



Выход на новые рынки.

CustDev

Алексей Трацеев

2021 г



Тращев Алексей Викторович

ГК "СИНТЕЗ"

Опыт

- Менеджмент
- Управление проектами
- Маркетинг
- Консалтинг/Трекинг



Тращев Алексей Викторович

ГК "СИНТЕЗ"

Опыт более 20 лет работы в высокотехнологичных проектах

1. Разработка АПК специального назначения по заказам различных ведомств РФ
2. Системная интеграция: три аэропорта, завод, торговый центр, два отеля
3. Smart City: «Платные парковки г. Ростова-на-Дону», безопасный город 2019
4. Системы безналичных расчетов, системы лояльности, автоматизация топливной розницы, системы компьютерного зрения и цифровой обработки





Проектирование, поставка, монтаж компьютерных сетей, беспроводных сетей, гостиничных телевизионных систем, аудиовизуальных систем, систем телефонии, серверных комнат, систем диспетчеризации и автоматизации для отеля Sheraton Hotel & Business Center в Ростове-на-Дону.



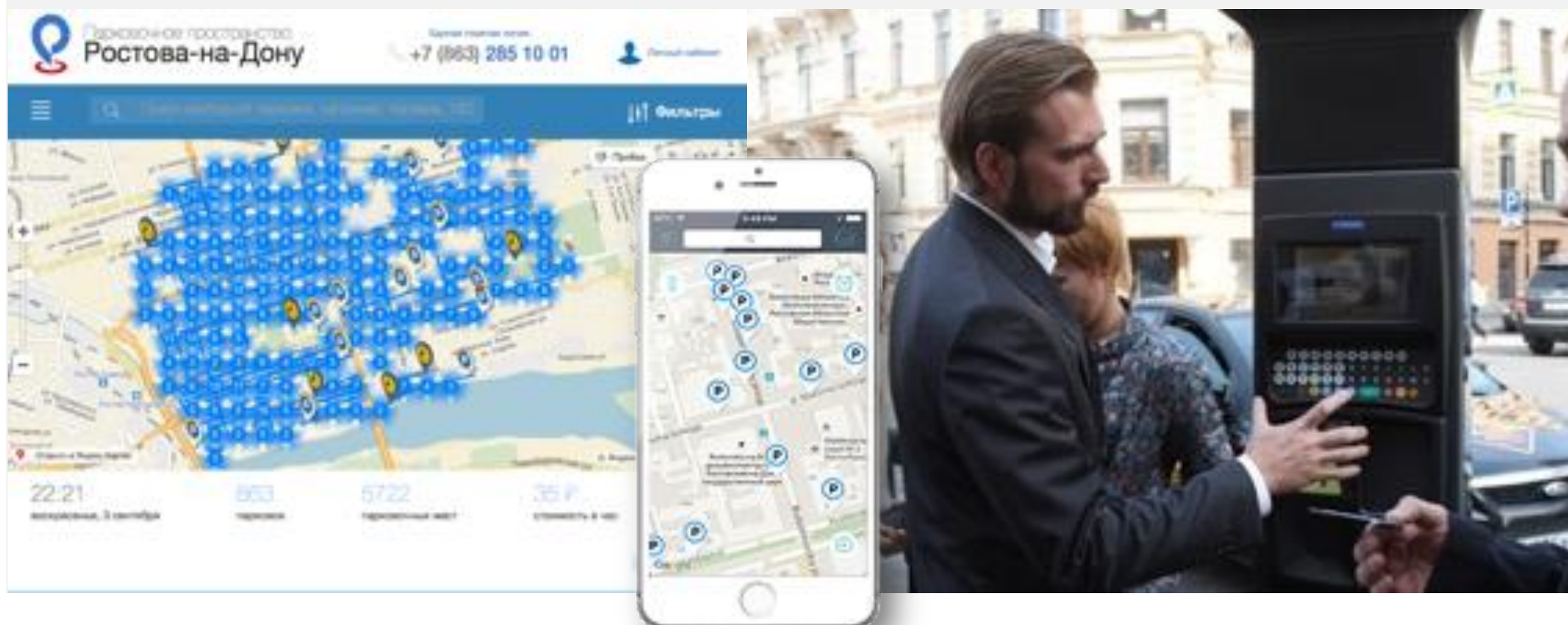
Радиообследование, проектирование, оптимизация беспроводной сети передачи данных, поставка оборудования для беспроводного доступа (Ruckus) для международного конгресс-центра «Hyatt Regency Rostov Don-Plaza» и торговой галереи «Дон Плаза».



Платные парковки



Система платных парковок как часть проекта Интеллектуальный город. Система состоит из: SaaS приложения, Web сервиса, системы распознавания номеров, платежной системы с мобильным приложением. Более 6000 парковочных мест было введено, часть оборудована системой мониторинга на базе IoT.



Система автоматизации АЗС «Сфера»



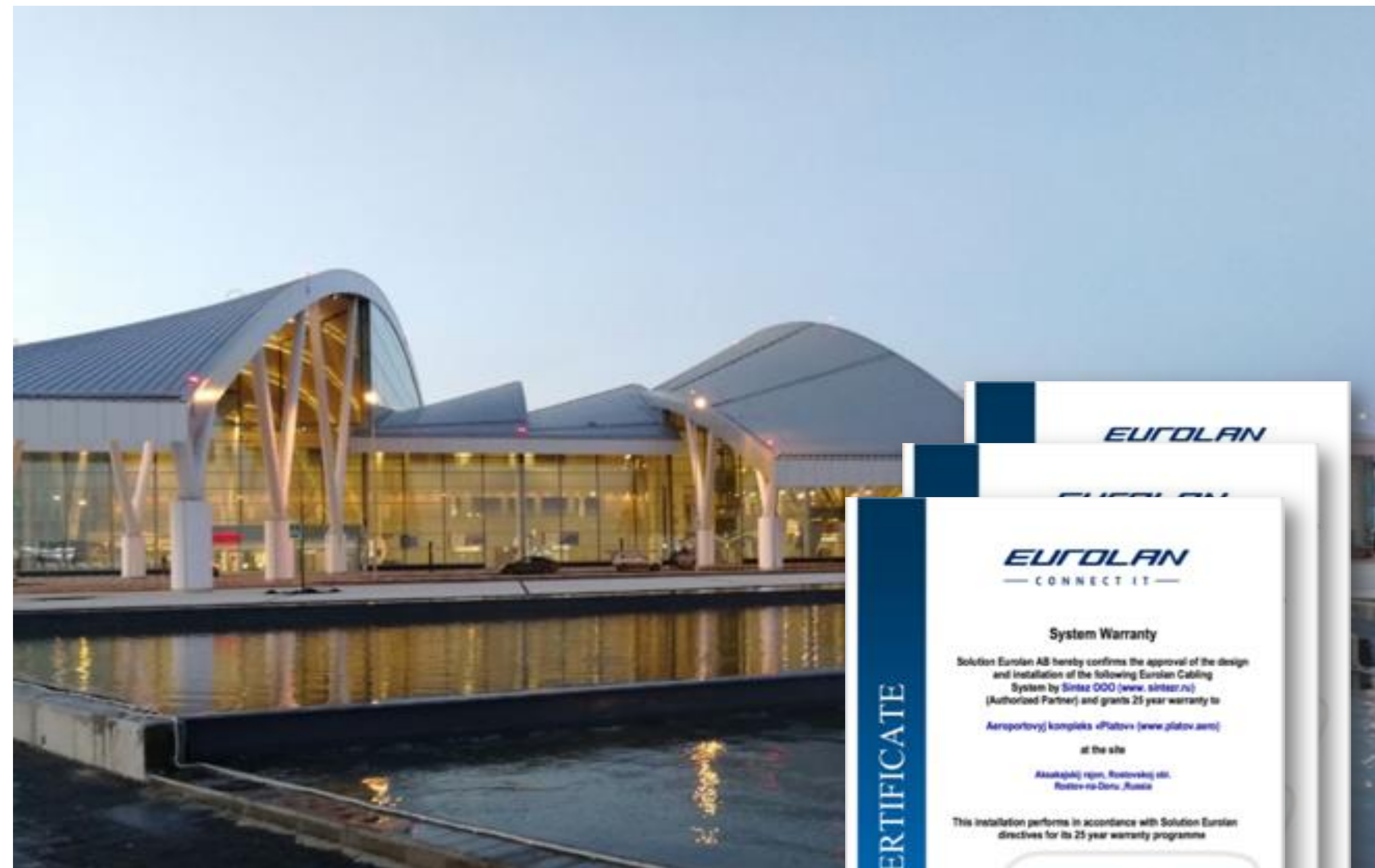
Эта система была создана в плотном взаимодействии с топливным бизнесом и позволяет полностью автоматизировать топливную розницу. От головного офиса и нефтебаз до отдельной АЗС с магазинами и кафе.

