СТРАТЕГИЯ

Стратегическая канва

Инструмент: Стратегическая канва

Карта сравнения с конкурентами, после которой перестаёшь воевать ценой

ВРЕМЯ
1 неделя на разговоры, 3 часа на канву

УРОВЕНЬ
продвинутый

МЕТОД
Чан Ким и Рене Моборн, «Стратегия голубого океана»

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Внеси факторы из разговоров, оцени себя и конкурентов, нарисуй линии, заполни сетку.

1 Канва

серые строки: пример заполнения

Фактор выбора	Важность для клиента 1-10	Мы	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
Время ожидания	9	4	3	5	4

2 Сетка четырёх действий

серые строки: пример заполнения

Убрать	Снизить	Усилить	Создать
8 редких допуслуг	ассортимент химии	скорость, запись	зона ожидания, гарантия

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Проверка на клиентах

серые строки: пример заполнения

Клиент	Что заметил в новом предложении	Выбрал бы снова при новой цене	Комментарий
Арман, Camry	кофе и запись, приехал к 18:00 без очереди	да	

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Загрузка: +10-15 п.п. за квартал
- Средний чек: растёт без потери клиентов
- Выбравших по причине, отличной от цены: от 70%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба