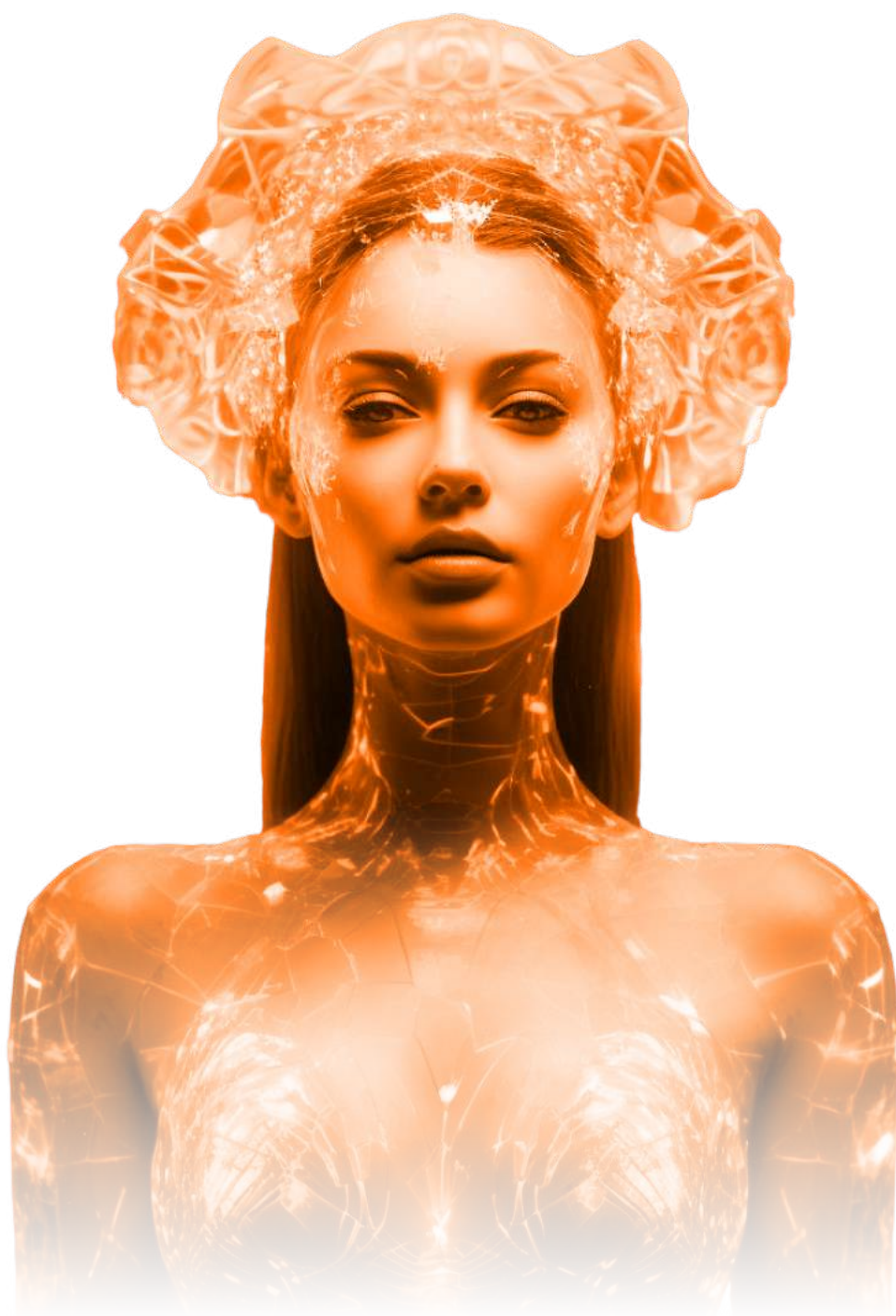


# ПРОВЕРКА БИЗНЕС-ИДЕИ:

КАК ОЦЕНИТЬ ПОТЕНЦИАЛ УСПЕХА  
ВАШЕГО НОВОГО ПРОЕКТА



Идея нового бизнеса — это всегда горящие глаза, сладкие мечты и планы. Но есть реалии рынка, которые важнее теоретических представлений новичка и которые важно учитывать ещё до открытия бизнеса. Именно эту задачу решает маркетинговая концепция «Анализ 5 сил Портера».

Если Вы решите заказать её маркетологу, то он возьмёт с Вас не менее 300 000 рублей и месяц на анализ.

Но у нас есть ChatGPT, который сделает всё бесплатно и за 3 минуты. Заодно ещё и обучит нас, как использовать одну из важнейших маркетинговых концепций.

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ

- **Промт:** Проанализируй конкуренцию для открытия SMM-агентства по 5 силам Портера: оцени каждый пункт по 10-балльной шкале, где 1 — отсутствие давления, а 10 — максимальное давление.

У агентства есть большой бюджет на рекламу; сильный личный бренд основателя; профессиональная команда.

