

НОВЫЕ ЦЕННОСТИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ на примере разных проектов



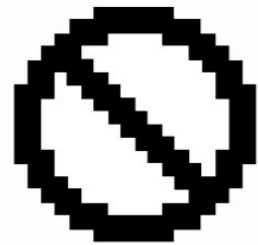
Юрий Белонощенко

Выступление подготовлено для marketing one

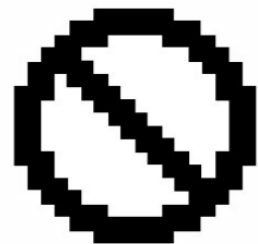
раннее развитие детей?
2000 год



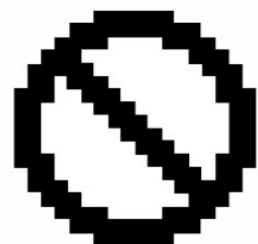
потребность
на рынке



нет детских клубов



где найти клиентов



как найти преподавателей

проблема: раннее развитие детей



детские сады

детские центры



потребность
в раннем развитии

результаты



130 открытых клубов



50.000

клиентов



поиск продвигающего носителя

заключены лицензионные права



сделаны инвестиции в дизайн
и дистрибуцию



347086 скачиваний



каждая 4 франшиза



каждый 3 клиент



-200.000 экземпляров



*источник идеи -
