چرا یک ارزش پیشنهادی عالی به تنهایی کافی نیست؟

مدل رشد برای استارتاپ‌ها

مهدی ناصری
mnasseri.ir

مروج کارآفرینی
مشاور، مربی و مدرس کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس‌پرینت

مهدی ناصری

@mahdinasseri

مهدی
ناصری
mnasseri.ir

اگر در سال

۱۹۹۶

بـــودیـــد.

و می‌خواستید یک
سرویس ایمیل
راه‌اندازی کنید

اگر در سال
۱۹۹۶
بـــودیـــد.
و می‌خواستید یک
سرویس ایمیل
راه‌اندازی کنید
خلق یک
ارزش پیشنهادی عالی
تحت وب
مجانی

hotmail™
خلق یک
ارزش پیشنهادی عالی
تحت وب
مجانی

خلق یک
ارزش پیشنهادی عالی

تحت وب
مجانی

عدم رشد
مناسب

hotmail™

The World's FREE Web-Based Email

© 1996–1997 Hotmail. All rights reserved.

REGISTERED USERS

Login Name

Password

Enter

Frames No Frames

VISITORS

Who Should Sign Up?

Sign Up Here!

INFO

- About Hotmail
- Email Safety
- Privacy Statement

AWARDS

The John C. Dvorak Telecommunications Excellence Award

PC Computing THE A LIST

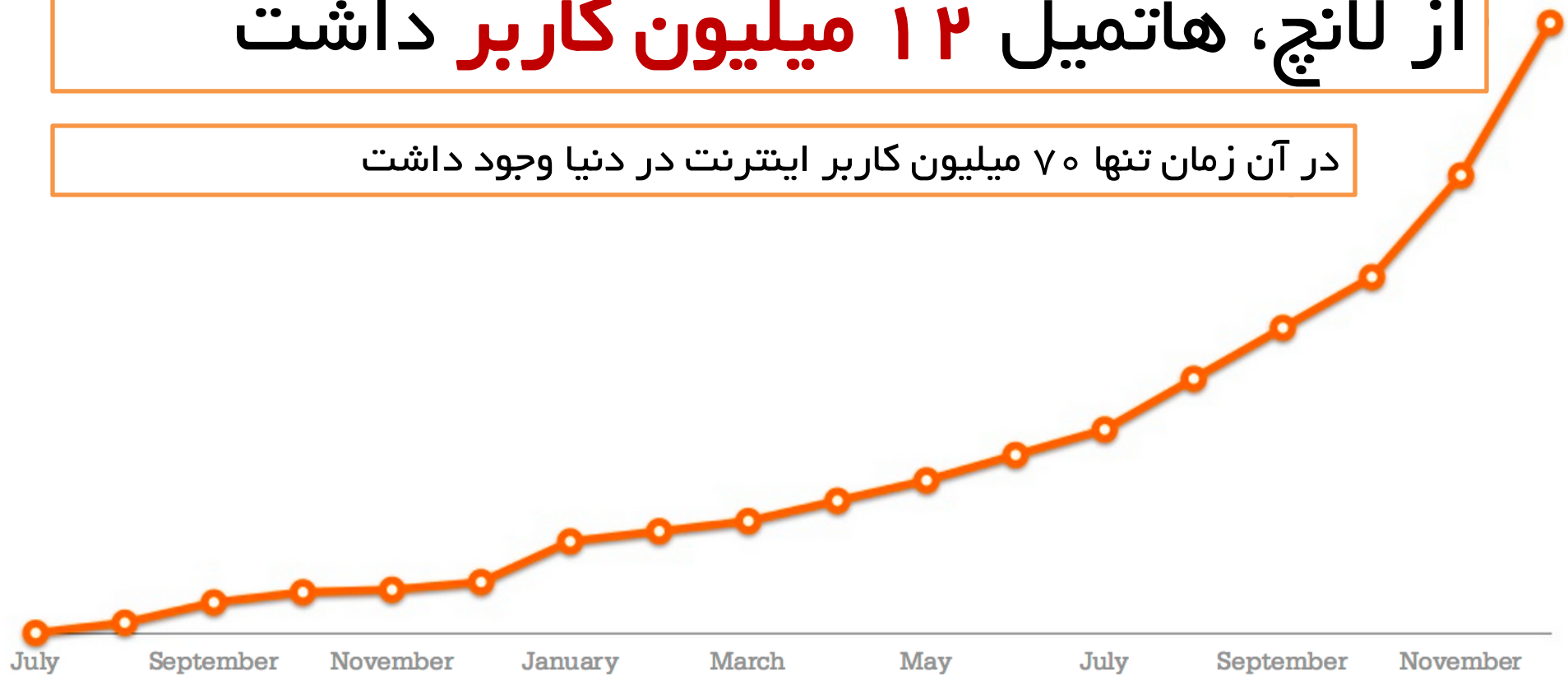
PC Computing Top Pick for Internet Email

