



**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

# МАРКЕТИНГ ПРИ ВИХОДІ СТАРТАПУ НА РИНОК

---

ОЛЕГ ДУМА

23.10.2023

25.10.2023

# КОРЕНІ МАРКЕТИНГУ



# Генрі Форд



# Альфред Слоун



# MBA Cases: Henry Ford and Alfred P. Sloan - Car Manufacturing Business



# Філіп Котлер









# Пікассо vs. Веласкес





# Факти

- Пікассо змінював стиль своєї творчості 7 разів протягом своєї кар'єри
- Веласкес був витонченим художником, але Пікассо був кращим маркетологом
- Леонардо написав два портрети жінки на тому ж полотні, що і Мона Ліза

# Маркетинг – це про...

...ЗМІНИ



...комунікації



...експерименти



# Маркетинг це про можливості і їх використання

## Можливості

В кого було  
найбільше  
можливостей  
зробити фото  
з Анджеліною  
Джолі?



В кого було  
найбільше  
можливостей  
зробити фото  
з Анджеліною  
Джолі?



ПОМИЛКА В НАЗВІ

МІЙ РЕТЕЛЬНО ВИЧИ  
ТАНИЙ ТЕКСТ СТАТТІ

В кого було  
найбільше  
можливостей  
зробити фото  
з Анджеліною  
Джолі?





В кого було  
найбільше  
можливостей  
зробити фото  
з Анджеліною  
Джолі?

Коли за твоєю спиною у Львові  
стоїть Анджеліна Джолі, але тобі  
пофіг, бо ти дивишся, як знищують  
ювілейний 1000й російський танк:



В кого було  
найбільше  
можливостей  
зробити фото  
з Анджеліною  
Джолі?



**АНДЖЕЛІНА ДЖОЛІ НА СИХОВІ**

**ЯК ДОСТАВИТИ З ВАРШАВИ  
56 БРОНІКІВ І 120 АПТЕЧОК**

# Міфи

- Ви повинні бути великим, щоб займатися маркетингом!
- Треба мати багато грошей!
- Я не маю часу займатися маркетингом!
- Мені потрібно орієнтуватись тільки на те, що приносить гроші в бізнес!- *не переживайте, клієнти принесуть вам гроші потім*

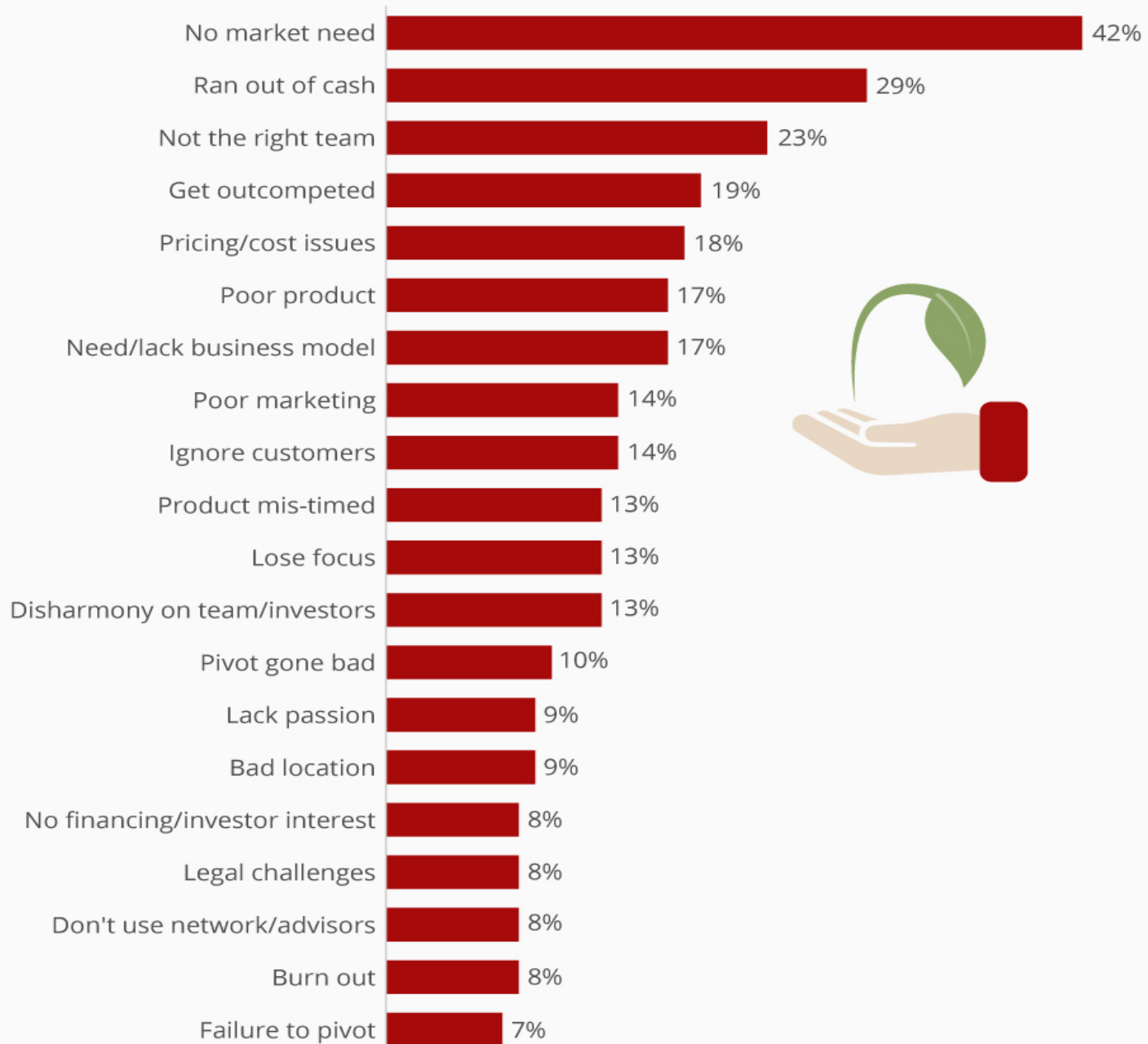
# Маркетинг?