Талонно-карточная система «КОМПАС КАРТ»



ТК «КОМПАС КАРТ» - это современная и удобная процессинговая система топливных карт с широким спектром инструментов управления данными. Позволяет реализовать гибкую систему безналичных платежей на бензоколонках, вести учет карт и талонов, выбирать схему продажи топлива под задачи каждого клиента и в системе реализованы различные программы лояльности.

Международный аэропорт «Платов». Проектирование, поставка и ввод в эксплуатацию: компьютерные сети, телефонные сети, оптические сети, системы контроля доступа и системы безопасности, системы видеонаблюдения, системы радиовещания, системы автоматической пожарной сигнализации, диспетчерские системы инженерных сооружений, системы охраны периметра.



Аэропорт «Гагарин» г.Саратов

1. Работы по разработке рабочей документации по разделам: СКС, СКУД, ОС, СРТ, ВВН, РТС, СМИС
2. Поставка монтаж и пуско-наладка систем СМИС, СКС



Аэропорт «Волгоград»

1. Работы по разработке рабочей документации по разделам: СКС, СКУД, ОС, СРТ, ВВН, РТС, СМИС
2. Поставка, монтаж и пуско-наладка систем: СМИС



Безопасный город

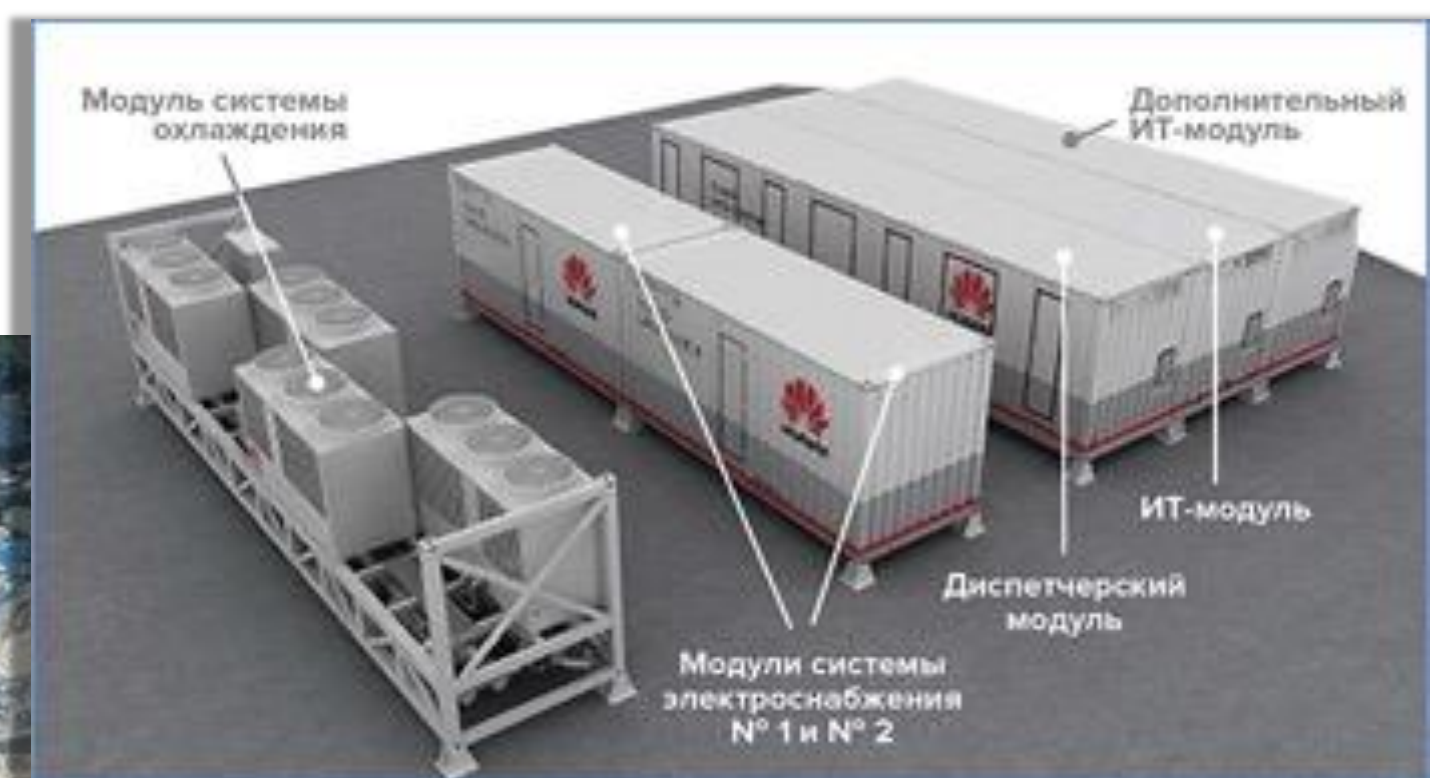
Работы по монтажу и пуско-наладке систем видеонаблюдения по проекту безопасный город.



ТРК «Парк»

1. Работы по разработке рабочей документации по разделам: СКС, СКУД, ОС, СРТ, ВВН, РТС, СОДК, ИТП
2. Поставка, монтаж и пуско-наладка систем: СКУД, ОС, СКС, ВВН





ERP Система для БОПП Предприятия Waterfall

Проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию ИТ-инфраструктуры на предприятии по производству двуосноориентированной полипропиленовой пленки (БОПП) «WATERFALL PRO». Системы, которые были изготовлены: SCS (Molex), LAN (HP), Wi-Fi (Ruckus), дата-центр, доступ система управления, видеонаблюдение. В инфраструктуру входит корпоративная телефония, автоматизация управления и учета продукции, логистика.

Разработка ERP системы для современного предприятия по производству БОПП пленки: Логистика, операционное планирование, расчет стоимости, CRM

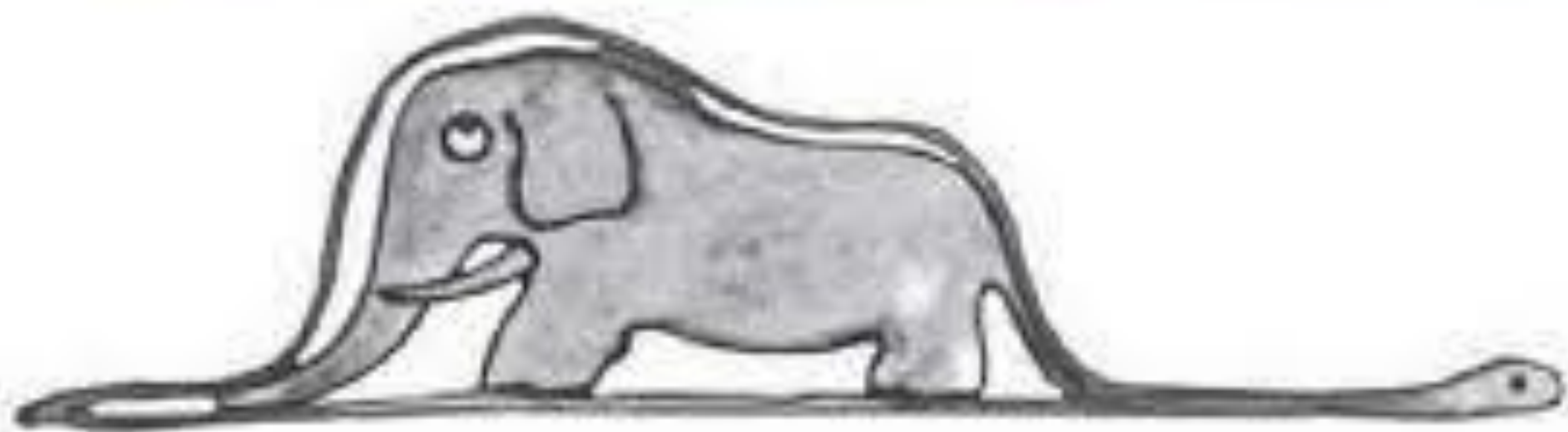
В партнерстве с китайской компанией Huawei установка и запуск современного мобильного центра обработки данных (ЦОД) для deployed and launched mobile datacenter for Oil Russian для Русской нефтяной компании «Транснефть» в городе Новороссийск.

