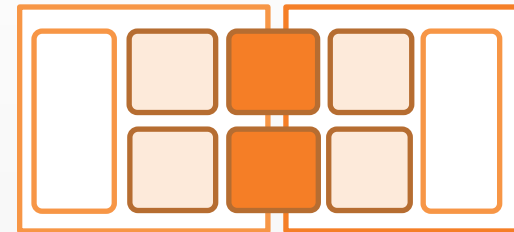




# Consumer Internet Copycat



Sequel to [Consumer Internet Copycat Ver.1](#)

# Сорусат Demo

ver.2  
030611

Рекомендовано для предварительного ознакомления участникам [Start in Garage для Интернет-проектов](#)

## Продукт

Customer needs & wants, denominations of value

Источники и дополнения продукта



Acquire knowledge or license

Localize to core product & create packaging

Основные продукты и упаковка



Нерыночные конкурентные преимущества



Access to project proven out of target market

Adopt funnel process & economics



Project expert (partner, investor, founder, employee)

Knowledge transfer

Рыночная стратегия



Operational knowledge: funnel economics, KPI capital efficiency, team & processes



Local customer base is large enough to make the story worth it



Acquire customers fast!!

## Рынок

Источники информации о клиентах, каналы



Knowledge of local traffic sources



Сегменты целевой аудитории



Rough portrait of customer

Воронки продаж и маркетинга



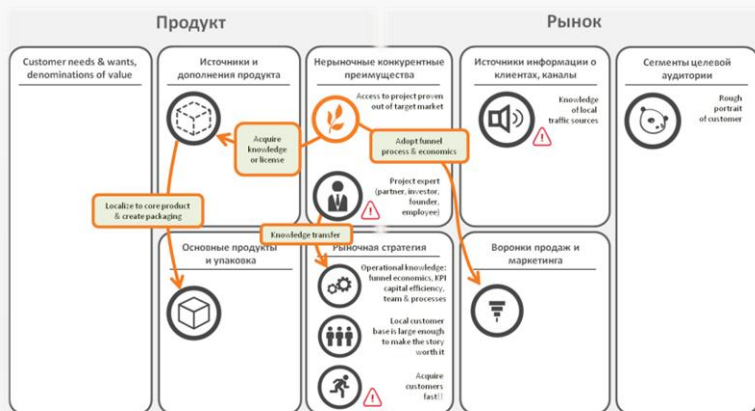
# Important Details

Рекомендовано для предварительного ознакомления участникам [Start in Garage для Интернет-проектов](#)

## Building consumer internet copycat

Создателям [consumer internet copycat](#) нужно быстро доработать и локализовать продукт, переупаковать его для локального рынка. Узнав метрики в воронках online-маркетинга можно переходить к стадии накачки, анализа и улучшения конверсий в воронках.

Очевидное преимущество сорусат-проектов - минимум итераций, максимально быстрое получение результата.



## Live cases to discuss are welcome

Lets work out your consumer internet copycat project and discuss your questions in our private [RIS community](#)

## Нерыночные конкурентные преимущества



Нерыночные конкурентные преимущества (unfair competitive advantage) – доступ к партнёрам и существующим технологиям, которых нет у конкурентов

## Ключевые факторы успеха



Участники команды или инвесторы, имеющие доступ к бизнес-модели или технологии проекта



