



КОНКУРЕНТАМ НЕТ:

Как выделить свою уникальность на
на фоне конкурентного окружения

ТУРМАН ВЛАДИМИР ВИКТОРОВИЧ
НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ
РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

www.thurmancreate.com

15.04.15



15 апреля 2015

Москва

www.thurmancreate.com

Владимир Турман

ОБО МНЕ

Научный руководитель Ресурсного Центра Развития Бизнеса,
Ведущий эксперт по коммерциализации инноваций в РФ.

ГЛАВНЫЙ ПО ОТСТРОЙКЕ ОТ КОНКУРЕНТОВ

Автор четырех-факторной модели успешного бизнеса,

Автор пошаговой методики разработки Уникального Торгового Предложения (УТП) и вывода бизнеса в бесконкурентное пространство,

Автор книги «Продажи и переговоры без возражений», а также многих статей о развитии бизнеса опубликованных в академических и популярных бизнес изданиях.

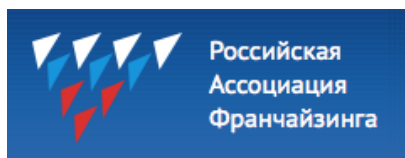
Автор книги «Власть уникальности»

Организатор самого масштабного on-line мероприятия в 2014 году Big StartUP Conference 2014, в котором приняло участие 9 981 человек.

Лауреат Национальной премии «Бизнес-Успех» за лучший консалтинговый проект в Российской Федерации за привлечение инвестиций, от АСИ.

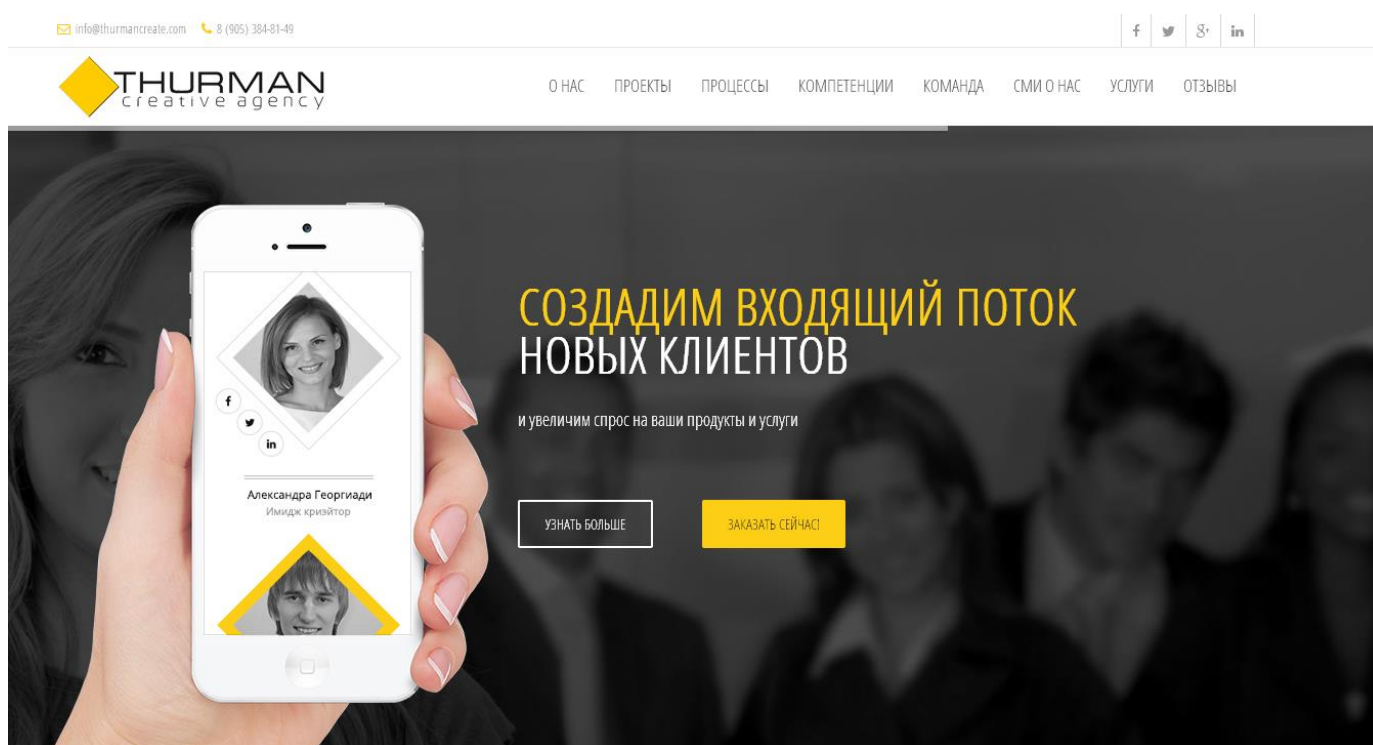


Нам доверяют



Флагманское направление


Глобальная отстройка от конкурентов, разработка стратегий уникального конкурентного позиционирования и вывода бизнеса в бесконкурентное пространство



Самое масштабное мероприятие

Big StartUP Conference 2014 – Самое масштабное On-line событие в 2014 году

ОРГАНИЗАТОРЫ ON-LINE КОНФЕРЕНЦИИ:


 РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

StartTrack

6 и 7 декабря 2014

БИЗНЕС ПРОРЫВ 2.0
BIG Start UP Conference 2014

2 дня за которые вы сделаете для ЗАПУСКА и СПАСЕНИЯ своего
бизнеса больше, чем за предыдущие 2 года!

 ДА! Я хочу совершить БИЗНЕС ПРОРЫВ 6 и 7 декабря

- ❖ 17 859 регистраций на мероприятия за время его организации
- ❖ 9 981 предпринимателей приняло участие в мероприятии за 2 дня конференции



Российский Форум «Индустрия Встреч»



- ❖ 2е место за лучшее контентное выступление на RUSSIAN MEETING INDUSTRY FORUM



3 этапа разработки уникального торгового предложения

- ❖ Учитывать уникальные конкурентные характеристики
- ❖ Учитывать ценности целевой аудитории
- ❖ Отстраиваться от аналогичных предложений



Модель определения уровня конкурентной борьбы



Шаблон Elevator Pitch

Я (имя фамилия), помогаю (ваша ЦА) решить проблему с (указать проблему вашей ЦА), даже если (усилить)



Получите руководство по организации уникального мероприятия

Передайте нам вашу визитку с контактными данными, чтобы мы предоставили вам более подробную информацию о создании уникальных мероприятий и выставок.



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