شما بودید چه می‌کردید؟

PS: I Love You. Get Your Free Email at Hotmail

هنگام فروش به مایکروسافت، ۱.۵ سال بعد از لانچ، هاتمیل **۱۲ میلیون کاربر** داشت

در آن زمان تنها ۷۰ میلیون کاربر اینترنت در دنیا وجود داشت



PS: I Love You. Get Your Free Email at Hotmail

قانون رشد پایدار

مشتریان جدید از
فعالیت مشتریان قدیمی به دست می‌آید

۴

روش اصلی برای رشد پایدار

حرف‌های دهان به دهان

۱

اثر جانبی استفاده از محصول

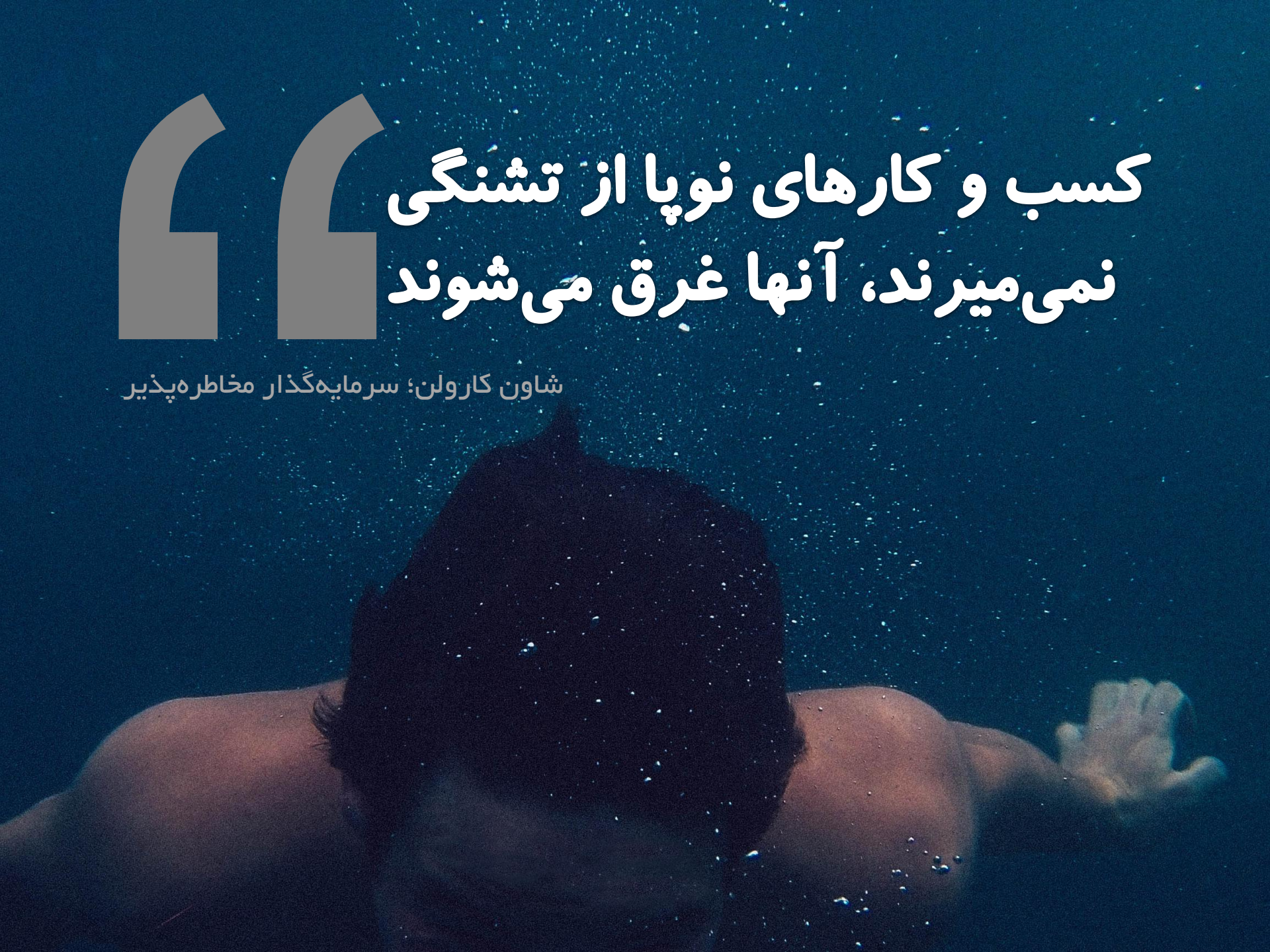
۲

تبلیغات تامین اعتبار شده

۳

تکرار خرید مشتریان فعلی

٤


کسب و کارهای نوپا از تشنگی
نمی‌میرند، آنها غرق می‌شوند
شاون کارولن؛ سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر

کسب و کارهای نوپا از تشنگی نمی‌میرند، آنها غرق می‌شوند

شاون کارولن؛ سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر

- همیشه بینهایت ایده در مورد چگونه بهبود دادن محصول وجود دارد.
- این ایده‌ها رشد کمی ایجاد می‌کنند.
- یک استارتاپ باید روی آزمایش‌هایی متمرکز شوند که موجب یادگیری معتبر می‌شوند.

۳

موتور رشد برای استارتاپ‌ها

۱ موتور رشد چسبنده

۱ موتور رشد چسبنده

وقتی هزینه جذب مشتری جدید بیشتر از بازگرداندن مشتری قدیمی است

تا می توانید به مشتریان‌تان بچسبید

تکنیک ارتباط با مشتری

تخفیف
باشگاه مشتریان
اعتبار خرید
بن هدیه

ویژگی ذاتی محصول

اپراتورهای تلفن همراه
دوربین‌های کوداک