Маркетинг – це робити так, щоб клієнт був щасливий віддавати свої гроші за ваші продукти/послуги.



# The Top Reasons Startups Fail

Most frequently cited reasons for startup failure\*



# Фокус на ...



**Люди мають:**

Запитання

Проблеми

Болі

Бажання

Відчуття нестачі

**Ви маєте рішення:**

Відповіді

«Ліки»

Способи задоволення

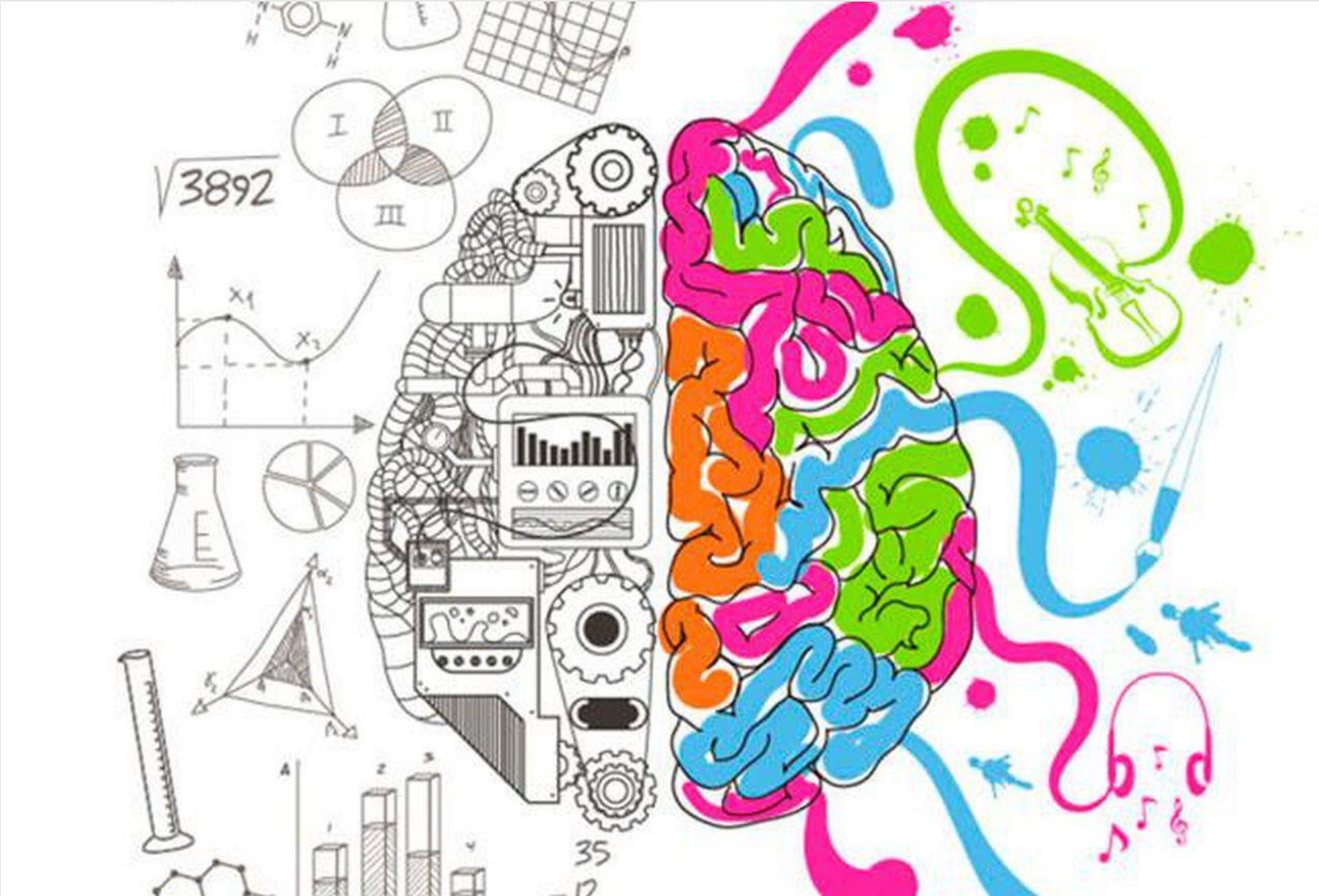
Способи усунення



**= Opportunity!**

Вам потрібні два ці аспекти для успіху!

# Не так легко...





Давайте тестувати!

**YELLOW GREEN BLUE RED**  
**GREEN PINK YELLOW BLUE**  
**BLACK PINK YELLOW BLACK**  
**GREEN BLUE**

# Ліва частина



**Removable 60 oz. Water Reservoir**  
Brews up to 10 cups before refilling.

**Brew Over Ice**  
Iced tea and iced coffee taste best when fresh-brewed hot over ice. Choose a K-Cup® portion pack, fill a cup with ice and press BREW.

**Fully Programmable**

- Auto On/Off
- Brew temperature control
- Set your favorite cup size
- Digital clock

