|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| Сегмент | Что объединяет? | Средний чек |
| A | Использование продукта каждый день | Пока не получилось установить (продукт приобретает начальник для одного магазина) |
| Частота покупки | Самые используемые функции продукта | Вопросы для определения сегмента |
| Ежемесячное продление подписки | - оценка выкладки - расчёт длин выкладки - анализ и оценка текущей выкладки - советы по улучшению выкладки - анализ акций  - анализ ценников - проверка актуальности ценников  - составление отчётности | Как часто мерчендайзеры вашего магазина проверяют выкладку? Трудоёмкий ли это процесс? Знаете ли вы, что большая немалая часть результата продаж зависит именно от качества выкладки? |
| Цикл жизни | | |
| **Привлечение:** рекламные посты в соц. сетях, сайт, сарафанное радио. **Переход:** пробный период. **Удержание:** подробный туториал для работников, быстрая обратная связь и техподдержка. **Развитие:** полная автоматизация, предложение внедрить в другие магазины этой сети.  **Переход:** слабый результат, сложность эксплуатации, большой чек или устаревание технологии. | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| Сегмент | Что объединяет? | Средний чек |
| B | Имеют много аналогов, но с нашим основным продуктом получается очень сильная синергия для анализа | Пока не получилось установить (продукт приобретает начальник для всей сети) |
| Частота покупки | Самые используемые функции продукта | Вопросы для определения сегмента |
| Ежемесячное продление подписки | - анализ конверсии прилавков - анализ продаж  - анализ продуктов  - выявление лидирующих товаров  - советы по закупкам  - оповещения о пополнении товаров  - полная статистика  - составление отчётности | Вы используете передовые технологии для увеличения продаж вашего магазина? Является ли ежемесячный анализ продаж трудоёмким и неудобным? |
| Цикл жизни | | |
| **Привлечение:** рекламные посты в соц. сетях, сайт, сарафанное радио. **Переход:** пробный период. **Удержание:** подробный туториал для работников, быстрая обратная связь и техподдержка. **Развитие:** обновления, улучшение системы принятия решений. **Переход:** слабый результат, сложность эксплуатации, большой чек или устаревание технологии. | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| Сегмент | Что объединяет? | Средний чек |
| С | Функции идут с первыми двумя продуктами | Пока не получилось установить (продукт приобретает начальник для всей сети) |
| Частота покупки | Самые используемые функции продукта | Вопросы для определения сегмента |
| Ежемесячное продление подписки | - полная статистика по всей сети магазина  - оповещения о снижении продаж - статистика  - визуализация  - составление отчётности | Вы используете передовые технологии для увеличения продаж вашего магазина? Является ли ежемесячный анализ продаж трудоёмким и неудобным? |
| Цикл жизни | | |
| **Привлечение:** рекламные посты в соц. сетях, сайт, сарафанное радио. **Переход:** пробный период. **Удержание:** добавление новых функций, улучшение визуального представления. **Развитие:** обновления, новые функции. **Переход:** слабый результат, неудовлетворенность работой, малая функциональность. | | |