ریش‌تراش ژیلت
سرویس‌دهنده‌های ایمیل
لامپ‌های مهتابی

۱ موتور رشد چسبنده

لازمه رشد

باید قابلیت‌هایی را پیشنهاد داد که مشتریان حاضر شوند
ریسک محدود شدن به فروشنده‌ای خاص را برای مدتی
طولانی متحمل شوند

۱ موتور رشد چسبنده

سنجه‌های حیاتی

نرخ نگهداری > نرخ مشتری‌پرانی

۱ موتور رشد چسبنده

سنجه‌های نامعتبر

نرخ فعال‌سازی

درآمد به ازای هر مشتری

۱ موتور رشد چسبنده

تمرکز بر بهبود نرخ نگهداری مشتریان

فروش و بازاریابی به مشتریان فعلی

۲ موتور رشد ویروسی

۲ موتور رشد ویروسی

وقتی محصول شما ویروسی است
اجازه دهید مشتریان‌تان آن را شایع کنند

محصولات ذاتا ویروسی

هات میل
شبکه های اجتماعی
ایونت سنتر
مد و پوشاک

تکنیک‌های ویروسی

دراپ باکس (ویدیو)
دعوتنامه (عکس‌پرینت)
کمپین‌های تبلیغاتی مختلف

۲ موتور رشد ویروسی

لازمه رشد

مشتریان فعلی شما بیشترین سهم را در بازاریابی مشتریان جدید دارند.

۲ موتور رشد ویروسی

لازمه رشد

انتقال فرد به فرد به عنوان یک پیامد استفاده معمولی از محصول تکیه دارند. رشد به صورت اتوماتیک به واسطه اثر جانبی استفاده از محصول اتفاق می افتد.

ویروس ها اختیاری نیستند.

۲ موتور رشد ویروسی

سنجه حیاتی

ضریب ویروسی

۲ موتور رشد ویروسی

ضریب ویروسی

0.1

یعنی به ازای هر ۱۰ مشتری یک نفر از دوستان‌شان جذب محصول ما خواهند شد. این حلقه پایدار نیست.

۱۰۰ مشتری ۱۰ مشتری و در نهایت ۱ مشتری و موتور رشد از کار خواهد افتاد.