**5 Cup Sizes**

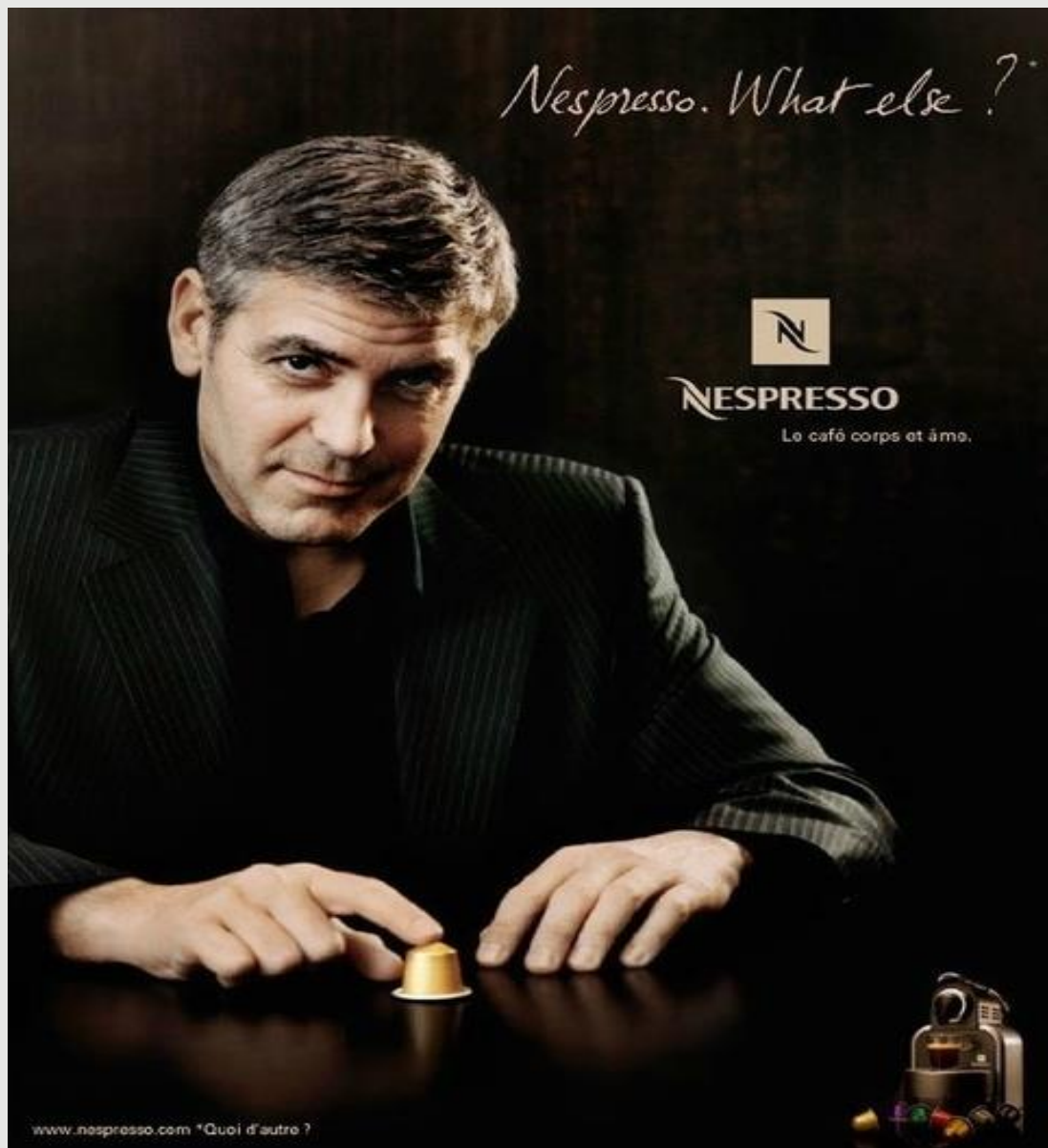


**The Perfect Cup Every Time**

- Maintains water at the perfect brewing temperature
- Delivers the exact amount of water precisely timed for optimal flavor
- Monitors water levels to ensure a full cup every time

**Removable Drip Tray**  
Allows room for your travel mug.

# Права частина



# Що вони пробують вам продати?

- Nespresso commercial

# Потреби клієнта та ваші рішення

## З'єднайте ваш бізнес з специфічними потребами вашого клієнта

### Функціональні можливості

- Швидкість
- Розмір / місткість
- Тривалість (durability)
- Більше функцій/ особливостей
- Сила / міцність
- Легкість використання

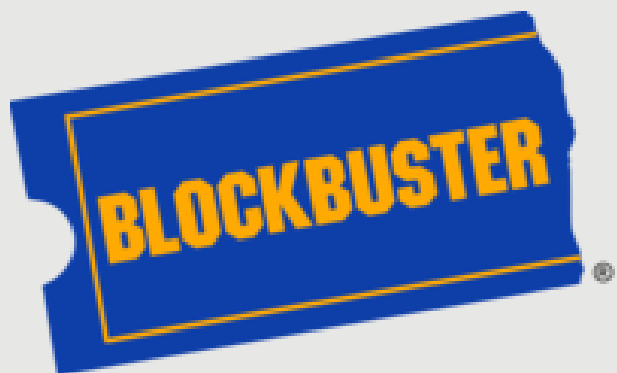
### Емоції, стиль життя

- Стиль / вигляд/ естетика
- Комфорт
- Політичні / соціальні турботи
- Впевненість
- Розваги / фан / емоції
- Кращий «смак»

### Доступність та адаптованість

- Ціна
- Гарантія, підтримка, навчання з користування
- Терміни доставки
- Час доступності до товару
- Емпатія та приязність персоналу

# Битва почалась! Раунд 1



VS

**NETFLIX**

# Карта проблемних точок

- **Блокбастер:**

**Їхати в магазин – 1-1.5 год – каса – оплата – штраф  
– їхали додому – через три дні повертали диски**

# Карта проблемних точок

- **Блокбастер:**

Їхати в магазин – 1-1.5 год – каса – оплата – штраф  
– їхали додому – через три дні повертали диски

- **Нетфлікс:**

Сайт – оплата картою – доставки – відправлення



# Карта проблемних точок

- **Блокбастер:**

Їхати в магазин – 1-1.5 год – каса – оплата – штраф  
– їхали додому – через три дні повертали диски

- **Нетфлікс:**

Сайт – оплата картою – доставки – відправлення

- **Нетфлікс 2:**

Зайшли - дивитесь

...і останній)

**NETFLIX**

# Аналіз конкурентів

# Аналіз конкурентів

- Що вони вже пропонують?
- Чого ще них не вистачає для повного задоволення клієнта?

# Аналіз конкурентів

	Legal Nodes	UpCounsel	Lexoo	Zegal
Free Personal Legal Assistant	✓	-	✓	-
Legal Health Checklist	✓	✓	-	✓
Legal Providers' Perks	✓	-	-	-
Marketplace with diverse legal providers (incl. Legal Tech)	✓	-	-	-
Global Coverage	✓	-	✓	✓

# Аналіз конкурентів

Вигоди продукту	#1	#2	#3	...	Критична перевага
Ваш бізнес					√*
Конкурент#1					
Конкурент#2					
Конкурент#3					
Конкурент#4					

