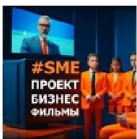


Смагин Марат Евгеньевич

Управленческий консалтинг СНГ
Бизнес практик



#ПРОЕКТSME
GPT
CHAT



SME
ПРОЕКТ
JAYDARI GAP
MURAKKAB-ODDIYI



KAIZEN
UZ

<https://www.smeproject.biz>



ВОПРОСЫ НА КОТОРЫЕ КЛИЕНТ ИЩЕТ ОТВЕТЫ ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА В КОНСАЛТИНГЕ?

БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ И ПРОДАЖИ

- ☐ Когда необходимо увеличить выручку и приток новых клиентов?
- ☐ У клиента не выстроена воронка продаж?
- ☐ Как определить рычаги роста прибыли бизнеса?
- ☐ Имеется потребность в оценки эффективности воронки продаж и формировать на основании этого KPI?
- ☐ Как выстраивать логику клиентов для максимизации повторных продаж и выручки от клиента?

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

- ☐ О бизнесе клиента знает очень узкий круг клиентов и отсутствует правильное позиционирование?
- ☐ Существует необходимость в правильном размещении рекламы, продвижении SMM и создании своего сайта ?
- ☐ Бренд бизнеса VS бренд личности: какую стратегию привлечения клиентов выбрать?

ОПЕРАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

- ☐ Клиенту необходимо выбрать IT инфраструктуру?
- ☐ Существует потребность повышении эффективности сотрудников в рабочих процессах?
- ☐ Как фиксировать и управлять данными клиентов в CRM/ERP для выстраивания эффективной логистики?
- ☐ Клиент нуждается в подборе и обучение персонала

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- ☐ Клиенту необходимо провести аудит финансовой детальности
- ☐ Оценка экономических показателей

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ И РАБОТ #ПРОЕКТSME НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ

1 неделя

Сканирование
команды и
бизнеса

2 неделя

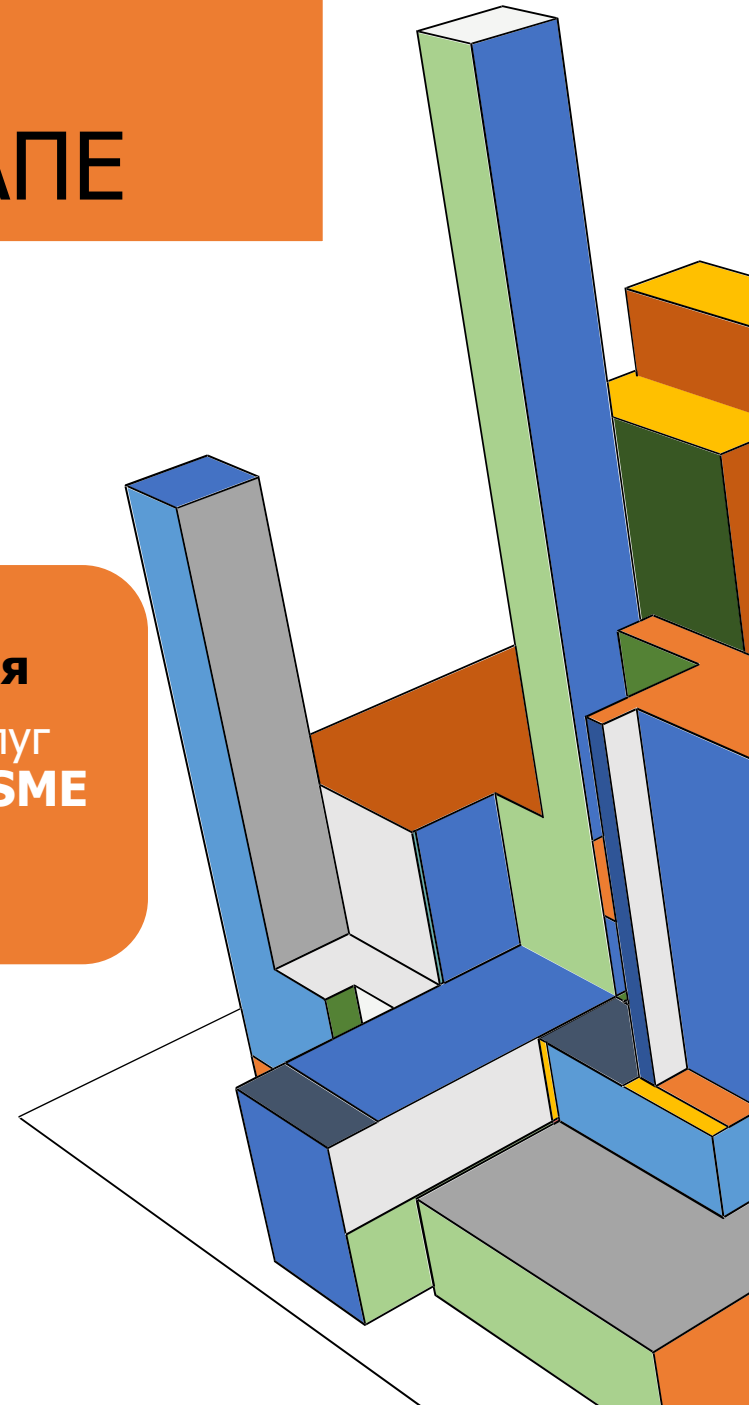
Составление
плана-
мероприятий

3 неделя

Предоставление
коммерческого
предложения

4 неделя

Запуск услуг
#ПРОЕКТSME





Твоя бизнес модель. Тим Кларк, Александр Остервальдер, Ив Пинье

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностные предложения	Отношения с потребителями	Сегменты потребителей
Дизайнеры, производители одежды, блогеры.	Онлайн-торговля Ключевые ресурсы Личные накопления, личные знакомства с модными дизайнерами и производителями, интернет-магазин.	Стильная молодежная одежда с необычным дизайном и яркими принтами, доступная по цене. Возможность онлайн заказа и примерки одежды.	Создание комьюнити Каналы сбыта Собственный интернет-магазин, страницы в VK и Instagram.	Юноши или девушки, 16-28 лет, проживают в городах от 1 млн. жителей; интересы – мода, дизайн, музыка, спорт.
Структура издержек		Потоки доходов		
Расчеты с поставщиками, создание и развитие интернет-магазина, услуги таргетолога и SMM-специалиста, покупка рекламы на платформе и у блогеров, зарплата администраторам, бухгалтеру на аутсорсе, налоги, подключение онлайн-касс.		Выручка от продаж		

+

AI ИНСТРУМЕНТЫ



20+

БИЗНЕС АНАЛИЗ МОДЕЛИ БИЗНЕСА С AI– кейс 1

БИЗНЕС АНАЛИЗ СТАРТАПА С AI – кейс № 2



БИЗНЕС АНАЛИЗ МОДЕЛИ БИЗНЕСА С AI – КЕЙС № 1

 Ключевые партнеры	 Ключевые виды деятельности	 Ценностные предложения	 Отношения с потребителями	 Сегменты потребителей
Дизайнеры, производители одежды, блогеры.	Онлайн-торговля	Стильная молодежная одежда с необычным дизайном и яркими принтами, доступная по цене. Возможность онлайн заказа и примерки одежды.	Создание комьюнити	Юноши или девушки, 16-28 лет, проживают в городах от 1 млн. жителей; интересы – мода, дизайн, музыка, спорт.
	 Ключевые ресурсы		 Каналы сбыта	
Личные накопления, личные знакомства с модными дизайнерами и производителями, интернет-магазин.		Собственный интернет-магазин, страницы в VK и Instagram.		
 Структура издержек		 Потоки доходов		
Расчеты с поставщиками, создание и развитие интернет-магазина, услуги таргетолога и SMM-специалиста, покупка рекламы на платформе и у блогеров, зарплата администраторам, бухгалтеру на аутсорсе, налоги, подключение онлайн-кассы.		Выручка от продаж		

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднечасовой трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ответ

Бизнес-секреты Что такое FMCG и как продавать товары на этом...

secretmag ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА

КиберЛенинка Совершенствование бизнес-модели сетевого...

smartteam-group.ru УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ - smartteam-group.ru

Шаги Ассистента >

Магазин из двух торговых точек категории В в FMCG сегменте с текущим среднечасовым трафиком посетителей 350-400 в будние дни и 450-500 в выходные обладает следующей

perplexity

Задайте уточняющий вопрос

Алиса AI

Новый чат

Сегодня

Анализ бизнес-модели FMCG ма...

Главный чат

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднечасовой трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Бизнес-модель магазина (2 торговые точки категории В, FMCG) по шаблону Остервальдера/Канвас

1. Потребительские сегменты

- Жители района в радиусе 1-2 км от каждой точки (локальная аудитория).
- Покупатели с ежедневными/регулярными потребностями в товарах первой необходимости (продукты, бытовая химия, мелочи для дома).
- Сегмент «быстрого шопинга»: клиенты, заходящие на 5-15 минут за парой позиций.

Спросите о чём угодно

smagin.marat

ChatGPT

Новый чат Ctrl + Shift + O

Поиск в чатах Ctrl + K

Библиотека

Проекты

GPT

Обзор

Startify - Create your startup ...

AI - CEO Business Consulta...

Journalist Pro

Чаты

Создание QR кода

Взлетная полоса стартапа

Бизнес-модель магазина FM...

Marat Smagin

Обновить

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднечасовой трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ниже пример Business Model Canvas (Бизнес-модель по Остервальдеру / холст) для вашего магазина FMCG с двумя точками (категория В), с учётом текущих показателей трафика. Можно его доработать / уточнить — если вы дадите больше данных (ассортимент, маржинальность, конкуренция и т.п.).

Искать в сети

Поиск

используя промт-детализацию :

- анализ трафика покупателей?
- анализ через цифровые карты?
- анализ рынка потребителей B2C?
- анализ рынка товарной номенклатуры?
- анализ рынка цифрового продвижения?
- анализ юнит экономики направлений бизнеса?
- и так далее ...



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОМИТЕТ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ПО СТАТИСТИКЕ



Yandex @ Eats



2GIS



Google Maps



my.gov.uz



FAKTURA.UZ



BILLZ



sales doctor
лечим продажи





БИЗНЕС АНАЛИЗ СТАРТАПА С AI – **КЕЙС № 2**

 <p>Ключевые партнеры</p> <p>Дизайнеры, производители одежды, блогеры.</p>	 <p>Ключевые виды деятельности</p> <p>Онлайн-торговля</p>	 <p>Ценностные предложения</p> <p>Стильная молодежная одежда с необычным дизайном и яркими принтами, доступная по цене. Возможность онлайн заказа и примерки одежды.</p>	 <p>Отношения с потребителями</p> <p>Создание комьюнити</p>	 <p>Сегменты потребителей</p> <p>Юноши или девушки, 16-28 лет, проживают в городах от 1 млн. жителей; интересы – мода, дизайн, музыка, спорт.</p>
 <p>Ключевые ресурсы</p> <p>Личные накопления, личные знакомства с модными дизайнерами и производителями, интернет-магазин.</p>			 <p>Каналы сбыта</p> <p>Собственный интернет-магазин, страницы в VK и Instagram.</p>	
 <p>Структура издержек</p> <p>Расчеты с поставщиками, создание и развитие интернет-магазина, услуги таргетолога и SMM-специалиста, покупка рекламы на платформе и у блогеров, зарплата администраторам, бухгалтеру на аутсорсе, налоги, подключение онлайн-касс.</p>			 <p>Потоки доходов</p> <p>Выручка от продаж</p>	

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднечасовой трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ответ

Бизнес-секреты Что такое FMCG и как продавать товары на этом...

secretmag ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА

КиберЛенинка Совершенствование бизнес-модели сетевого...

smartteam-group.ru УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ - smartteam-group.ru

Шаги Ассистента >

Магазин из двух торговых точек категории В в FMCG сегменте с текущим среднечасовым трафиком посетителей 350-400 в будние дни и 450-500 в выходные обладает следующей

perplexity

Задайте уточняющий вопрос

Алиса AI

Новый чат

Сегодня

Анализ бизнес-модели FMCG ма...

Главный чат

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднечасовой трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Бизнес-модель магазина (2 торговые точки категории В, FMCG) по шаблону Остервальдера/Канвас

1. Потребительские сегменты

- Жители района в радиусе 1-2 км от каждой точки (локальная аудитория).
- Покупатели с ежедневными/регулярными потребностями в товарах первой необходимости (продукты, бытовая химия, мелочи для дома).
- Сегмент «быстрого шоппинга»: клиенты, заходящие на 5-15 минут за парой позиций.

Спросите о чём угодно

smagin.marat

ChatGPT

Новый чат Ctrl + Shift + O

Поиск в чатах Ctrl + K

Библиотека

Проекты

GPT

Обзор

Startify - Create your startup ...

AI - CEO Business Consulta...

Journalist Pro

Чаты

Создание QR кода

Взлетная полоса стартапа

Бизнес-модель магазина FM...

Marat Smagin

Обновить

ChatGPT

Магазин из двух торговых точек категории В в методах определения торговых объектов FMCG имеет текущую проблему, на текущий момент среднечасовой трафик посещения в будние дни составляет 350-400 посетителей. В выходные дни 450-500 посетителей. Сформируй текущее описание бизнес модели используя инструмент описания холст остервальдера/канвас.

Ниже пример Business Model Canvas (Бизнес-модель по Остервальдеру / холст) для вашего магазина FMCG с двумя точками (категория В), с учётом текущих показателей трафика. Можно его доработать / уточнить — если вы дадите больше данных (ассортимент, маржинальность, конкуренция и т.п.).

Искать в сети

Поиск

используя промт-детализацию :

- анализ уникальности идеи?
- анализ через упоминания в сети?
- анализ рынка потребителей B2C/B2B?
- анализ юнит экономики аналогичных рынков?
- анализ рынка цифрового продвижения?
- анализ юнит экономики направлений бизнеса?
- и так далее ...



НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОМИТЕТ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ПО СТАТИСТИКЕ



Yandex @ Eats



2GIS



Google Maps

ORG INFO



my.gov.uz



FAKTURA.UZ



BILLZ



sales doctor
лечим продажи

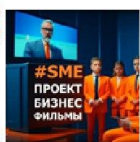


Смагин Марат Евгеньевич

Управленческий консалтинг СНГ
Бизнес практик



#ПРОЕКТSME
GPT
CHAT



KAIZEN
UZ

<https://www.smeproject.biz>

