

# Access to The Channel

Ver.1  
150611

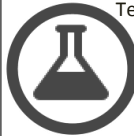
Рекомендовано для предварительного ознакомления участникам [Start in Garage](#)

## Продукт

## РЫНОК

Customer needs & wants,  
denominations of value

Источники и дополнения  
продукта



Technology & know-how:  
the basis for creating  
product or service  
meeting the channel  
demand

Нерыночные конкурентные  
преимущества



Unfair advantage:  
technologist meets  
channel owner

Источники информации о  
клиентах, каналы



Access to channel with  
strong demand and  
sufficient capacity



Channel owner understands  
customer desires,  
problems and needs,  
pricing, positioning,  
transaction mechanics  
and market as a whole.  
Try to use it!

Customers segments

1

Core products and packaging



Channel owner helps  
establish product  
specifications and  
make appropriate  
packaging

Рыночная стратегия

5

Harvest demand



Воронки продаж, маркетинга

Tested sales funnel is  
often similar the one  
used by channel owner.  
Modify funnel metrics  
and steps if necessary

8

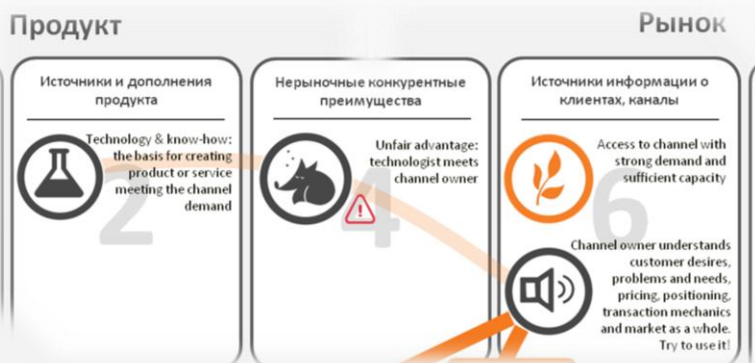
# 1. Channel Owner

Ver.1  
150611

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

## Getting access to the channel

Чаще всего, главными действующими лицами в этой истории бывают разработчик оригинальной технологии (technologist), владелец канала (channel owner) и, иногда, посредник (broker)



## Live cases to discuss are welcome

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

## Must have BOTH



Канал достаточной емкости, в котором существует сформулированный неудовлетворенный спрос. Экспертом по, потребительской аудитории и рынку в целом является владелец канала (channel owner)



Ключевой навык - уметь быстро сделать или раздобыть готовый базовый продукт, нужный потребителям в канале. Может быть, это:

- технологическая платформа с помощью которой можно быстро создать продукт
- умения и производственные секреты, помогающие создать продукт (например отношения с поставщиками и логистика)

## New business inception is when technology meets channel



Обычно технология быстро “стыкуется” с каналом в силу удачного стечения нерыночных обстоятельств или при помощи посредника (broker). Рыночная же разработка каналов тяжела и мучительна 😊



В момент, когда вы можете реализовать свои технологические наработки и ноу-хау, получив доступ к каналу, где на них есть спрос, возникают идеальные условия для начала нового бизнеса

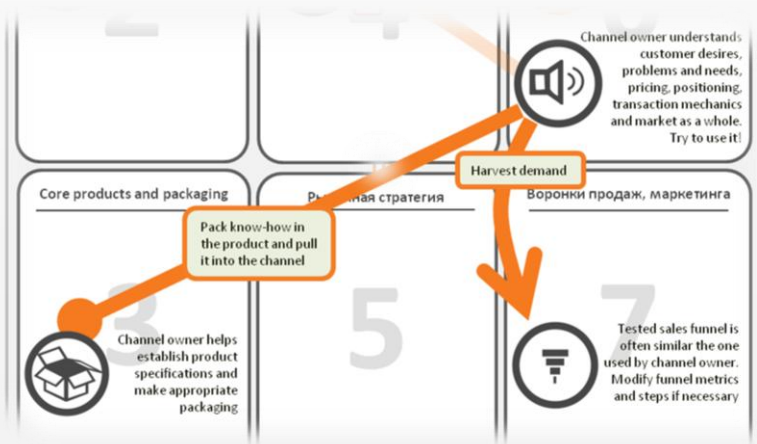
# 2. Business Inception

Ver.1  
150611

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

## Channel driven business

Если у вас есть доступ к работающему каналу сбыта, то следующей задачей будет найти или создать базовый товар, нужный потребителям в канале. С помощью владельца канала (channel owner) упакуйте свои умения в продукт, отвечающий спросу в канале. Проверьте ваши гипотезы метриками воронки продаж



## Live cases to discuss are welcome

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

## Channel cooperation



- Получите из канала информацию, нужную для создания упаковки продукта
- Проанализируйте условия стратегического партнерства с владельцем канала
- Воспользуйтесь экспертизой владельца канала для создания продукта и анализа конкурентов – существующих и потенциальных

## Start testing!



Поймите как именно должна выглядеть “идеальная” упаковка продукта для данного канала, обсудите ее с владельцем канала. Если емкость канала позволяет – протестируйте упаковку без продукта



Ваши гипотезы о покупательских ценностях и емкости открывшегося перед вами рынка сбыта окончательно подтвердят только метрики в воронке продаж. Воспользуйтесь экспертизой владельца канала, чтобы ускорить процесс тестирования