\*special features which make your product different from all other products

# Як визначити ціну товару?



**§ 1020??**

# Як визначити ціну товару?



**\$51000??**



# Як визначити ціну товару?



**\$ 44500??**

# Як визначити ціну товару?



**§ 113,500,000??**

# Як заробляти гроші?

## Моделі монетизації

МОДЕЛЬ	ОПИС	ПРИКЛАДИ
Підписка	Малі за обсягом регулярні платежі за право використання товару або послуги	Netflix, більшість газет, професійні асоціації
Покупець	Прямі продажі товарів за цінами в чеку (онлайн або офлайн)	Rozetka, Amazon, продуктовий магазин
Рівень використання	Оплата в міру використання	Електрика (кВт), вода (м3)
Freemium	Основа безкоштовно, оплата з преміальні можливості	Apps, Skype, Viber
Підтримка реклами	Таргетований доступ до користувачів / читачів	Газети, журнали, Facebook
Комісія	Зведення покупців та продавців за оплату від угоди або фізичної одиниці	Брокер, маклер, банк
Аукціон	Метод найвищої ціни на основі торгів	E-Bay, Sotheby's
Масштаб операції	Робота з угодами на велику суму – Antonov, Boeing, Westinghous, IT projects, Goldman Sacks	Project/ operations scale
Гранти, краудфандинг	Фінансування стартапів на основі грантів або краудфандингу– Skeiron, Accelerators funded by government, KickStarter	Startera, Kickstarter, Skeiron

# **Go-to-market: виведення товару на ринок**

# Міфи та реальність виходу на ринок

МІФ	ПРАВДА
Ми розберемося з цим виходом на ринок після того, як закінчимо створювати наш продукт або послугу.	Розуміння клієнта, створення рішення, визначення бізнес-моделі та вихід на ринок тісно пов'язані між собою. Вихід на ринок – це не те, що варто відкладати, поки товар не буде вдосконалено.
Ми розробимо чудову стратегію та наймемо керівника відділу маркетингу/продажів для її реалізації.	По-перше, стратегія ніколи не буде ідеальною відразу, а розробляється в ітераційний спосіб. По-друге, для компаній на ранній стадії виходу на ринок потрібно залучати експертів до прийняття рішення про вихід на ринок, а не після. Пам'ятайте, ви основний продавець.
Ми будемо дотримуватися стандартної методики прямої комунікації зі споживачем.	Немає стандартного підручника. Не існує чарівної формули. Ринок і соціальні мережі постійно змінюються; ваша стратегія має бути унікальною для вашого бізнесу, клієнтів, ринку та обставин.
Нам не потрібен план виходу на ринок. Ми створюємо щось настільки дивовижне та інноваційне, що клієнти будуть шикуватися за цим.	Це самонавіювання. Навіть Apple, яка виробляє дивовижні інноваційні продукти, має стратегію виходу на ринок. Ви повинні мати стратегію.
Кожен може скористатися нашим продуктом/послугою; він універсальний і буде цікавий кожному.	Жоден продукт чи послуга не є універсальними. Ви повинні визначити своїх клієнтів, зрозуміти їх і націлити їх.

## В підсумку:

- Застосування стратегії виведення товару на ринок розпочинається ще перед початком продажів, на етапі проектування товару (УЦП)
- Стратегія буде змінюватися в процесі виведення товару на ринок
- Стратегія виведення товару на ринок є унікальною, а не шаблонною її потрібно розробляти виходячи з того:
  - Який у вас товар?
  - На який ринок ви його виводите?
  - Хто ваші клієнти?
  - Активність конкурентів та традиції ринку (хліб в інтернеті не продається)
- Проведіть ретельне дослідження ринку

# Визначте свій ринок – Target market

- КОМУ ви будете продавати > який ринковий сегмент?
- ЩО ви будете продавати? > УЦП / Продукт
- Якою буде ЦІНА вашого товару?> Модель монетизації
- 
- ДЕ та ЯК ви будете продавати ваш товар /послугу? > Розробіть стратегію продажу (AIDA)
- 
- Як ви будете просувати ваш товар?> Стратегія просування / популяризації