наблюдение за поведением клиентов, NPS

продвигающий
носитель

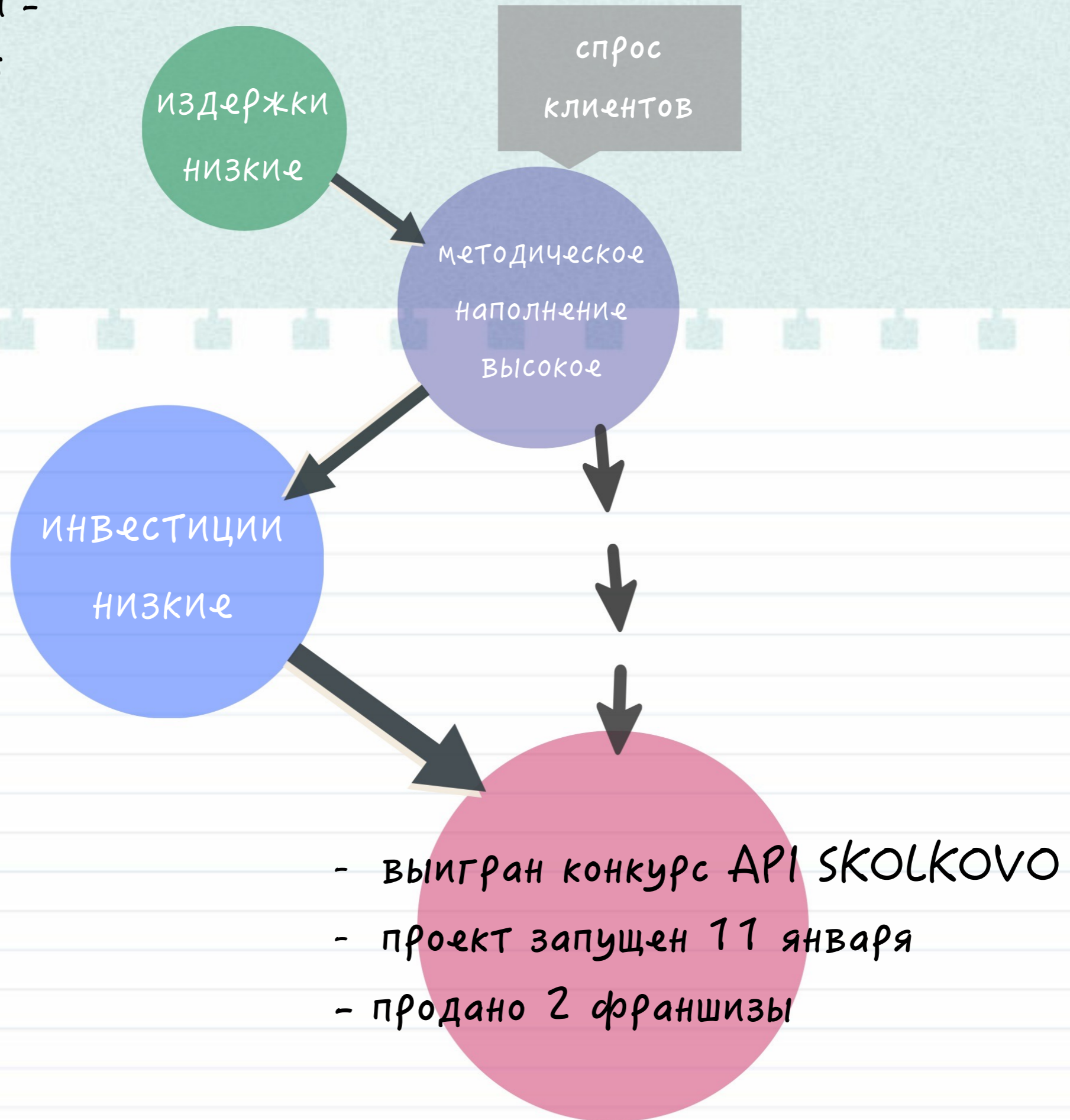


образовательный
носитель

* домашний детсад



*источник идеи -
four questions



много больших бассейнов



потребность рынка



и мало маленьких



проект
в стадии запуска



проведение *start stop keep survey* опроса клиентов



бэби-аква

потребность в физическом
развитии ребёнка

маленькие
бассейны

школа «белая ворона»



прямые запросы от клиентов



изменения в законодательстве



нет традиционным школам





самара

открытие 1 сентября



челябинск



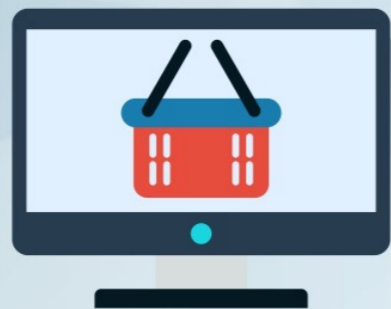
гатчина



ижевск

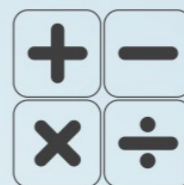
* в стадии проработки
плана открытия

онлайн
образование

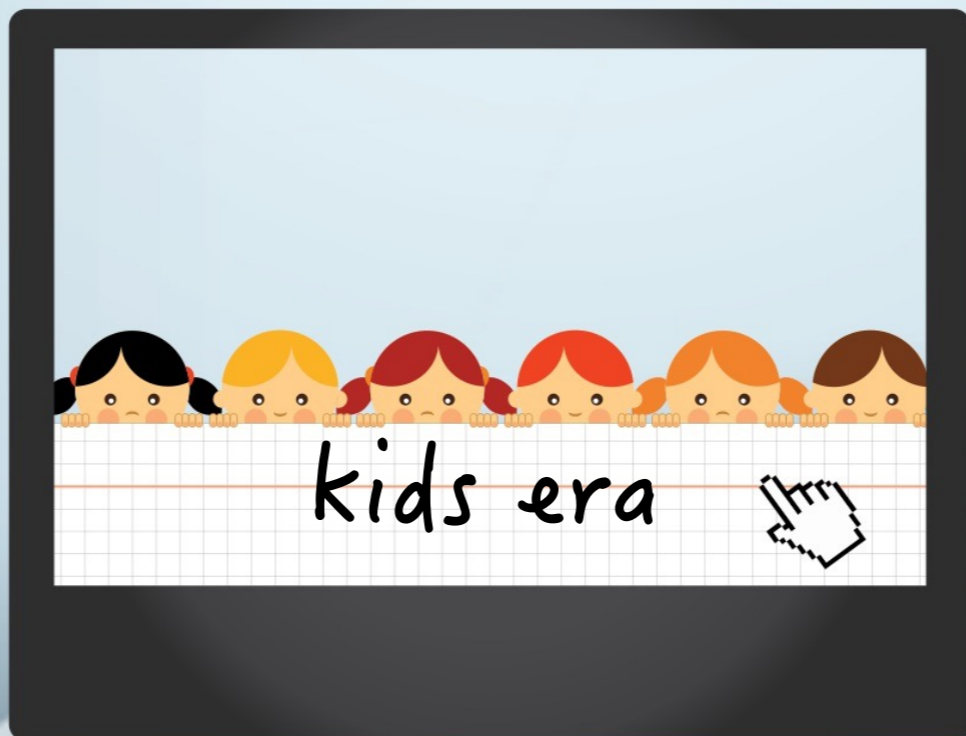
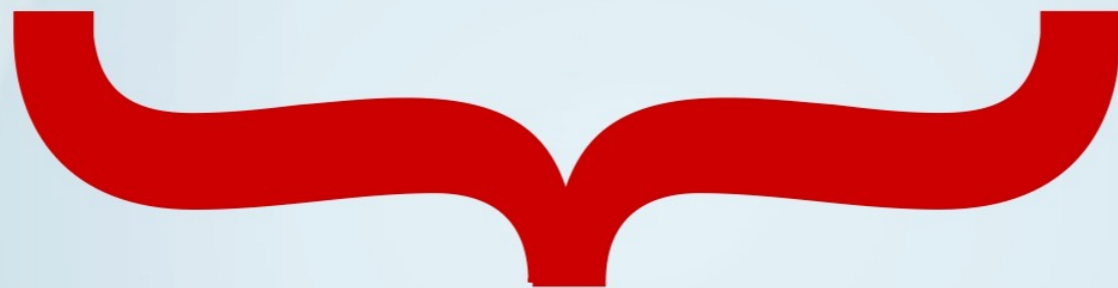


