- Цена
- Сроки изготовления
- География
- Для кого
- Для чего используют (3 топ)
- По какому поводу покупают (3 топ)
- Какую проблему решает ? (Минимум 3)
- Которое описание
- Уникальность



DARIA BIKBAEVA
ПРОБОКАТОР БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВА

Примеры:

- popup cinema night - Вагига Катя Новосибирск
- мульт-портреты - Алина Заболотная Москва
- черный Русский - импрессионный театр
- Farolero
- туры по интересам с низкой себестоимостью и большими эмоциями
- Александра Луговцева - музыка имени