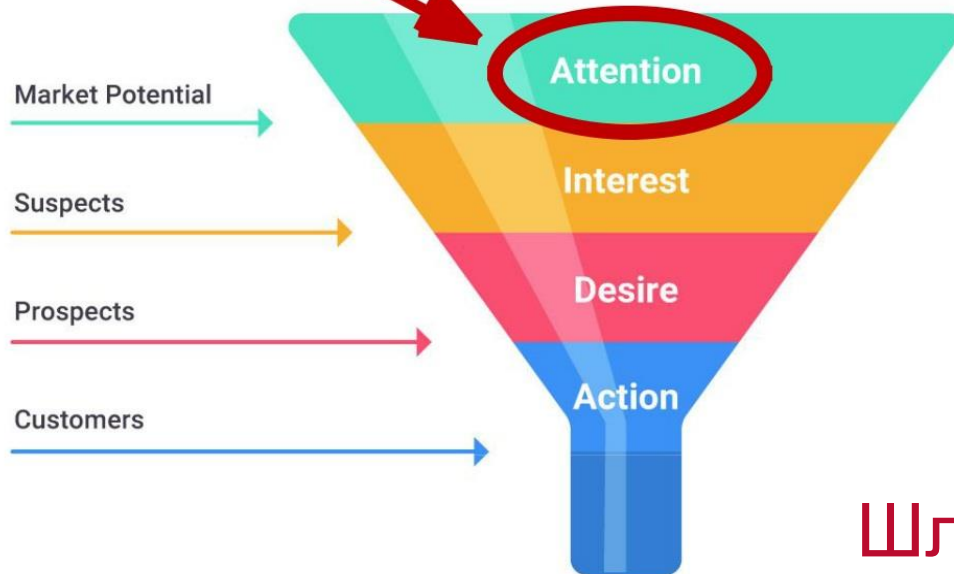
# Конкурентні переваги

- Хто наші конкуренти? (родові, видові)
- Їхні сильні сторони
- Їхні слабкі сторони
- Їхня вразливість? (кейс Кока-кола – 330 мг пляшки)
- Порівняйте та знайдіть основні відмінності
- Як ви плануєте конкурувати?