۲ موتور رشد ویروسی

ضریب ویروسی

1.1

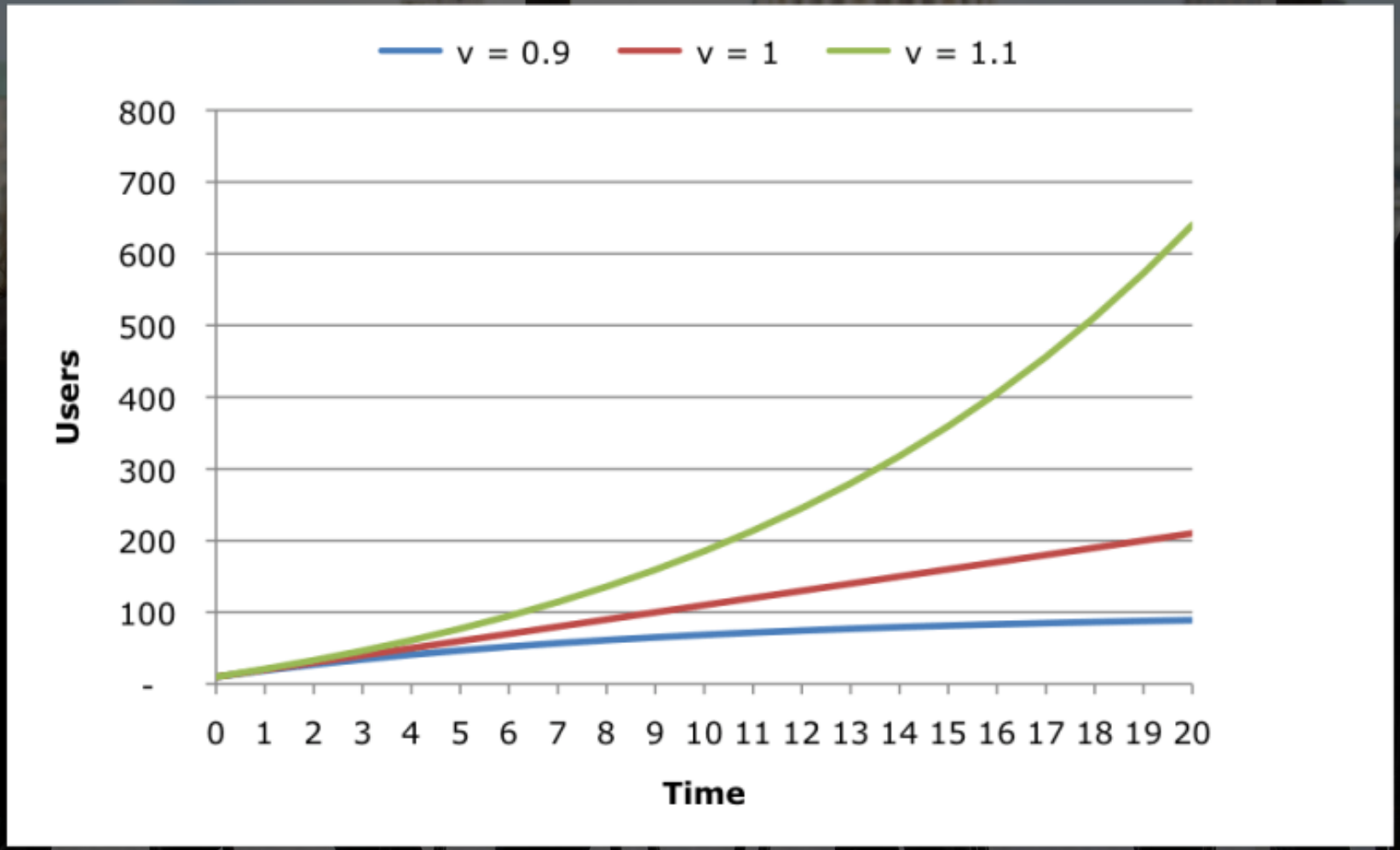
یعنی به ازای هر ۱۰ مشتری یک ۱۱ از دوستان‌شان جذب محصول ما خواهند شد. این حلقه پایدار است.

۲ موتور رشد ویروسی

رشد پایدار

ضریب ویروسی > ۱

۲ موتور رشد ویروسی



۲ موتور رشد ویروسی

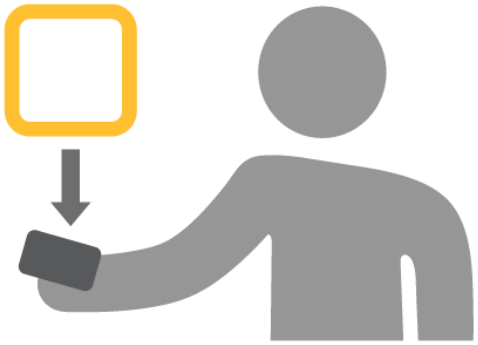
نحوه محاسبه

نرخ پذیرش دعوتنامه‌ها و ثبت نام

$$K = i \times conv\%$$

تعداد دعوتنامه‌های ارسال شده

۲ موتور رشد ویروسی



Glen downloads your app and uses it daily.

