



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Фреймворк для B2B кейса: от проблемы до измеримого результата

Пошаговый шаблон для создания убедительных B2B кейсов, который поможет структурировать информацию, сфокусироваться на клиентских болях и измеримых результатах.

Титульный лист

Название кейса	Как [Название клиента] сократил [Проблема] на [X]% и сэкономил [Y] рублей с помощью нашего решения
Логотипы	Ваша компания и компания клиента
Краткое резюме результата	Например: «Как X компания сократила расходы на Y% с помощью нашего решения»

Предисловие/Введение: Почему этот кейс важен для вас?

В этом документе мы представляем детальный анализ сотрудничества с [Название клиента], ведущей компанией в отрасли [Отрасль клиента]. Цель этого кейса — продемонстрировать, как целенаправленный подход к решению бизнес-задач с помощью [Ваше решение/продукт] может привести к значительным и измеримым результатам.

Согласно отчету Института контент-маркетинга, 61% компаний верят в убедительную силу кейсов и используют их в маркетинговых целях. Этот фреймворк поможет вам создать такой кейс, который не просто рассказывает историю, а доказывает ценность и ROI вашего решения, что критически важно для B2B-продаж, где клиенту требуется прочесть в среднем 13 единиц контента перед принятием решения о покупке.

Раздел 1: Проблема клиента — До внедрения нашего решения

Детальное описание конкретной боли или вызова

Опишите, с чем столкнулся клиент ДО внедрения вашего решения. Например: 'Теряли до 20% грузов из-за ошибок в логистике' или 'Время простоя оборудования составляло 15% рабочего времени'.

Цифры, подтверждающие масштаб проблемы

Укажите конкретные потери, неэффективность или упущенные возможности. Например: 'Ежемесячные потери из-за дефектов производства составляли 1,5 млн рублей'.

Примеры формулировок проблем

Неправильно (фокус на характеристиках): 'Наш станок оснащен системой ЧПУ с точностью позиционирования до 0.01 мм'. Правильно (фокус на выгоде): 'Наша система ЧПУ сокращает отбраковку деталей на 15% и экономит до 1,5 млн ₽/год'.

Раздел 2: Почему клиент выбрал нас

Краткое описание альтернативных решений

Если применимо, укажите, какие другие варианты рассматривал клиент и почему они не подошли.

Причины выбора вашего решения

Подчеркните ваше УТП, экспертизу, индивидуальный подход или уникальные функции.

Цитата представителя клиента

Включите цитату о причинах выбора, например: 'Мы выбрали [Ваша компания] за их глубокую экспертизу в [Отрасль клиента] и готовность адаптировать решение под наши уникальные потребности'.

Раздел 3: Наше решение и процесс внедрения

Подробное описание предложенного решения

Что именно вы предложили клиенту? Какие модули, функции, услуги?

Пошаговое описание процесса внедрения

Опишите ключевые этапы: что делали, какие ресурсы были задействованы, сколько времени занял процесс.

Визуальные элементы

Используйте схемы, графики, скриншоты (если возможно), чтобы наглядно показать решение и процесс. Для визуализации сложных процессов можно использовать диаграммы и схемы, созданные в таких инструментах, как Miro.

Особые сложности и их преодоление

Расскажите о вызовах, возникших в процессе, и как вы их успешно решили, демонстрируя вашу гибкость и профессионализм.

Раздел 4: Измеримые результаты

Показатель (KPI)	До внедрения	После внедрения	Улучшение
Потери грузов	20%	1%	Сокращение на 19%
Экономия средств	0	5 млн рублей/год	5 млн рублей/год
Производительность	X	X + 30%	Увеличение на 30%
Время простоя оборудования	15% рабочего времени	5% рабочего времени	Сокращение на 10%

Расчет ROI и финансовых выгод

Именно ROI показывает реальную эффективность ваших текстов и решений.

Формула ROI:

$$ROI = ((\text{Доход от вложений} - \text{Размер вложений}) / \text{Размер вложений}) \times 100\%$$

Пример:

Если инвестиции в ваше решение составили 1 млн рублей, а дополнительный доход или экономия клиента за год составили 5 млн рублей, то:

$$ROI = ((5\,000\,000 - 1\,000\,000) / 1\,000\,000) \times 100\% = 400\%$$

Цитата клиента о достигнутых результатах:

'С помощью [Ваше решение] мы не только решили нашу проблему с [Проблема], но и превзошли ожидания, достигнув [Конкретный результат] за [Период]. Это было стратегическое решение, которое окупилось многократно'.

Раздел 5: Выводы и дальнейшие перспективы

Краткое резюме ключевых достижений

Суммируйте основные успехи и выгоды, полученные клиентом.

Потенциал для дальнейшего развития сотрудничества

Опишите, как ваше решение может быть масштабировано или дополнено для дальнейшего роста клиента.

Призыв к действию для читателя

Пригласите потенциальных клиентов связаться с вами, скачать демо-версию, получить консультацию или запросить индивидуальное предложение. Например: 'Готовы узнать, как мы можем помочь вашему бизнесу достичь таких же результатов? Свяжитесь с нами для бесплатной консультации!'

Контактная информация

Название вашей компании	[Ваше название]
Сайт	[Ваш сайт]
Email	[Ваш email]
Телефон	[Ваш телефон]

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