# AIDA

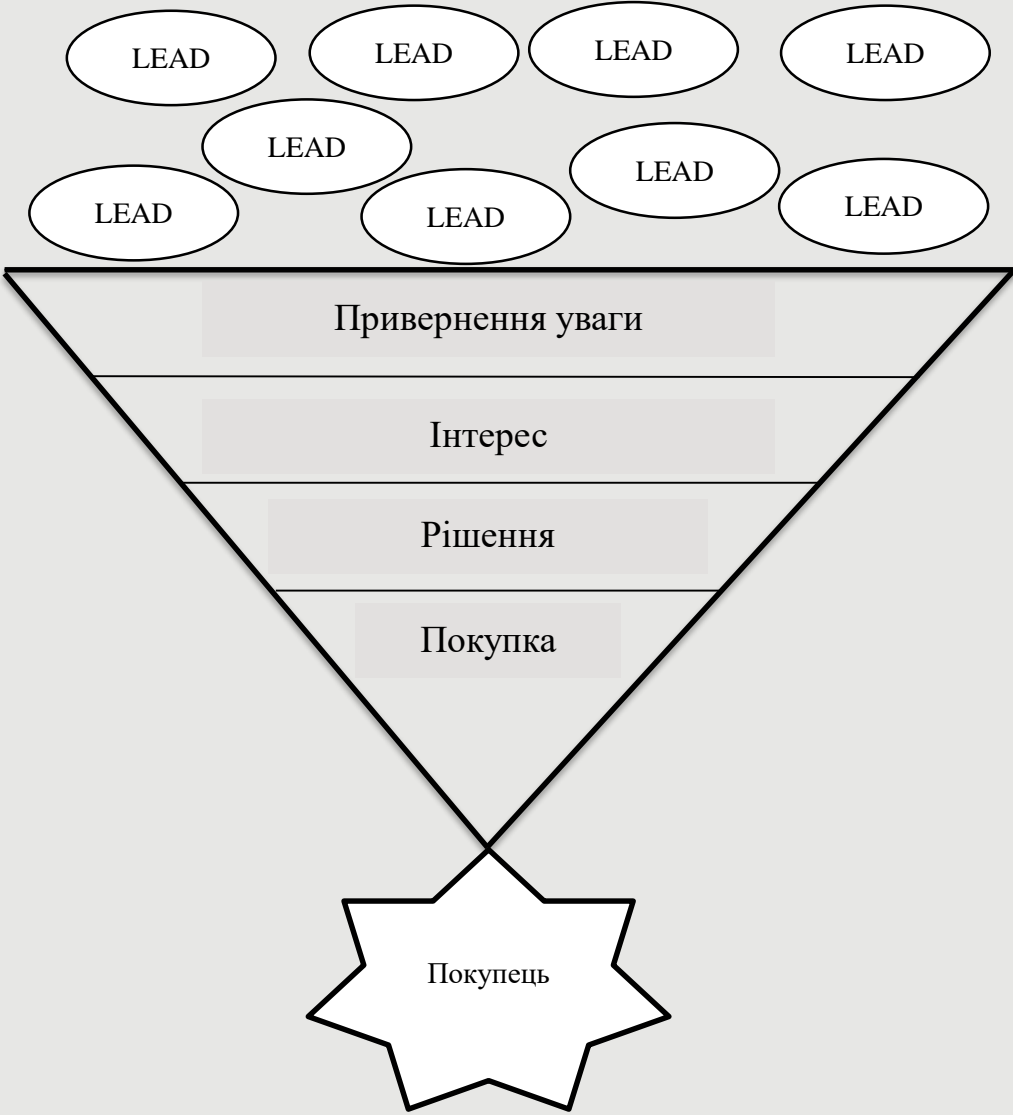
Найважча  
частина

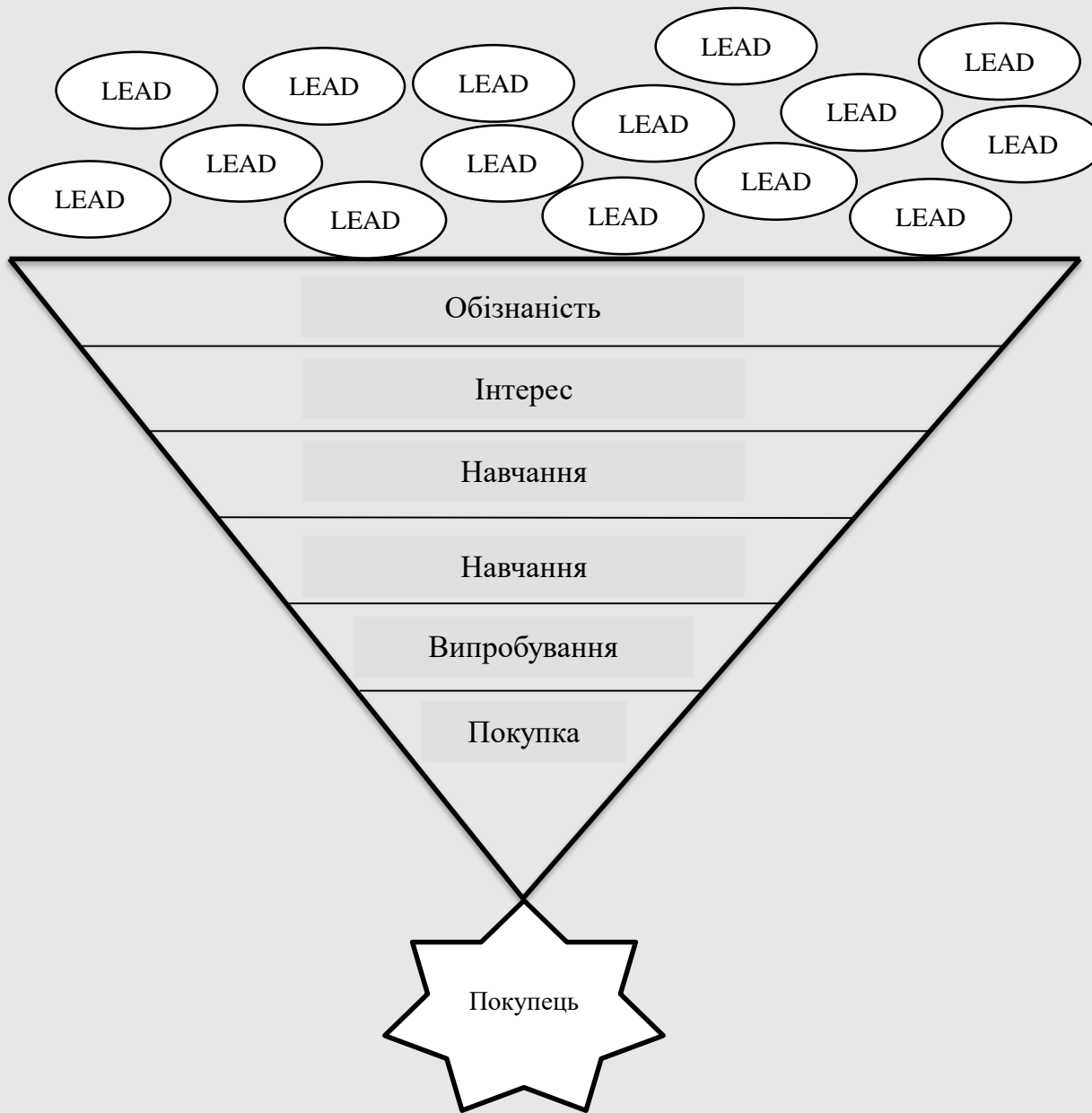
## AIDA Sales Funnel Diagram



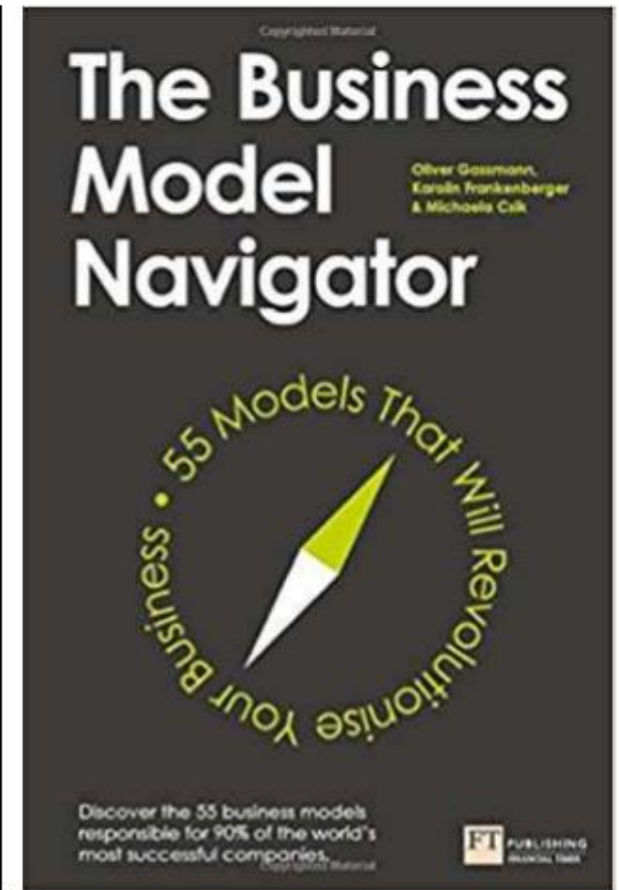
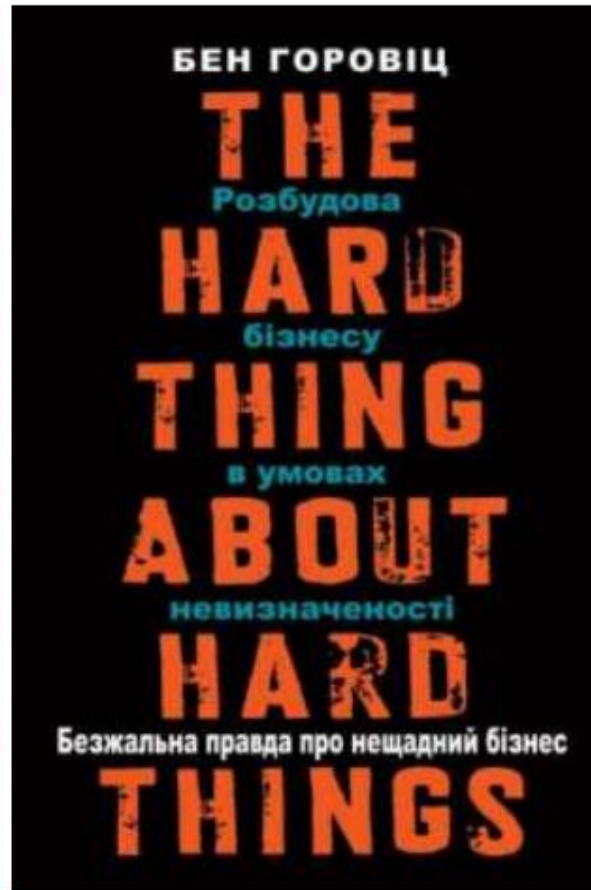
Шлях  
покупця

# Модель AIDA!





# MUST HAVE Маркетолога



# Креативна реклама



# Креативна реклама



