



МЕТА

Отримати найголовніший
фреймворк успішного бізнесу

01

GOOGLE FOR STARTUPS
2023



ВІЖН (Vision)

Віжн (Vision) – це довгострокова мета компанії, яка визначає її стратегічний напрямок та амбіції. Віжн допомагає компанії зрозуміти, чого вона прагне досягти в майбутньому, формує її цінності та культуру.

Основні поняття:

- **Мета:** Що компанія прагне досягти в довгостроковій перспективі.
- **Амбіції:** Високі цілі, які мотивують і надихають команду.
- **Стратегічний напрямок:** Головні пріоритети та шляхи розвитку компанії.



ПРИКЛАД

Tesla

Віжн: "Створити найпривабливішу автомобільну компанію 21 століття, сприяючи переходу світу на електричні транспортні засоби."

[Tesla About Page](#)



TESLA

Microsoft

Віжн: "Допомогти кожній людині та організації на планеті досягти більшого."

[Microsoft Vision and Values - Microsoft](#)



MICIA (Mission)

Micia (Mission) – це чітке визначення цілей та завдань компанії, яке вказує, як вона планує досягти своєї візії. Місія орієнтує діяльність компанії на певні цілі, що допомагає у прийнятті стратегічних рішень та встановленні пріоритетів.

Основні поняття:

- **Ціль:** Конкретні завдання, які компанія прагне виконати.
- **Завдання:** Способи та дії, які компанія застосовує для досягнення своїх цілей.
- **Стратегія:** План дій для досягнення місії компанії.



ПРИКЛАД

SpaceX

Місія: "Зробити людство багатопланетним."

[SpaceX About Page](#)



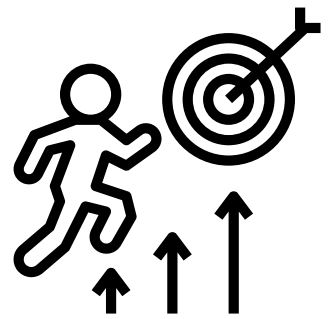
Google

Місія: "Організувати всю інформацію у світі і зробити її загальнодоступною та корисною."

[Google About Page](#)



НАВІЩО мені це?



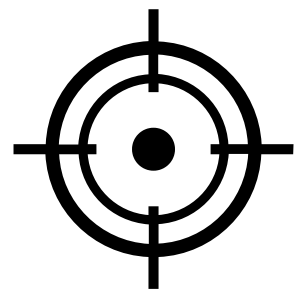
Мотивація

Віжн створює натхнення та мотивацію як для вас, так і для вашої команди.



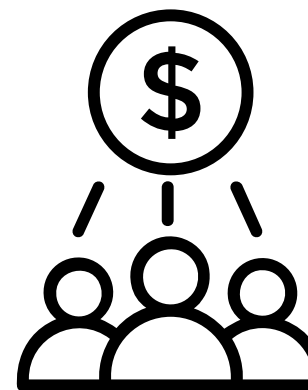
Прийняття рішень

Легше приймати стратегічні рішення, оскільки віжн задає загальний напрямок.



Фокус

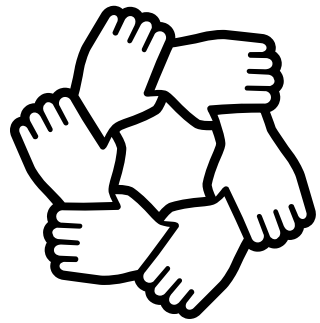
Допомагає зосередитися на головних цілях і не відволікатися на другорядні завдання.



Залучення інвесторів

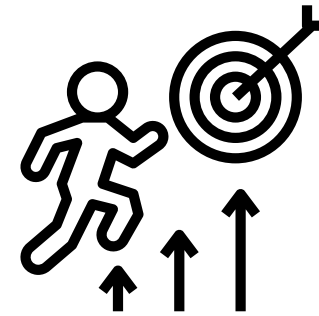
Чітке бачення компанії приваблює інвесторів, які розуміють і підтримують ваші довгострокові амбіції.

НАВІЩО це моїй команді?



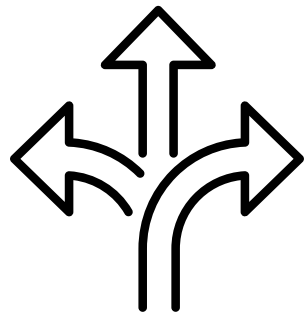
Єдність

Об'єднує команду навколо спільних цілей та цінностей.



Мотивація

Надихає співробітників працювати над досягненням високих цілей.



Направленість

Допомагає кожному співробітнику зрозуміти, як їхня робота впливає на загальний успіх компанії.



Прийняття рішень

Дає зрозуміти пріоритети компанії, що полегшує прийняття рішень на всіх рівнях.

ПРАКТИКА

ЗАВДАННЯ

Створення віжн для
вашої компанії:

01 Оцініть ринок та тенденції:

Створіть список з 5 конкурентів.
Напишіть чому вони в топ 5?

02 Зрозумійте свої цінності:

Напишіть 5 основних цінностей,
які важливі для вашої компанії.

03 Визначте ключові амбіції:

Якими ви хочете бачити свою
компанію через 10-20 років?
Напишіть реченням.

04 Сформулюйте віжн:

Складіть коротке, чітке та
надихаюче речення, яке
відображає ваші цілі та амбіції.

05 Сформулюйте мішн:

Складіть коротке, чітке та
надихаюче речення, яке
відображає ваші цілі та завдання.

06 Комунікуйте віжн:

Поширюйте його серед команди,
залучайте до обговорення та
забезпечуйте підтримку на всіх
рівнях.

Велью (Value Proposition)

Велью Пропозишн – це унікальна пропозиція, яка робить компанію привабливою для клієнтів та відрізняє її від конкурентів. Це ключове повідомлення, яке передає цінність продукту або послуги, вирішуючи конкретні проблеми клієнтів або задовольняючи їхні потреби.

Основні поняття:

- **Унікальність:** Чим ваш продукт або послуга відрізняється від конкурентів.
- **Цінність:** Які проблеми вирішує ваш продукт або послуга для клієнтів.
- **Переваги:** Конкретні вигоди, які отримують клієнти, використовуючи ваш продукт або послугу.



ПРИКЛАД

Slack

Велью Пропозишн: "Будьте продуктивнішими на роботі з комунікаційною платформою, яка інтегрується з вашими інструментами."

Slack's Value Proposition Analysis - FourWeekMBA



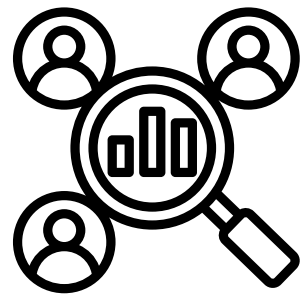
Apple

Велью Пропозишн: "Продукти, які працюють просто, красиво і магічно."

Apple Value Proposition

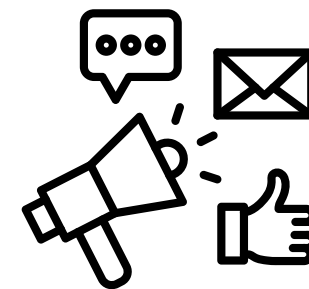


НАВІЩО мені це?



Конкурента перевага

Допомагає виділитися серед конкурентів і залучити клієнтів.



Маркетинг

Полегшує створення ефективних маркетингових кампаній та повідомлень.



Цінність для клієнтів

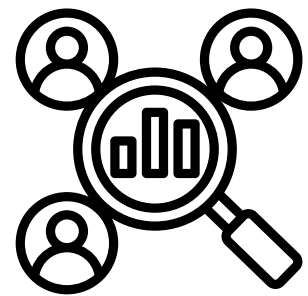
Чітко показує, яку цінність ваш продукт або послуга надає клієнтам.



Прийняття рішень

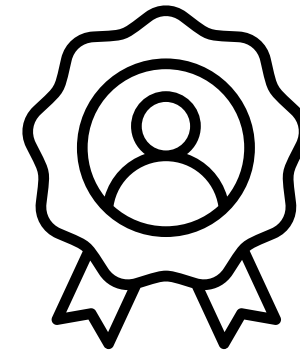
Допомагає зосередитися на розробці та вдосконаленні продукту, який відповідає потребам клієнтів.