Знание особенностей привлечения местного трафика, доступ к каналам



Скорость важнее качественной проработки мелких деталей

## Выработка стратегии

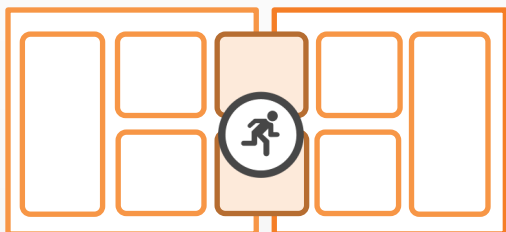


Проверяем необходимое условие: достаточна ли емкость локального рынка

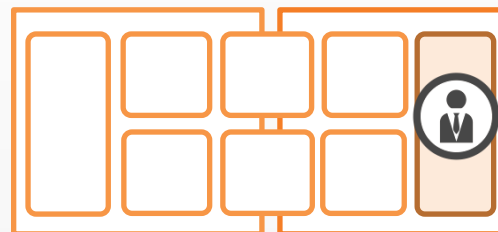


Определяем ключевые активности и необходимые ресурсы. Переходим к исполнению

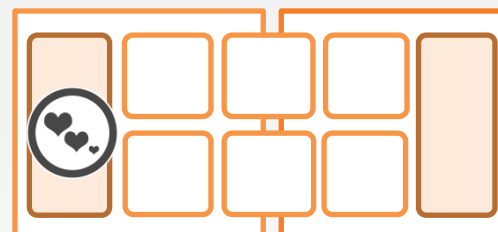
**Nicolai Mitushin:** Лена Масолова шутила где-то, что, пока в Direct Group писали бизнес-планы, они на коленке сляпали Darberry и запустились. Тут есть зерно истины – “правильный” подход к управлению таким проектом (с написанием рекомендуемого в таких случаях бизнес-плана) тут обычно проигрывает скорости :)



**Василий Шабат:** для B2B/SaaS по-другому выглядеть квадратик “сегменты целевой аудитории” – нужны отдельные характеристики для компаний и людей внутри компании с соответствующими ролями (владелец проблемы, пользователь, ЛПР и т.д.)



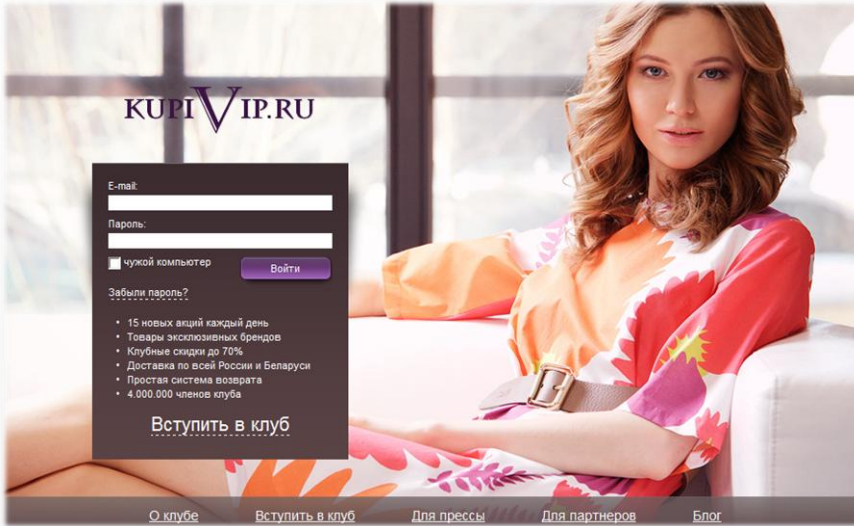
**Илья Антипов:** в случае с B2B, помимо понимания ЦА и структуры принятия решений, надо будет добавить информацию в кубик Проблемы и Задачи, т.к. на локальном рынке экономика Проблем потребителей будет отличаться



**Live cases to discuss are welcome**

Lets work out your consumer internet copycat project and discuss your questions in our private [RIS community](#)

# Examples



**Оскар Хартманн, основатель KuriVIP:** уже на следующий день после того, как я покинул прежнее место работы в Boston Consulting Group, я снял большой офис в 300 кв. м, сразу купил мебель и компьютеры. Я хотел строить бизнес и просто начал бежать, потому что я был на 100% уверен — это сработает, электронная коммерция выстрелит. Соответственно, фазы тестирования у меня не было.

Затянутый период выхода на рынок могут убить стартап. Когда я узнал, что над похожей идеей параллельно со мной работает еще один человек, я собрал всю команду и сказал: «Мы стартуем через шесть недель и выходим в онлайн». Для того чтобы выйти на рынок первым я спустил до нуля все, что заработал в жизни. Скорость, с которой ты пройдешь путь от идеи до первой продажи, — очень важная составляющая успеха. А скорость стоит денег.

## Live cases to discuss are welcome

Lets work out your consumer internet copycat project and discuss your questions in our private [RIS community](#)