# Креативна реклама







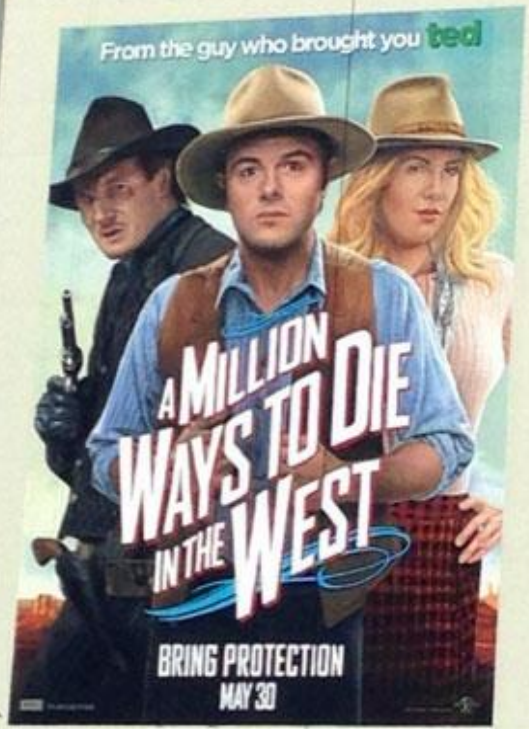
Уникайте пасток!

**Уникайте пасток!**



**COME JOIN THE FUN!**

 WESTWOOD MEDICAL



SEE POSTERS. Clothing & Safety Commercial Film Culture Products. Available only

**Уникайте пасток!**



**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

# Дякую!

---

Створення цієї презентації стало можливим завдяки підтримці американського народу, наданій через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках Проекту USAID «Економічна підтримка України». Зміст цієї публікації є відповідальністю авторів та необов'язково відображає погляди USAID чи Уряду Сполучених Штатів Америки.