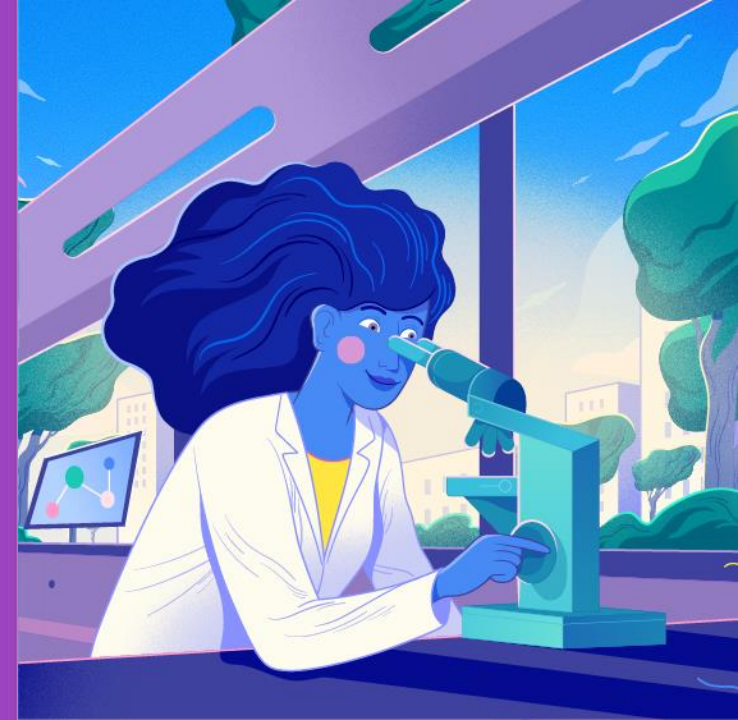


УНИВЕРСИАДА ПО МАРКЕТИНГУ 2020: КЕЙС ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ЭТАПА



Unilever

COVID-19 МЕНЯЕТ РЫНОК



Покупательская способность снижается, люди не готовы экспериментировать и пробовать новые продукты и бренды



Наблюдается обеспокоенность финансовым благополучием: люди ожидают, что эпидемия закончится финансовым кризисом, который отразится на доходах их домохозяйств



Увеличивается частота уборки



Люди обращают внимание на большее число поверхностей при проведении уборки



Повышается спрос на средства с антисептическими и дезинфицирующими свойствами

МЫ ГОТОВЫ ОТРЕАГИРОВАТЬ НА ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ

ЗАДАНИЕ:

На основании вводных об изменении рынка и паттернов поведения потребителей в условиях COVID-19 разработайте идею нового продукта в категории Бытовая химия и предложите стратегию его продвижения на рынке

Используйте методологию LEAN STARTUP (см Прерид по методологии) и предложенные темплейты слайдов для оформления своего решения. Решение должно занимать не более четырех слайдов и соответствовать предложенной структуре

Для решения можно использовать любой из брендов категории: DOMESTOS, CIF, GLORIX, или их саб-бренды