Что такое CustDev ?



BENICIO DEL TORO DENNIS FARINA VINNIE JONES BRAD PITT RADE SHERBEDGIA JASON STATHAM





Customer development (CustDev)

это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях.

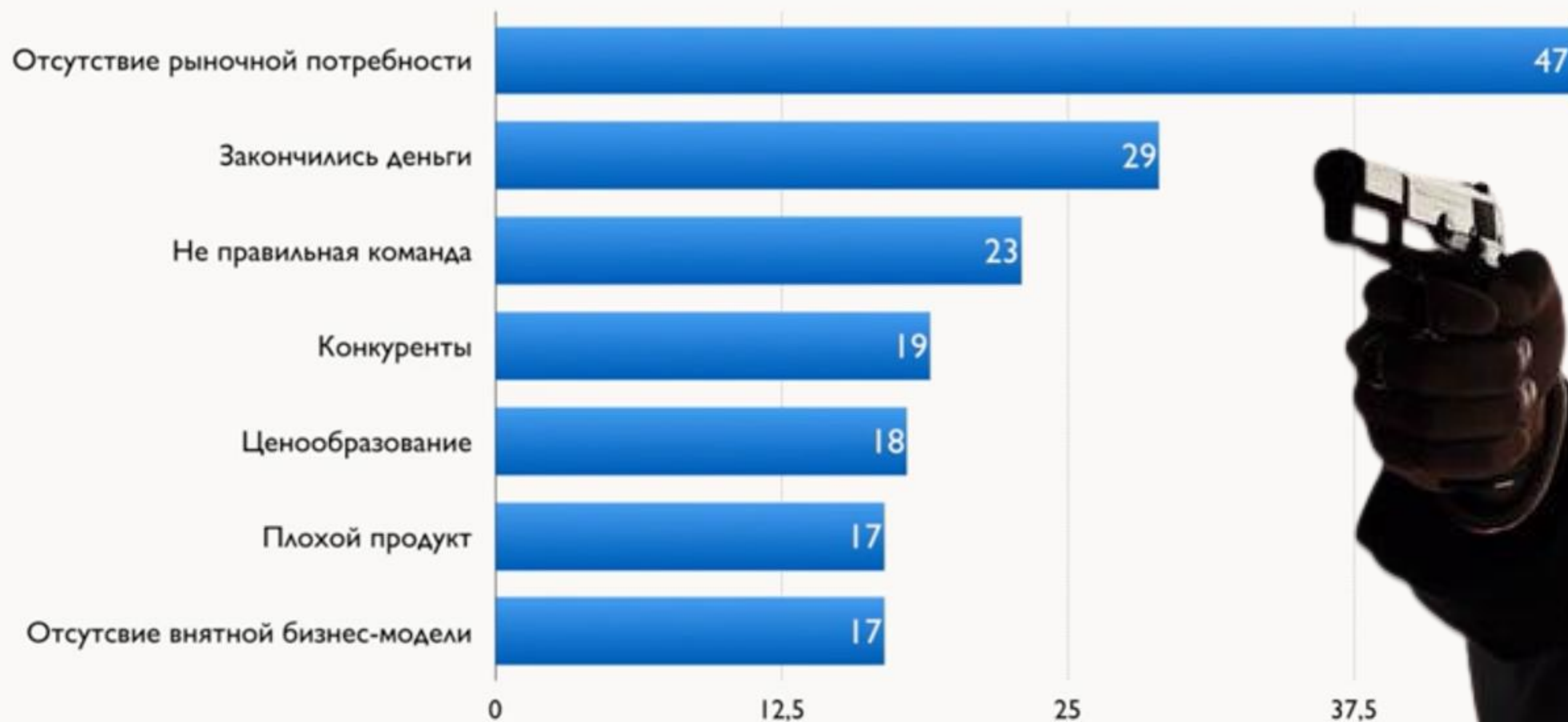
Согласно этой концепции продукт обязательно должен решать проблему клиента. Сначала выявляется проблема, потом разрабатывается продукт, а не наоборот.

Термин ввел в 1990-х годах американский серийный предприниматель Стив Бланк. В своей книге «Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов» он сформулировал методику customer development, то есть клиентоориентированный подход к созданию бизнеса.

Зачем нужен CustDev?



Причины смерти компаний на ранней стадии



Какие бывают исследования

Качественные

Цель – глубоко погрузиться в тему исследования, найти гипотезы и инсайты.

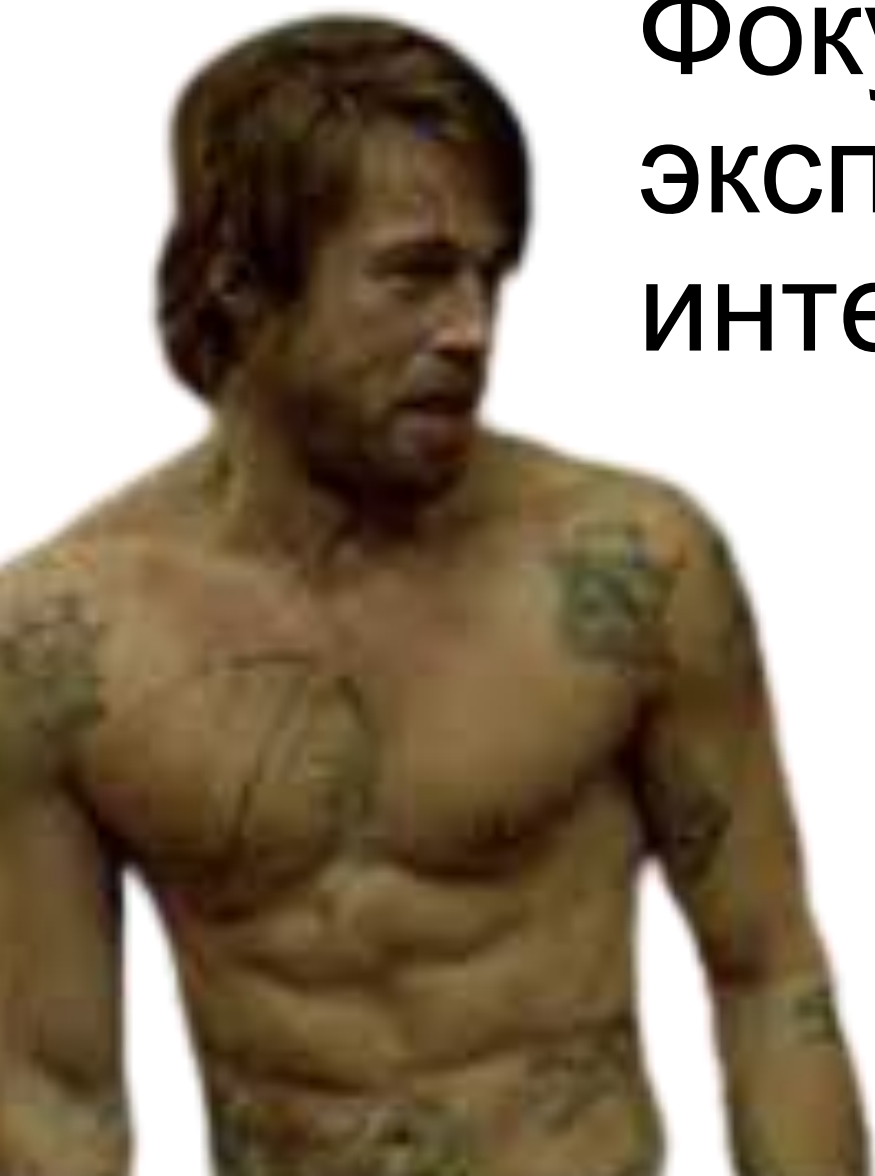
Нерепрезентативны!

