



Market type © Steve Blank

	Existing Market	Resegmented Market	New Market
Customers	Existing	Existing	New/New Usage
Customer needs	Performance	<ol style="list-style-type: none">1. Cost2. Perceived need	Simplicity and convenience
Performance	Better/faster	<ol style="list-style-type: none">1. Good enough at the low end2. Good enough for new niche	Low in “traditional attributes”, improved by new customer metrics
Competition	Existing incumbents	Existing incumbents	Non-consumption/ other startups
Risks	Existing incumbents	<ol style="list-style-type: none">1. Existing incumbents2. Niche strategy fails	Market adoption

Product type © Arseny Tarasov



	Первая	Вторая	Третья
Примеры B2C	Еда, consumer software	Мобильник, предметы роскоши	Машины, Самолеты, Кухни
Примеры B2B	Канцелярщина	Инфраструктура БД, простой софт	Средства производства ПО уровня предприятия
Потребности	Одна, понятна	Несколько	Много – требуется выявление
Что покупают	Продукт	Продукт и преимущества	Преимущества, бизнес-модель, обещание улучшения
Action driver	Features & product	Features tell, benefits sell	Perceived value, solution
Демонстрация	Самого продукта, try&buy	Возможностей продукта	Преимуществ и возможностей
Система продаж	Не требуется. Достаточно правильно разрекламировать	Важен личный или телефонный контакт с продавцом. Важна активная позиция продавца.	Требуется участие продавца на всех этапах совершения покупки. Отслеживать удовлетворенность результатом
Бюджет	Сформирован	Не всегда существует	Формируется для совершения покупки
ЛПР	Одно лицо	Добавляются influencer / recommender / approver	Группа лиц, компания
Отстройка от конкурентов	Цена, заметный ценник, удобство оплаты, быстрая поставка	Цена, качество, уникальность, сервис.	Воспринимаемая ценность. Качество, уникальность, сервис. Поставка под ключ
Цикл принятия решения о покупке	Мгновенный	Короткий. Требуется понимание бюджета и цепочки ПР	Долгий
Цена	Низкая	Средняя	Высокая