ТИТУЛЬНЫЙ СЛАЙД

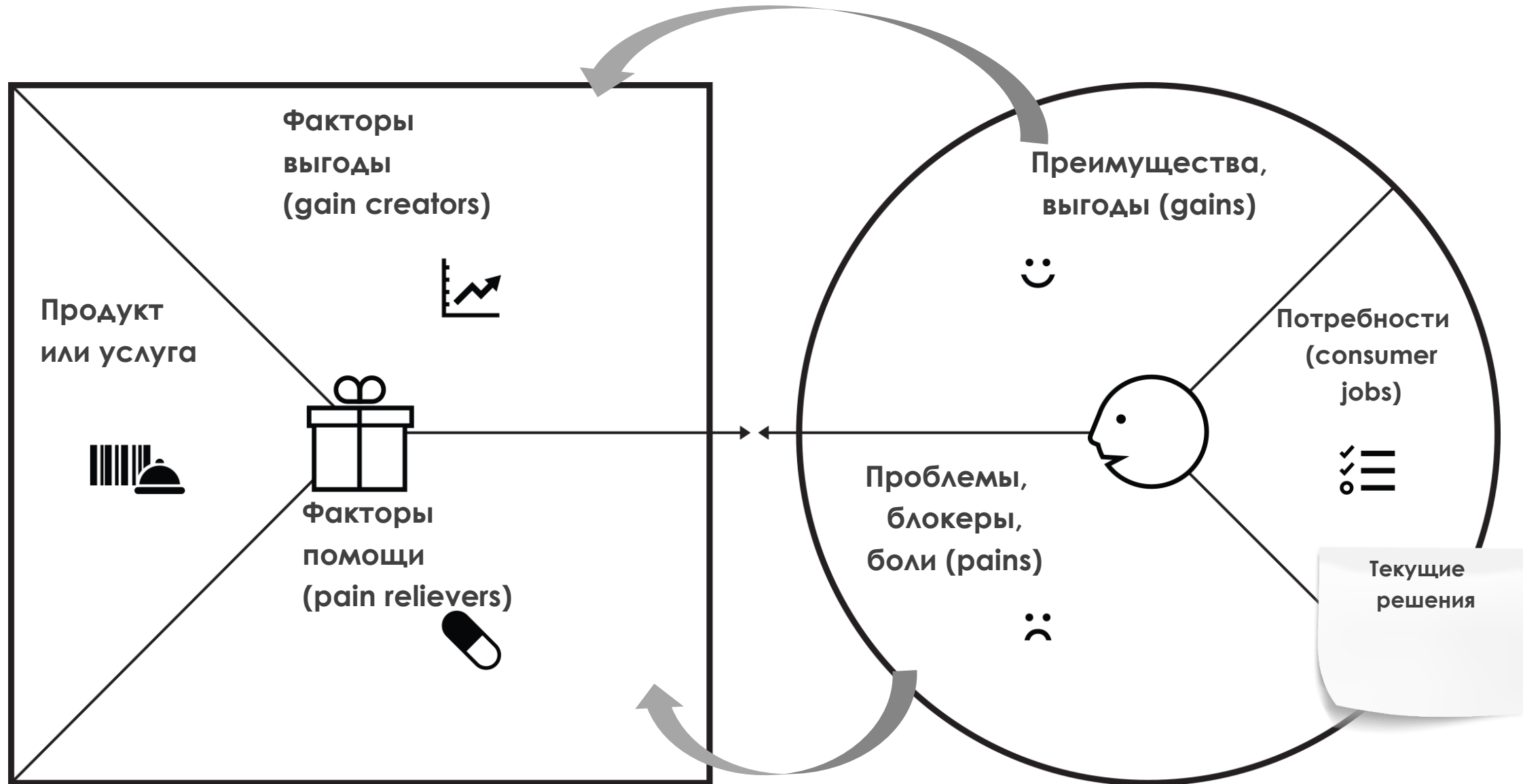
ФИО УЧАСТНИКА

**Редактируемый вариант темплейта
представлен на портале в
отдельном файле в формате pptx**

СЛАЙД ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ 1: CONSUMER JOBS


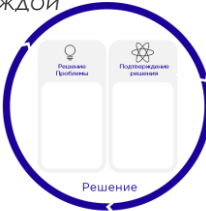
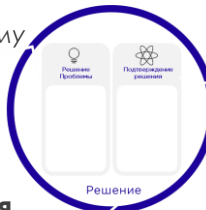

Когда...	...я хочу...	...чтобы...

СЛАЙД ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ 2: PROPOSITION CANVAS



СЛАЙД ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ 3: LEAN CANVAS

ПОТРЕБНОСТЬ: (КОГДА...Я ХОЧУ...ЧТОБЫ...)

<p>ПРОБЛЕМА 1</p> <p>1-2 ключевые проблемы</p>  <p>ТЕКУЩЕЕ РЕШЕНИЕ</p> <p>Перечислите, как эти проблемы решаются сегодня</p>	<p>РЕШЕНИЕ 3</p> <p>Наметьте возможное решение для каждой проблемы</p>  <p>Решение</p>	<p>ПРЕДЛОЖЕНИЕ 4</p> <p>Четкое, понятное утверждение, которое объясняет, что вы предлагаете и почему это имеет значение для потребителя</p>  <p>Решение</p>	<p>ПАРТНЕРЫ 9</p> <p>Перечислите партнеров (внутренних и внешних), с которыми вы будете работать</p>	<p>ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ</p> <p>Перечислите ваши целевые потребительские сегменты</p> <p>2</p>  <p>Проблема</p> <p>ПЕРВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ</p> <p>Перечислите внешне наблюдаемое поведение ваших первых потребителей (early adopters)</p>	
<p>СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ 7</p> <p>Перечислите постоянные и переменные затраты</p>		<p>это..который...для</p> <p>X – это продукт / услуга, которая делает / предлагает решение для Z</p> <p>ЭКОЛОГИЧНОСТЬ 10</p> <p>Наметить возможные пути реализации проекта для обеспечения положительного воздействия на экологию</p>		<p>КАНАЛЫ 5</p> <p>Коммерция и коммуникация: перечислите, как и где вы будете продвигать, продавать и доставлять то, что вы предлагаете</p>	
		<p>ПОТОК ДОХОДА 6</p> <p>Перечислите источники дохода</p>			

СЛАЙД ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ 4: СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

Слайд заполняется в свободном формате