He notices that he can earn 10 credits if he refers someone to the app.

Glen sends invites to 9 friends with similar interests.

Of those friends, 5 download the app based on his recommendation.

Glen receives 50 credits for successfully referring 5 of his friends.

۲ موتور رشد ویروسی

قواعد رشد ویروسی

تا می‌توانید روی رشد ضریب نفوذ ویروسی خود کار کنید

بهتر است خدمات یا محصولات بسیار ارزان یا رایگان باشند
تا مانعی بر سر راه افزایش ضریب ویروسی نباشد

مطالب مرتبط

برای آشنایی با اصول بازاریابی ویروسی
اسلاید زیر را ببینید

(روی تصویر کلیک کنید)

۳ موتور رشد پولی

۳

موتور رشد پولی

برای کسب مشتری جدید

باید پول خرج کرد

۳ موتور رشد پولی

مناسب برای استارتاپ‌هایی که

مشتریان‌شان حاضرند بیشتر از آنچه برای تبلیغات هزینه شده است به شما پول پرداخت کنند

۳

موتور رشد پولی

سنجه‌های حیاتی

CLTV

ارزش عمر مشتری > هزینه جذب مشتری

۳ موتور رشد پولی

قواعد رشد پولی

افزایش درآمد حاصل از هر مشتری
یا کاهش هزینه جذب مشتری جدید

هزینه جذب مشتری جدید باید از سود درآمد مشتری قدیمی باشد

۳ موتور رشد پولی

شرکت ب		شرکت الف	
100 $	>	1 $	CPA هزینه جذب مشتری

۳ موتور رشد پولی

شرکت ب		شرکت الف	
100 $	>	1 $	CPA هزینه جذب مشتری
120 $	>	2 $	CLTV ارزش عمر مشتری

۳ موتور رشد پولی

	شرکت الف		شرکت ب
CPA هزینه جذب مشتری	1 $	>	100 $
CLTV ارزش عمر مشتری	2 $	>	120 $
ضریب رشد	2	<	1.2

