# Практическое задание 2

# Тема 2. Уникальное торговое предложение

**Задание 1.** Заполните шаблон формулировки уникального торгового предложения применительно к своему проекту.

Характеристика потенциальной рыночной ниши.

1. Рынком является множество всех владельцев бизнеса, которые нуждаются в расширяемом безопасном высоконагруженном low code информационном ядре предприятия – с подключаемыми по API всеми необходимыми модулями ( SRM, конструктор бизнес-процессов реального времени, базу всех событий предприятия, календарь, подключение к государственным органам по защищенному каналу для сдачи отчетности , использования цифрового рубля и далее создание единого программно-информационного пространства государства и субъектов экономической деятельности) – написание которых и ядра и модулей возможно и желательно силами самого владельца либо командой в которой он сам может являться руководителем , происходящее по концепции Open Source.
2. Подобных предложений на рынке нет – значит 100% наша ниша.
3. Предложение рассчитано на субъектов малого и среднего предпринимательства с порядком пользователей системы до 10000 единовременно.
4. Сложности этапа внедрения связанные с контекстом пока существующей либерально-монетаристской концепцией экономического развития –
   1. \_

*(Какую долю рынка Вы планируете занять? Какие границы имеет рынок? Чем характеризуется? Какие сложности могут возникнуть при выходе на данный рынок?)*

Перечислите все то, чем обладает Ваша проектная команда.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(Подтвердите все то, что может гарантированно обеспечить уникальное конкурентное преимущество Вашего проекта наряду с конкурентами. Возможно, это использование ноу-хау, инновационных подходов в производстве, владение уникальными компетенциями, материально-техническими ресурсами)*

Опишите результат проекта одним предложением.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Опишите целевую аудиторию Вашего проекта.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(Детально пропишите, на кого будет ориентирован Ваш товар, какими качествами обладает потенциальный потребитель: его пол, возраст, социальный статус, желания, страхи, потребности и т. д.)*

В чем заключается конкурентное преимущество Вашего проекта?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Опишите конкретную выгоду, которую получит Ваш потребитель. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(эмоциональную или рациональную)*

Итоговая формулировка и уникальное предложение:

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Задание 2.** Заполните чек-лист проверки полученного уникального торгового предложения.

1. Чем уникален Ваш продукт на рынке?

|  |
| --- |
|  |
|  |

2. Укажите 3 основополагающих отличия Вашего товара от товара конкурентов.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

3. Подтвердите уникальность продукта имеющимися у Вас ресурсами, потенциалом и другими ключевыми аргументами.

|  |
| --- |
|  |
| *У нас есть…* |
|  |
|  |

4. Кто Ваш потребитель? Опишите его. Как он думает, что он любит, как принимает решения о покупке, где его можно встретить чаще всего. Почему он выберет именно Вас?

|  |
| --- |
|  |
|  |

5. Что Вы хотите сказать покупателю?

|  |
| --- |
|  |
|  |

6. Сформулируйте свое послание доступно и кратко.

|  |
| --- |
|  |
|  |

7. Что потребитель должен подумать, получив его?

|  |
| --- |
|  |
|  |

8. Что он должен почувствовать?

|  |
| --- |
|  |
|  |

9. Что он должен сделать?

|  |
| --- |
|  |
|  |

10. Каким должен быть результат посланий? Что Вам позволит сделать Ваше УТП?

|  |
| --- |
|  |
|  |

# Рекомендации по выполнению задания

Необходимо дать развернутый ответ в виде заполненных форм с подробным обоснованием и описанием целевых сегментов, сущности выработанного уникального торгового предложения.

Ответ на задание представляется в документе формата \*.docx.