Фокус-группы (в т.ч. экспертные), глубинные интервью, этнография.

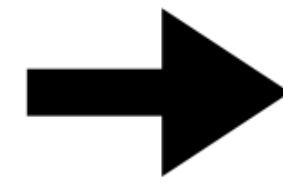
Количественные

Проверка гипотез «на масштабе», выявление общих закономерностей без понимания их подоплеки.

Опросы (онлайн/офлайн), анкетирование, телефонные интервью, экзит полы.



Клиент -> Проблема



Проблема -> Решение

Проблемное интервью

Решенческое интервью

Проблемное интервью: выявляете, есть ли проблема, и определяете важность ее решения для клиента;

Решенческое интервью: определяете готов ли клиент купить продукт с предлагаемой функциональностью / как доработать продукт, чтобы клиент его был готов купить.

Структура интервью

Проблемное

Решенческое

Приветственное слово

Сбор демографических данных (что за человек перед вами)

Обозначение проблематики интервью

Исследование текущего жизненного опыта клиента

Демо решения / Тестирование цены

Резюмирование услышанного, подтверждение у респондента вашего резюме

Благодарность и запрос рекомендаций

1. Подготовка

Цель и задачи

Сегменты респондентов (требования)

Поиск респондентов

Подготовка опросника (сценария интервью)



1. Подготовка

Кто наши клиенты?

Какие задачи перед ним стоят?

Как они это делают сейчас?

С какими они проблемами сталкиваются?

Как пытаются их решить?

Готовы ли платить за их решение?

1. Подготовка

Какое место наш продукт займёт в жизни клиентов?

Какие проблемы решает наш продукт?

Как и когда будет использоваться наш продукт?

Какие его возможности наиболее важны? Как должен работать наш продукт?

Какая цена будет приемлемой?

2. Проведение

Проведение и запись интервью

Корректировка опросника (при необходимости)

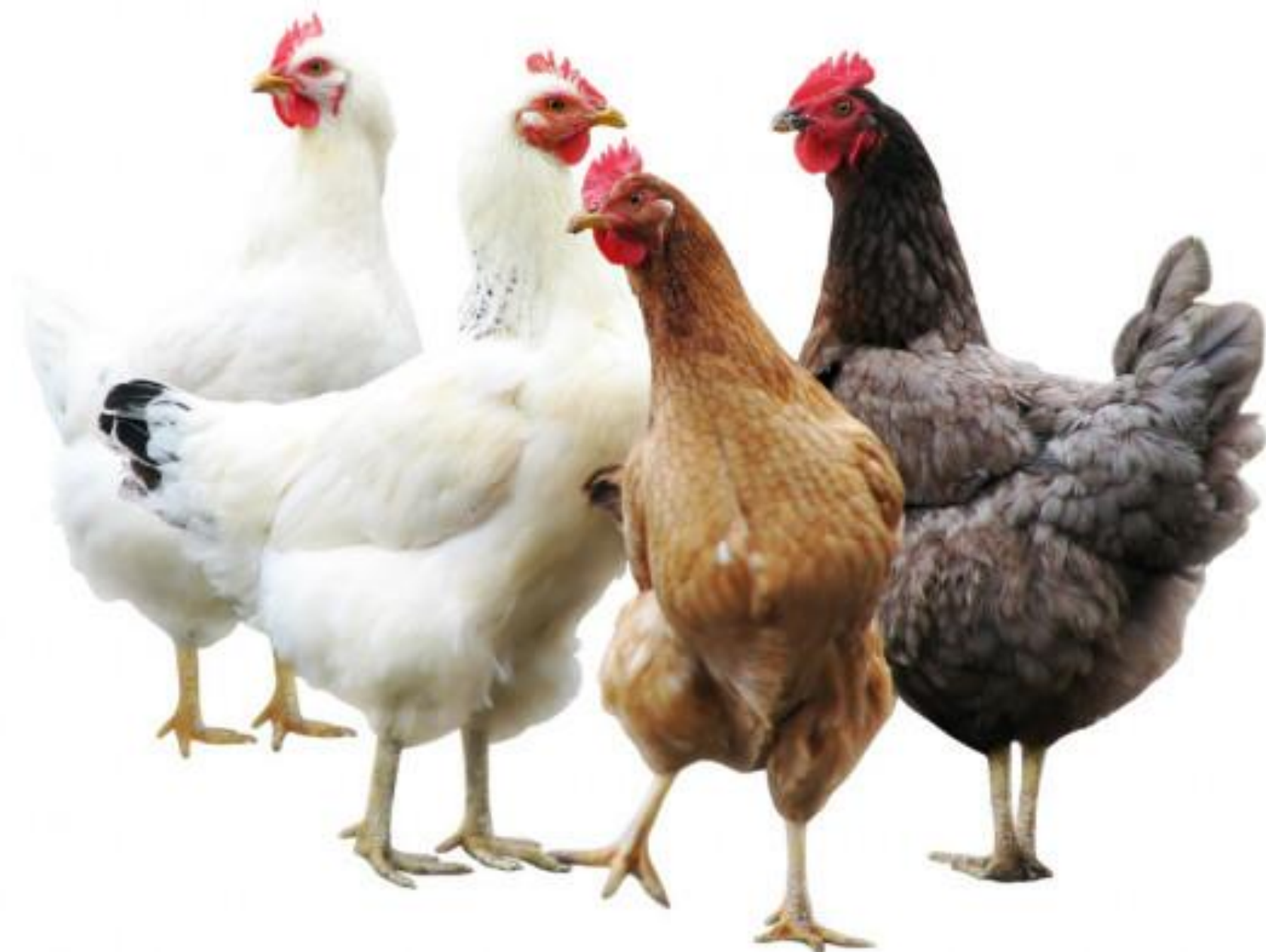
3. Анализ

Анализ полученной информации, формирование рекомендаций в разрезе: продукт, коммуникация/позиционирование/ стратегия продвижения.



История...

– Ребе, у менядохнут куры. Что делать?



... а у меняеще столько идей было!



Иран



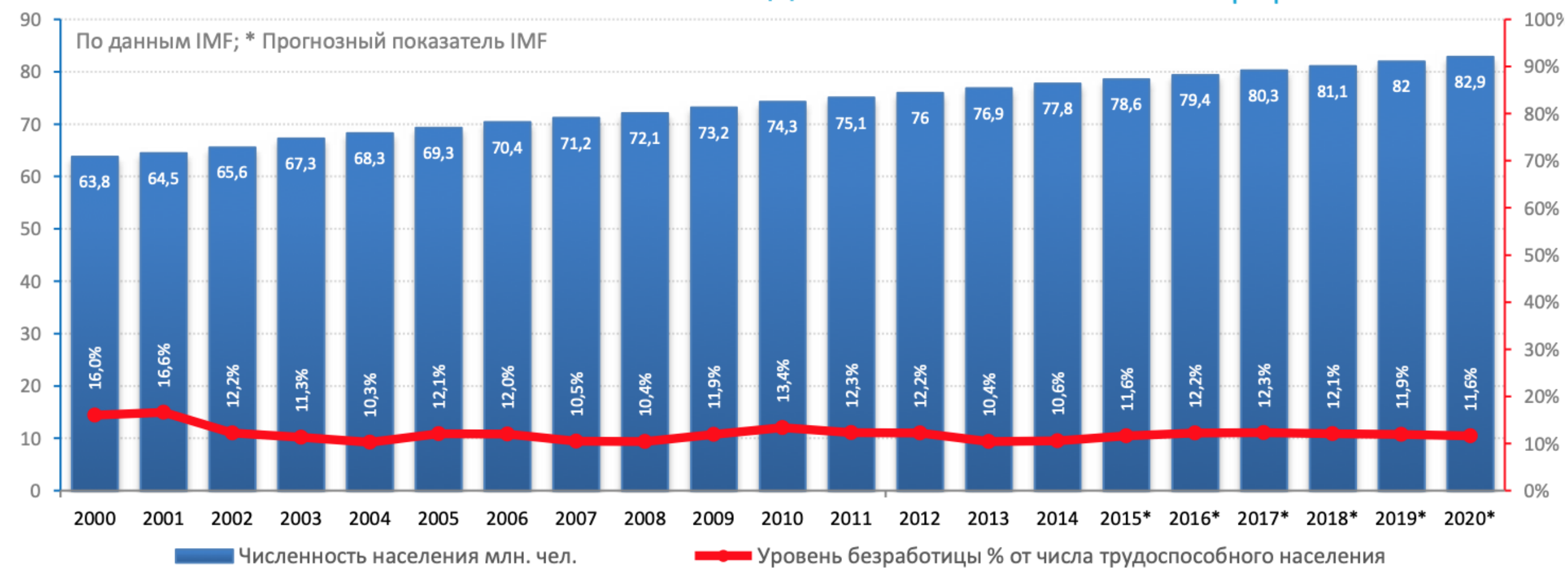
روح الله الموسوي الخميني

دوره تدبیرش باشید، عواقب امور را بسنجید، عقیقه های خطرناکی که دارید به یاد آورید
و از فشار غیرعالم، یروخ مشکلات و شدایدی که به دنبال آن است، غفلت نکنید

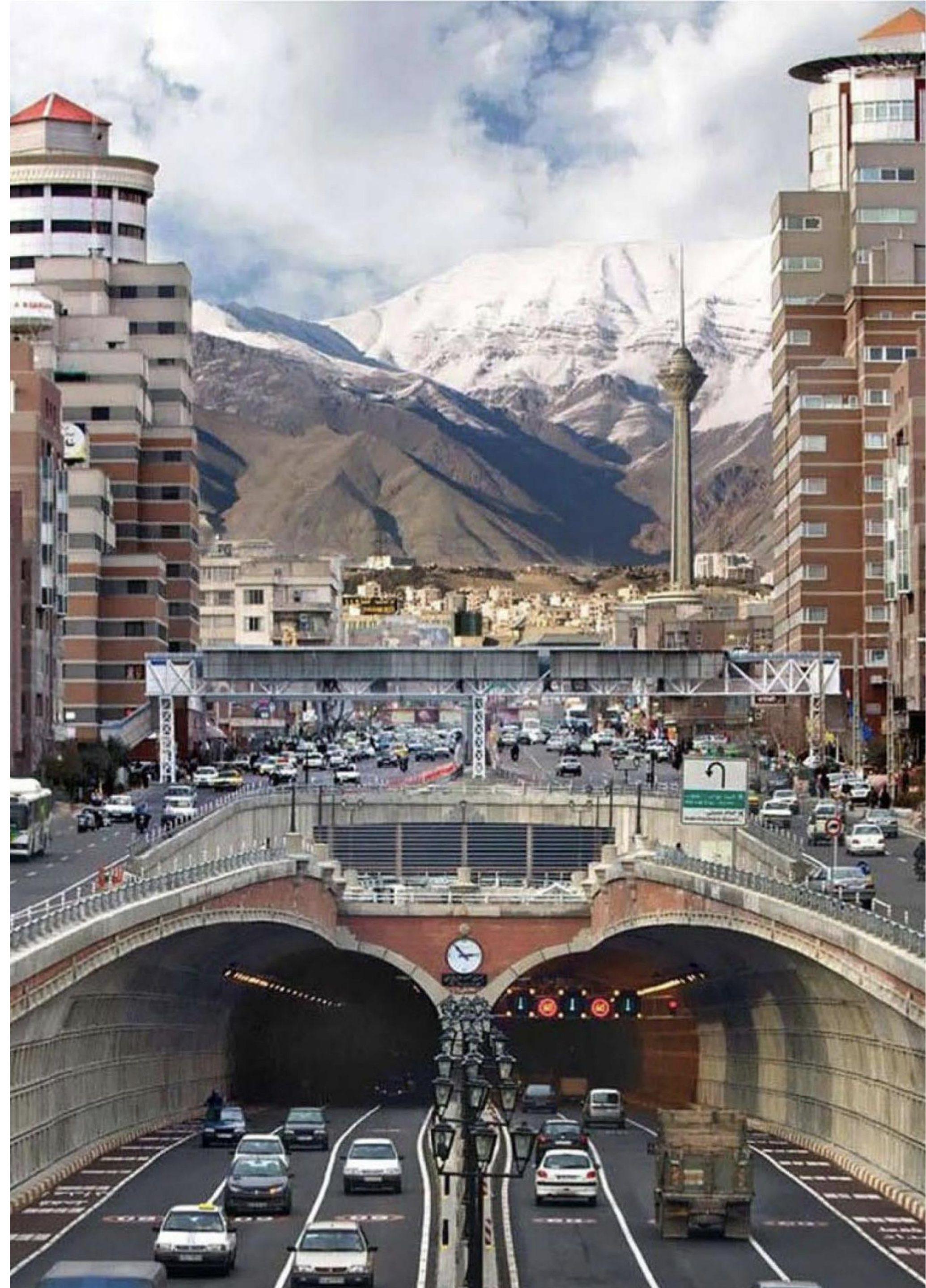
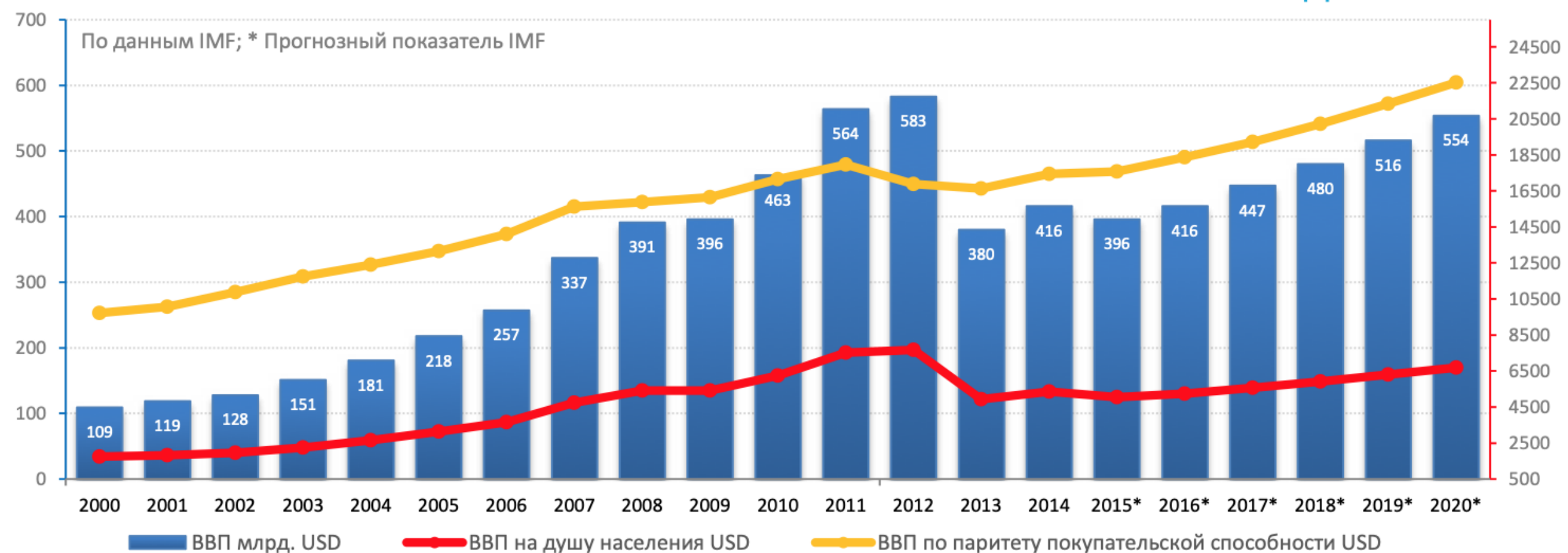


Иран

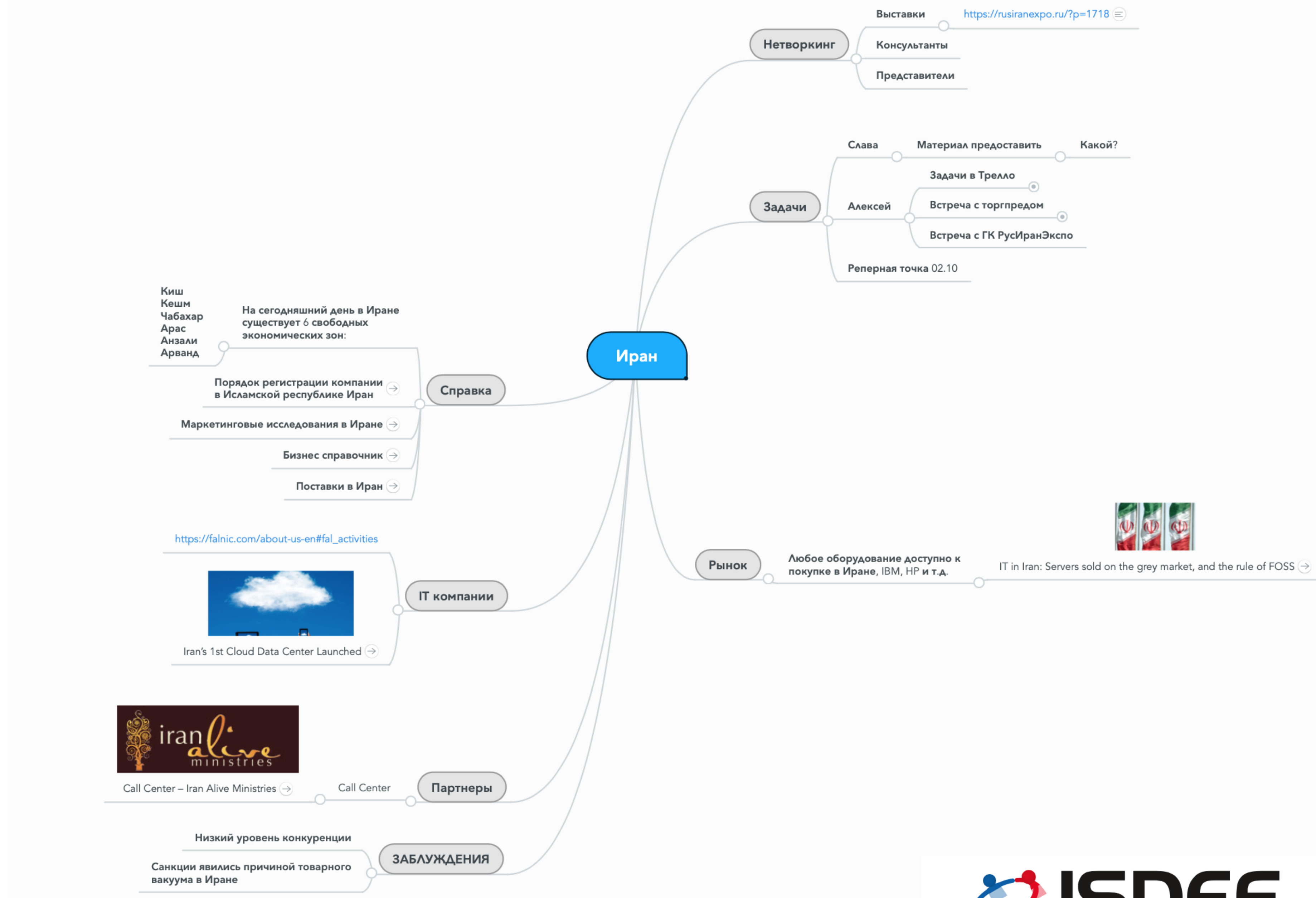
Динамика естественного прироста населения



Динамика ВВП



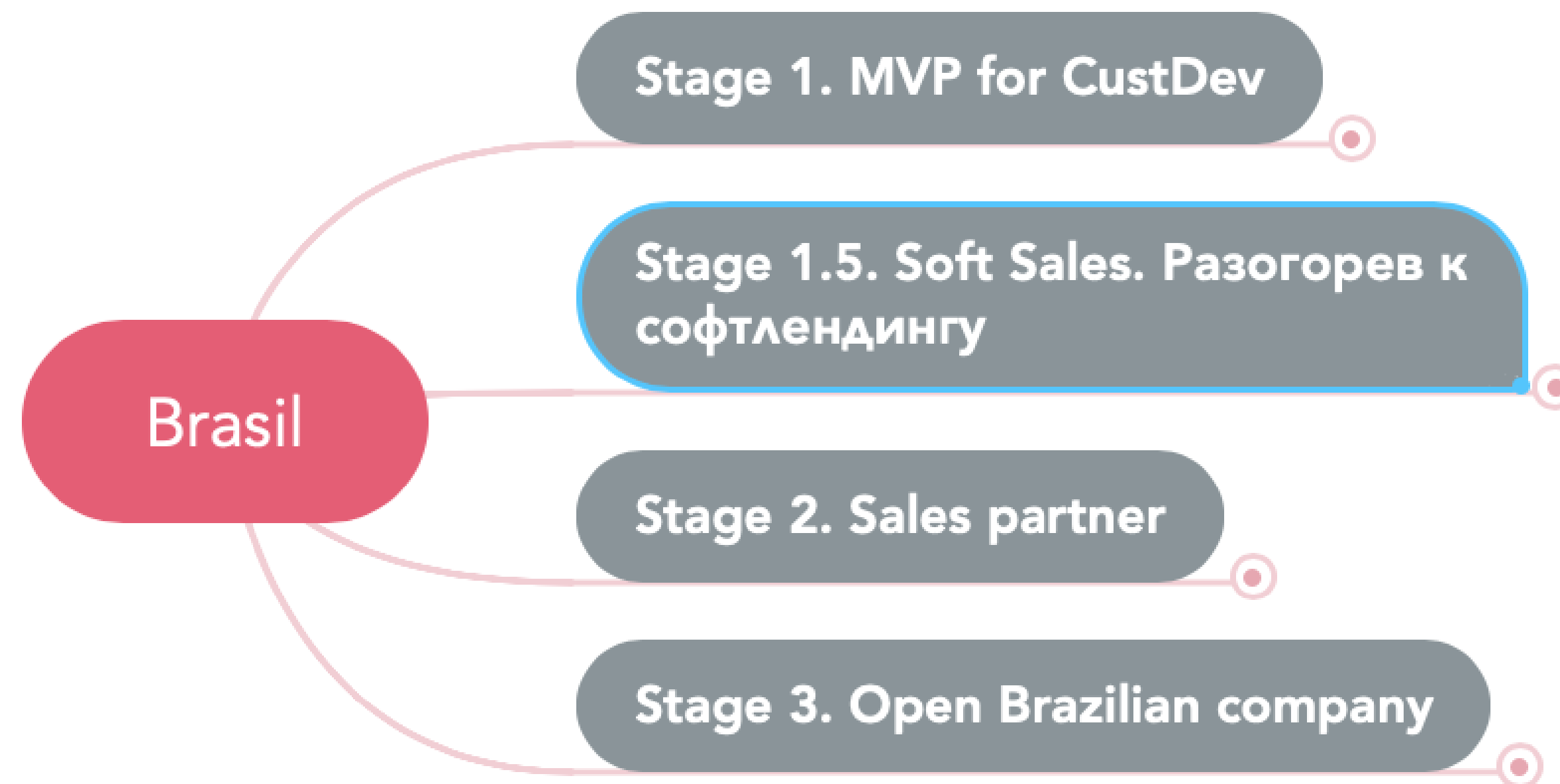
Иран



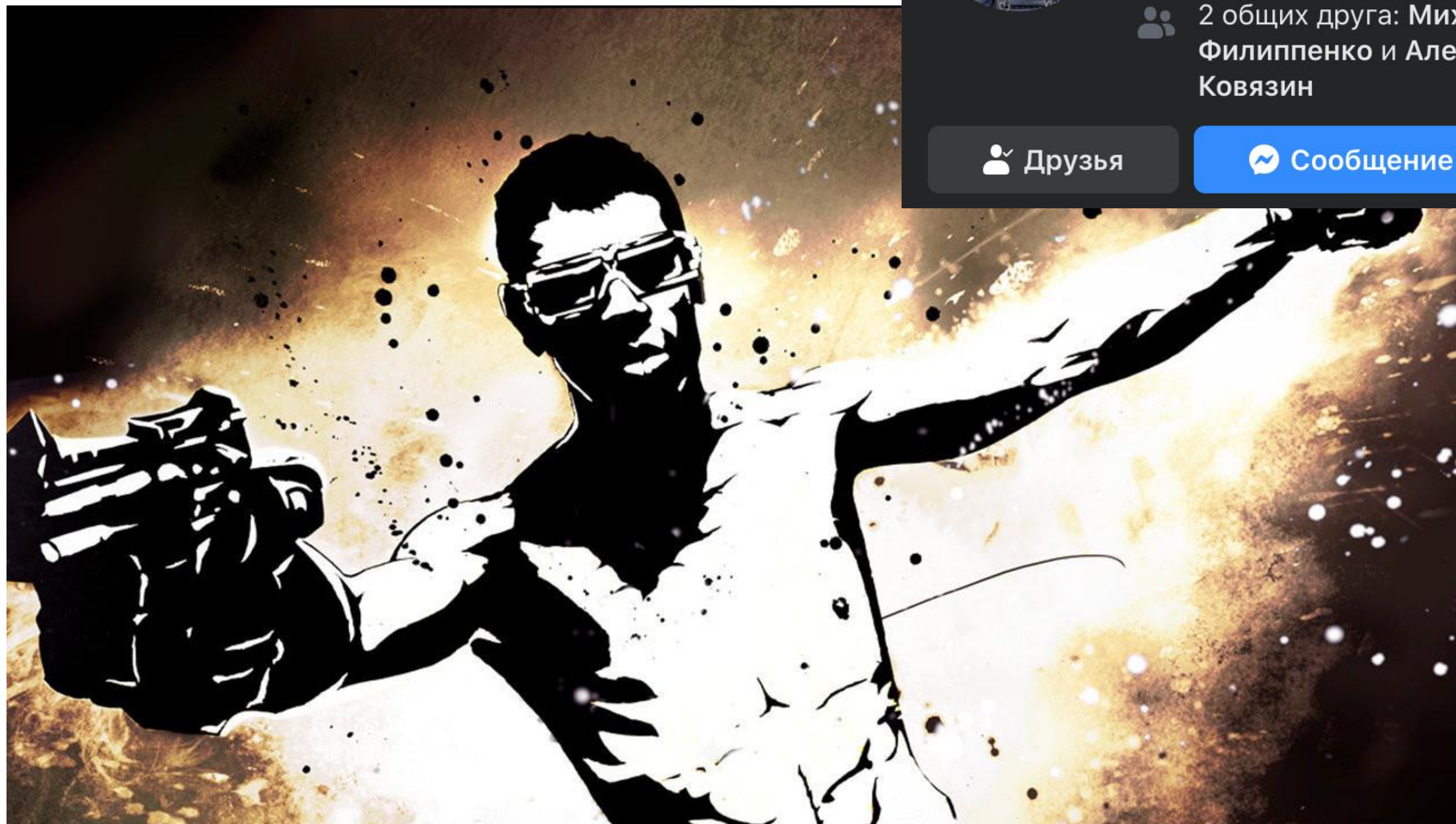
Бразилия



Бразилия



Бразилия



 **Carlos Henrique Cantu**

Теперь дружит с Carlos Cantu

2 общих друга: Михаил Филиппенко и Алексей Ковязин

 Друзья  Сообщение 

 Carlos Henriqu...   