## Результат:

Анализ конкуренции согласно модели Портера включает в себя 5 ключевых сил:

1. Угроза новых участников рынка (Входящая конкуренция)
2. Угроза замещающих продуктов или услуг
3. Степень конкуренции внутри отрасли
4. Власть поставщиков
5. Власть покупателей

Рассмотрим каждый из этих пунктов для SMM-агентства:

1. **Угроза новых участников рынка.** Оценка: 7/10. Социальные сети являются быстро растущим и развивающимся сегментом, который привлекает многих новых игроков. Хотя ваша компания обладает сильными преимуществами в виде большого бюджета на рекламу, личного бренда основателя и профессиональной команды, всегда есть вероятность появления новых конкурентов, которые могут предложить более инновационные или дешевые решения.
2. **Угроза замещающих продуктов или услуг.** Оценка: 5/10. Несмотря на то, что социальные медиа продолжают расти, есть и другие формы маркетинга и рекламы (например, SEO, контекстная реклама, email-маркетинг и т.д.), которые могут быть использованы вместо SMM. Тем не менее, все эти альтернативы дополняют друг друга, а не замещают.
3. **Степень конкуренции внутри отрасли.** Оценка: 8/10. Сегмент SMM-агентств очень конкурентный, с большим количеством агентств, предлагающих широкий спектр услуг. Важно постоянно улучшать качество услуг, поддерживать инновации и уникальность, чтобы выделиться из массы.
4. **Власть поставщиков.** Оценка: 2/10. Социальные медиа платформы (поставщики) имеют власть, но в сфере SMM есть множество альтернативных платформ. Но поскольку важными поставщиками являются также сотрудники и фрилансеры, а специалистов в этой сфере много, власть поставщиков не столь велика.
5. **Власть покупателей.** Оценка: 6/10. Клиенты в этой отрасли имеют определенную власть, поскольку есть большой выбор SMM-агентств. Однако, уникальное предложение, вкупе с сильным личным брендом основателя и профессиональной командой, могут значительно уменьшить эту власть.



## ОК, А КАК ПОВЫСИТЬ ШАНСЫ НА УСПЕХ?

- **Промт:** На основе проведенного анализа оцени шансы нового бизнеса на успех по 10-балльной шкале и сформируй детальный план повышения шансов на успех.

### Результат:

С учетом сильного бюджета на рекламу, сильного личного бренда основателя и профессиональной команды, я бы оценил шансы вашего бизнеса на успех в 7/10. Основные вызовы могут возникнуть из-за высокого уровня конкуренции и угрозы новых участников рынка.

#### План повышения шансов на успех:

1. **Уникальное предложение ценности.** Подумайте о том, что делает ваше SMM-агентство уникальным. Может быть, это специализированный опыт работы с определенными индустриями или способность создавать кампании, которые достигают определенных бизнес-целей. Четкое определение своего уникального предложения ценности поможет вам выделиться на фоне конкурентов.
2. **Стратегия брендинга.** У вас уже есть сильный личный бренд основателя. Вы можете использовать эту силу для создания бренда агентства, который бы отражал ваши ценности, подход к работе и обещания, которые вы даете своим клиентам.
3. **Стратегия ценообразования.** Ваши цены должны отражать ценность, которую вы предлагаете своим клиентам, и быть конкурентоспособными на рынке.
4. **Инвестиции в технологии.** Сегмент SMM постоянно меняется и развивается. Инвестиции в новые технологии, инструменты и платформы помогут вам быть в тренде и предлагать клиентам самые передовые решения.
5. **Удержание талантов.** Ваша команда - это ваше главное конкурентное преимущество. Создайте условия для их профессионального роста и развития, чтобы удержать талантливых сотрудников и привлекать новых.
6. **Создание партнерств.** Сотрудничество с другими бизнесами или индивидуальными специалистами может помочь вам расширить свое предложение и добиться большей рыночной доли.
7. **Постоянный мониторинг и анализ.** Отслеживайте тренды отрасли, мониторьте действия конкурентов и анализируйте поведение своих клиентов, чтобы вовремя адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

Следуя этому плану, вы сможете увеличить свои шансы на успех до 8-9 баллов из 10.

## ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПЛАНА

- **Промт:** Детализируй первый пункт Плана повышения шансов на успех — Уникальное предложение ценности. Сформируй список из 7 вариантов (максимально конкретных) уникального предложения.

### Результат:

Отлично, вот примеры конкретных уникальных предложений ценности для SMM-агентства:

1. **Специализация на отраслевом уровне.** Многие компании ищут агентства, специализирующиеся в их отрасли, так как они обладают уникальными знаниями и понимают их специфические потребности. Например, агентство может специализироваться на работе с компаниями в области здравоохранения, технологий, ресторанного бизнеса и т.д.
2. **Предоставление полного цикла услуг по SMM.** Агентство может обеспечить полный комплекс услуг, начиная от разработки стратегии и создания контента до управления рекламными кампаниями и мониторинга результатов.
3. **Использование прогрессивных технологий.** Например, использование искусственного интеллекта для анализа данных, прогнозирования тенденций и автоматизации процессов, что позволяет клиентам получать более высокую отдачу от своих инвестиций.
4. **Создание вирального контента.** Если агентство известно своим способностью создавать контент, который легко становится виральным, это может стать значительным конкурентным преимуществом.
5. **Работа на результат.** Агентство может предлагать модель оплаты, основанную на достигнутых результатах, что делает его услуги более привлекательными для клиентов.
6. **Уникальные навыки и техники в визуальном сторителлинге.** Это может охватывать все от уникального дизайна до использования виртуальной и дополненной реальности для создания по-настоящему запоминающегося контента.
7. **Развитие личных брендов.** Особенно актуально для предпринимателей, публичных лиц, инфлюенсеров. Подобное агентство может помогать не только брендам, но и отдельным личностям в развитии и продвижении их личного бренда в социальных сетях.

Эти предложения не исключают друг друга, и могут быть использованы в различных комбинациях для создания уникального набора услуг.