НАВІЩО це моїй команді?



Виділення на ринку

Відрізняє вашу компанію від конкурентів, підкреслюючи унікальні риси продукту або послуги.



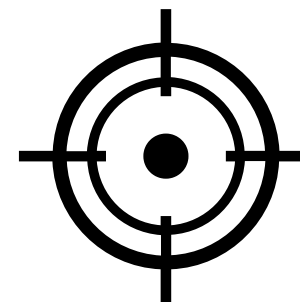
Збільшення лояльності

Підтримує довготривалі відносини з клієнтами, забезпечуючи цінність, яку вони очікують.



Залучення клієнтів

Привертає клієнтів, показуючи, як ваш продукт вирішує їхні проблеми чи задовольняє потреби.



Фокусування зусиль

Служить орієнтиром для розвитку продуктів і прийняття рішень, спрямованих на максимізацію цінності для клієнтів.

ПРАКТИКА

ЗАВДАННЯ

Створення валью для
вашої компанії:

01 Дослідіть ринок вдруге:

Проаналізуйте андердогів,
чому вони не на топ позиціях?

02 Визначте ключові: цінності:

Зрозумійте 5 цінностей, які
важливі для ваших клієнтів.

03 Визначте унікальність:

Підкресліть, чим ваш продукт
або послуга відрізняється від
конкурентів. Визначте 3 ключові
переваги.

04 Формулюйте ціннісну пропозицію:

Напишіть речення, яке відображає
унікальні переваги вашого продукту
або послуги.

05 Комунікуйте пропозицію:

Складіть слоган, який відображає
ваші цілі та завдання.

06 Отримуйте зворотний зв'язок:

Зберіть відгуки від 10 клієнтів та
команди, проаналізуйте відгуки.

Juicero

ФАКАП

Ситуація: Juicero розробила високотехнологічну соковижималку, яка працювала з попередньо упакованими пакетами фруктів і овочів.

- **Неправильно визначена ціннісна пропозиція:** Компанія стверджувала, що її соковижималка надає унікальну зручність і якість соку. Проте виявилось, що пакети з соком можна було видавити руками без соковижималки, і це не вимагало додаткових витрат.
- **Результат:** Висока ціна (\$400) і відсутність реальної цінності для споживачів призвели до низького попиту на продукт. Juicero закрилася у 2017 році.



Blockbuster

ФАКАП

Ситуація: Blockbuster була провідною компанією у сфері відеопрокату, мала тисячі магазинів по всьому світу, але не змогла адаптуватися до змін на ринку.

- **Відсутність якісної місії:** Місія Blockbuster була спрямована на підтримку фізичних магазинів і прокату DVD, що обмежувало можливості для інновацій і адаптації. Компанія не змогла вчасно перейти до цифрового стрімінгу онлайн-платформ.
- **Результат:** На початку 2000-х з'явилися нові онлайн стрімінги, такі як Netflix. Blockbuster не змогла швидко адаптуватися до цих змін і зрештою оголосила про банкрутство у 2010 році.



FAQ

01 Чи можна створити місію для існуючої компанії?

Так, звичайно. Але це призведе до великих витрат.

02 Як компанія визначає, що її візія, місія та ціннісна пропозиція ефективні?

За допомогою опитувань клієнтів, зворотного зв'язку від співробітників та фінансових показників.

03 Як часто компанія повинна переглядати місію?

Мінімум щорічно, при різкій зміні дохідної частини.

04 Різниця візії та місії:

Візія є загальною картиною майбутнього, яка надихає і визначає довгостроковий напрямок компанії.

Місія пояснює, як компанія функціонує сьогодні, визначає її поточну діяльність та короткострокові цілі.

05 Що робити якщо думки команди різні?

Це сигнал для перегляду мотивації команди та нестачі інформації.

06 Клієнти не хочуть купувати продукт або послугу?

Треба зрозуміти чого вони хочуть і що купують. Якщо продукт destructive то вам доведеться створювати ринок.

ЗАВДАННЯ

**Створити візію, місію та велью,
використовуючи шаблони**

Дякую за увагу