БЭИ-КЛУБ

собственные методики

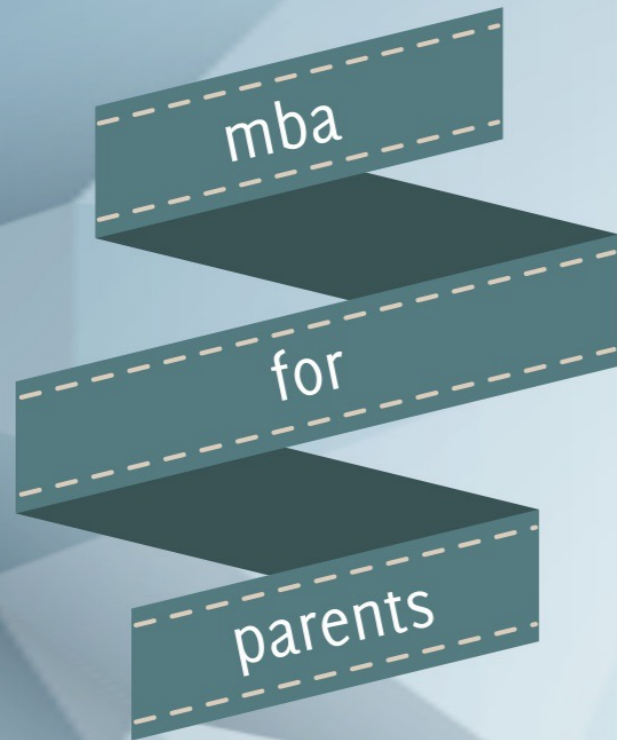


*более 7200 занятий



есть ли спрос?

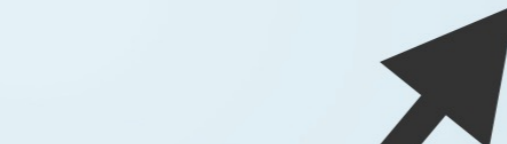
гипотеза в стадии проверки.

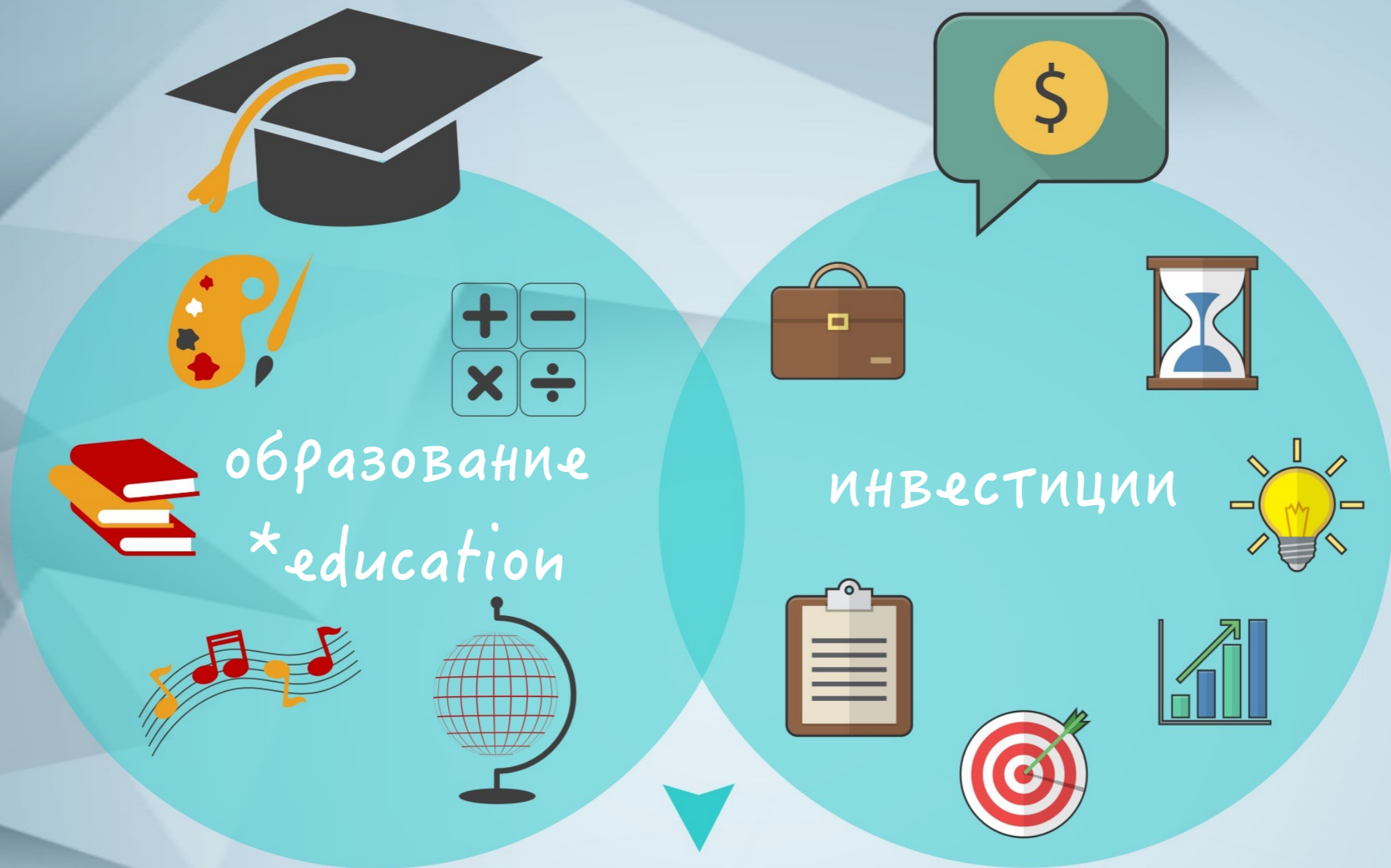


корпоративная
база знаний
БЭБИ-КЛУБ



пул лояльных
авторов





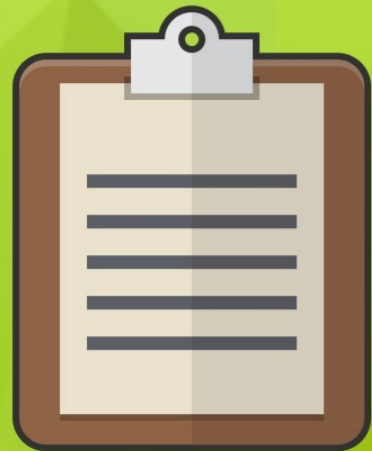
*компания, управляющая проектами и инвестирующая в проекты
в дошкольном и начальном образовании



не бойтесь скрещивать
ежа с ужом

иногда получаются
клёвые вещи

не бойтесь задавать вопросы



NPS 2.0



START - STOP - KEEP survey



4 questions

спасибо за внимание

Юрий Белонощенко



Y@baby-club.ru



(905) 589 00 00



*презентация сделана выпускницей бэби-клуба 2002 года, 17 лет.