۳
موتور رشد برای استارتاپ‌ها

- چسبنده
- ویروسی
- پولی

۳
موتور رشد برای استارتاپ‌ها

چسبنده

ویروسی

پولی

بعضی مدل‌های کسب و کار ذاتا باید مدل رشد خاصی داشته باشند

کسب و کارهای جاافتاده می‌توانند به طور همزمان از چند مدل رشد استفاده کنند

ولی

استارتاپ‌های موفق معمولا روی یکی از موتورهای رشد تمرکز می کنند

9

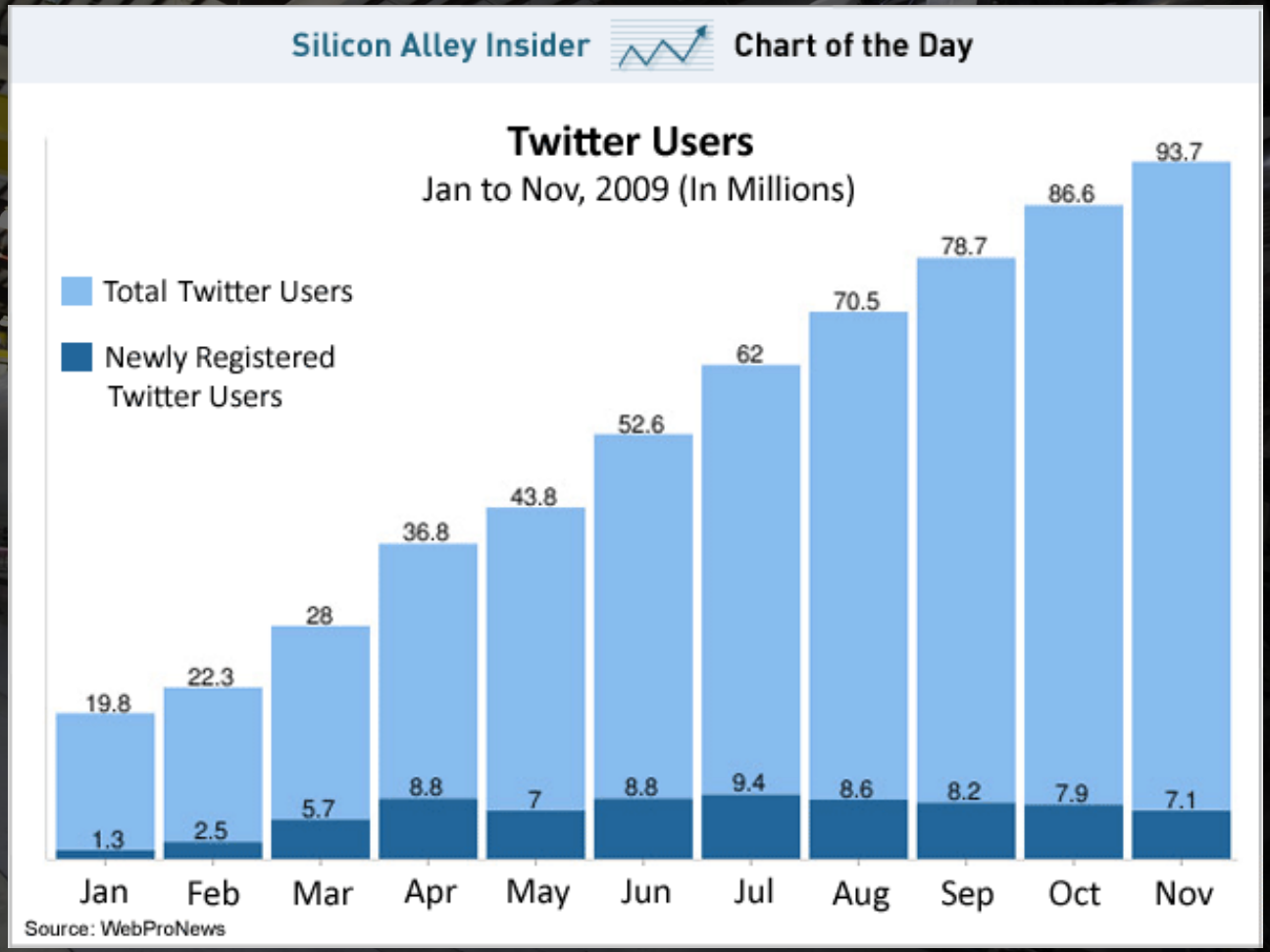
اولویت کار یک استارتاپ را میزان تاثیرگذاری روی بهبود سنجه‌های موتور رشد مشخص می کند

مثال: کدام بهتر است؟

نرخ رشد	شرکت الف	شرکت ب
شش ماه قبل	۰.۱	۹.۸
پنج ماه قبل	۰.۵	۹.۶
چهارماه قبل	۱	۹.۹
سه ماه قبل	۳.۲	۹.۸
دو ماه قبل	۴.۵	۹.۷
یک ماه قبل	۵	۱۰

برای موفقیت خلق یک ارزش پیشنهادی عالی کافی نیست

باید مدل رشد مناسب با آن را طراحی کرده و برای تحقق آن برنامه ریزی کرد.



این اسلاید بخشی از ارائه من در کارگاه

از «خلق ارزش» تا «استراتژی رشد» برای استارتاپ‌ها

بود که در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

برای مشاهده مطالب دیگر ارائه شده در این کارگاه

روی لینک زیر کلیک کنید

مطالب مرتبط

اگر با مفهوم ارزش پیشنهادی آشنا نیستید،
با کلیک روی تصویر زیر آن را مطالعه کنید

@mahdinasseri

مطالب مرتبط

اگر با مفهوم بوم ارزش پیشنهادی آشنا نیستید،
با کلیک روی تصویر زیر آن را مطالعه کنید

@mahdinasseri

اگر مطالب این اسلاید برای‌تان مفید بود

آن را با دیگران به اشتراک بگذارید

و با این کار به من کمک کنید
تا به افراد بیشتری کمک کنم

@mahdinasseri

با کلیک روی دکمه Share
پایین همین اسلاید

برای مشاهده اسلایدهای بیشتر
مرا در اسلایدشیر دنبال کنید

www.slideshare.net/mahdinasseri

مروج کارآفرینی
مشاور، مربی و مدرس کارآفرینی
مدیر توسعه کسب و کار عکس‌پرینت

مهدی ناصری

@mahdinasseri

مهدی
ناصری
mnasseri.ir