



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

## Шаблон заявления о позиционировании и его аудит-лист

Создайте четкое и рабочее заявление, которое станет ориентиром для всей команды.

### Шаблон заявления о позиционировании

- 1. Целевой рынок:** Для [описание целевой аудитории, например, 'малых и средних предприятий в сфере услуг']
- 2. Категория продукта:** наш [название продукта/услуги] — это [категория продукта, например, 'облачная CRM-система']
- 3. Ключевое отличие (УТП):** которая [ключевое преимущество/УТП, например, 'помогает автоматизировать продажи и маркетинг без привлечения IT-специалистов']
- 4. Доказательство/Обоснование:** потому что [обоснование УТП, например, 'мы предлагаем интуитивно понятный интерфейс и встроенные шаблоны для быстрых настроек, подтвержденные 95% положительных отзывов от пользователей']. В отличие от [конкурент/альтернатива], мы [уникальное преимущество по сравнению с конкурентом, например, 'предоставляем круглосуточную поддержку и бесплатное обучение для всех новых клиентов'].

### Пример заполненного заявления о позиционировании

Для малых и средних предприятий в сфере услуг, наш RocketCRM — это облачная CRM-система, которая помогает автоматизировать продажи и маркетинг без привлечения IT-специалистов, потому что мы предлагаем интуитивно понятный интерфейс и встроенные шаблоны для быстрых настроек, подтвержденные 95% положительных отзывов от пользователей. В отличие от традиционных CRM, мы предоставляем круглосуточную поддержку и бесплатное обучение для всех новых клиентов.

### Аудит-лист заявления о позиционировании

- Заявление понятно любому сотруднику компании?

Оценка: 1 балл

- Оно отражает реальные преимущества продукта?

Оценка: 1 балл

- Отличает нас от конкурентов?

Оценка: 1 балл

Оно вдохновляет команду и мотивирует к действию?

Оценка: 1 балл

Можно ли его доказать фактами или данными?

Оценка: 1 балл

Оно сфокусировано на одной ключевой идее?

Оценка: 1 балл

Оно обращено к конкретной целевой аудитории?

Оценка: 1 балл

Оно легко запоминается?

Оценка: 1 балл

Оно актуально сегодня и будет актуально в ближайшем будущем (1-2 года)?

Оценка: 1 балл

Оно соответствует общей стратегии компании?

Оценка: 1 балл

Оно вызывает желание узнать больше о продукте?

Оценка: 1 балл

Оно четко определяет категорию продукта?

Оценка: 1 балл

Оно позволяет обосновать ценообразование?

Оценка: 1 балл

## Интерпретация результатов аудита

Подсчитайте общее количество баллов, набранных по чек-листу. Максимальное количество баллов: 13.

\* 11-13 баллов: Ваше заявление о позиционировании сильное и хорошо проработано. Оно готово к внедрению и станет отличным ориентиром для команды.

\* 7-10 баллов: Заявление хорошее, но есть области для улучшения. Пересмотрите пункты, по которым вы набрали 0 баллов, и доработайте формулировки.

\* 0-6 баллов: Заявление требует существенной переработки. Возможно, необходимо вернуться к этапу сбора данных и анализа целевой аудитории/конкурентов.

## Уровень ясности позиционирования



Отметьте, насколько ясно ваше текущее позиционирование для вашей команды и клиентов.

# Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](https://twitter.com/rocketlab)