Michel recommend you for talk about starting business in Brazil

22.10.2019, 17:33

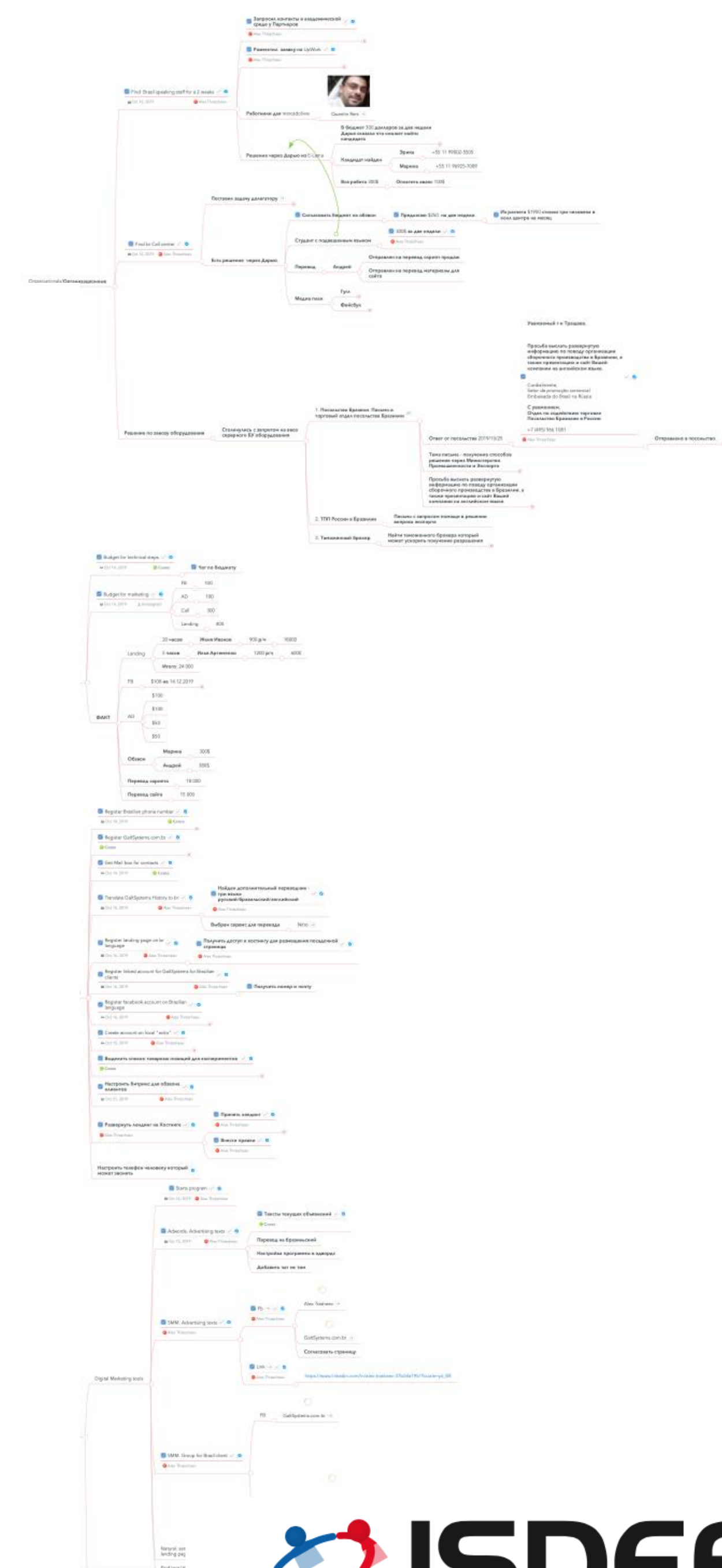
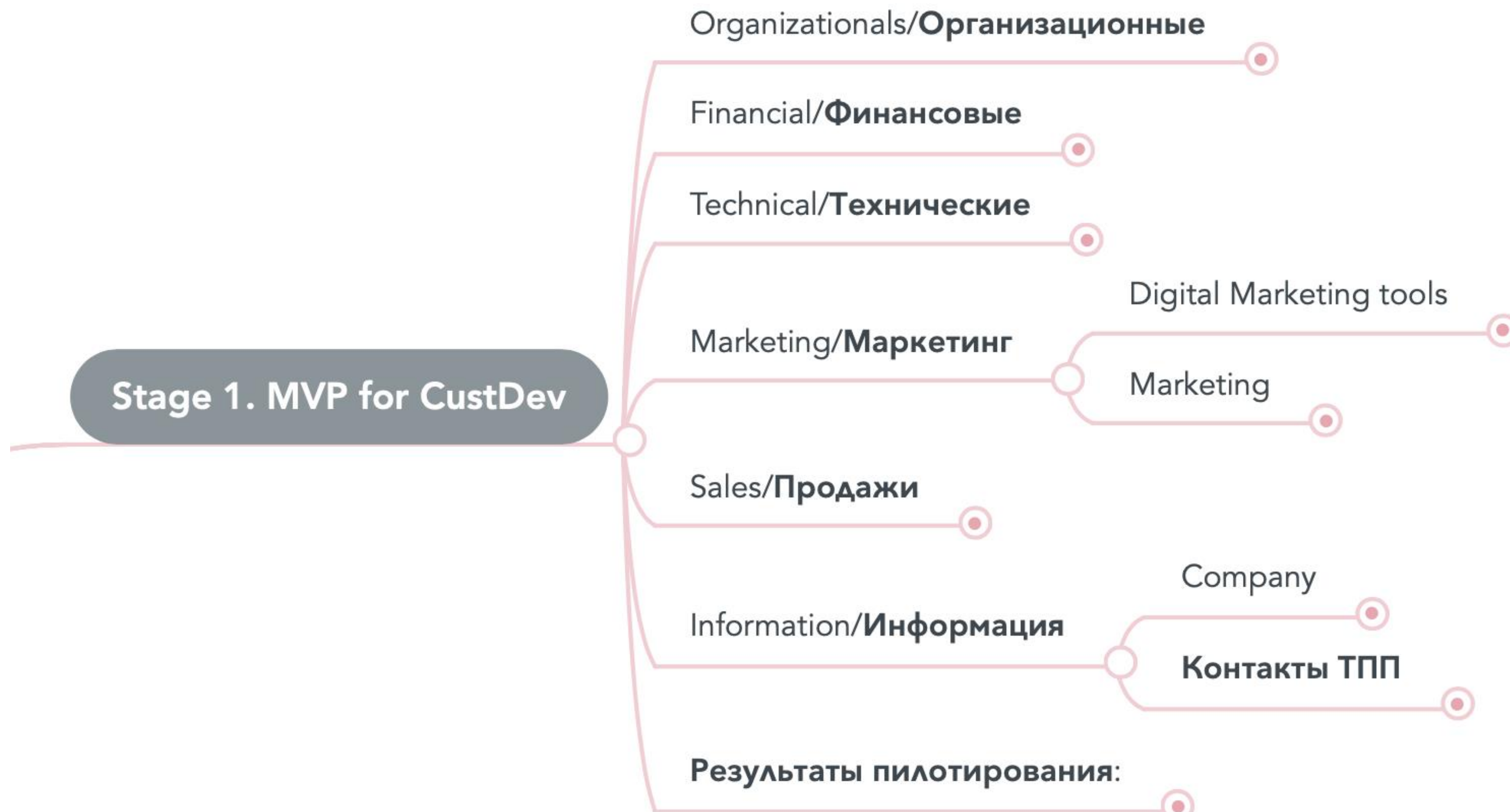


Oi)

23.09.2020, 20:51

Hi, sorry for the delay, I usually don't check for new msgs in

Бразилия



Бразилия

Результат

Четыре продажи по разным каналам:

- Обзвон и рассылка КП
- Социальные сети + Landing
- Местный Ebay

Бразилия

Сумма и валюта
0 руб.

Стадия
Отправлено КП

Клиент

Контакт
Matrix Data center
+55 11 3323-2300, Comercial@matrix.com.br

Компания
Matrix Data Center

профиль в linkedin
не заполнено

Выбрать поле Создать поле Удалить раздел

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

изменить

Тип сделки
Продажа

Источник
Звонок

Дополнительно об источнике
Звонок поступил на номер: Приложение: Zadarma.

Дата начала
11 декабря 2019

Доступна для всех
Да

Ответственный
Андрей Дегтярев

Оставьте комментарий

Пригласить к обсуждению

Запланировано

У вас нет запланированных дел. Передвиньте стадию сделки, запланируйте дело или поставьте ожидание.

16 декабря 2019

ФИЛЬТР

Комментарий 17:06

Английский ужасный.
Отправил письмо повторно.

Исходящее письмо ПРОЧИТАНО 17:05

Новое письмо (16.12.2019 17:05:27)
Matrix Data center Comercial@matrix.com.br

Boa tarde Prezados, Meu nome é Andrey Dekhtyarev, sou gerente de desenvolvimento da Galt Systems Brasil. Já ligamos para... Подробнее

Исходящий звонок УСПЕШНЫЙ ЗВОНОК 16:43

Исходящий на +55 11 3323-2300
Длительность звонка: 18 мин, 46 сек.

18:46 Скорость 1.5x

Matrix Data center +55 11 3323-2300

12 декабря 2019

Стадия изменена 23:46

Новая → Отправлено КП

Отправлено КП (30)

0 руб.

+

+551140031576 - Исходящий звонок

Не отвечает (151)

0 руб.

+

+551941411189 - Исходящий звонок

0 руб.

Без имени ERICSSON

26 ноября 2019

Дела + Запланировать

+5511974741031 - Исходящий звонок

0 руб.

Без имени

25 ноября 2019

Дела + Запланировать

+551021276850 - Исходящий звонок

Отрицательный ответ (8)

0 руб.

+

Исходящий звонок

0 руб.

МСО2

11 декабря 2019

Дела + Запланировать

+551239084129 - Исходящий звонок

0 руб.

Без имени Ericsson

26 ноября 2019

Дела + Запланировать

+554130159353 - Исходящий звонок

Письмо отправили и получи... (3)

0 руб.

+

Marcelo C da Silva прокомментировал публикацию GaltSystems.com.br.

0 руб.

Ответить на комментарий

24 ноября 2019

Дела 1 + Запланировать

RES: Proposta Comercial Galt Systems

0 руб.

Paulo César Custódio Júnior

19 ноября 2019

Дела 1 + Запланировать

Книги

Роб Фитцпатрик – Спроси маму (можно посмотреть его выступления на YouTube)

Синди Альварес - Как создать продукт, который купят



Тращев Алексей / Thrashcheev Aleksei

Phone: + 7 903 432 61 70

Mail: ceo@sintez.llc

tlg: @AlexThrashcheev



Удачи!