

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Исходя из концепции JTBD напишите, почему ваши клиенты "нанимают ваш продукт на работу?" Что им нужно на самом деле?

Пример 1: Пироги с доставкой.

1. Решаем проблему со временем: освободившееся от готовки время можно провести с семьей.
2. Решаем проблему похода в магазин (пирог с доставкой)
3. Решаем проблему «хочется вкусного» (сладкая выпечка)
4. Решаем проблему ПП (хлебцы, бездрожжевая выпечка)
5. Решаем проблему с завтраком (готовить времени нет, проспал)
6. Решаем проблему подготовки праздничного стола к празднику, например, ДР (пироги)
7. Решаем проблему обеда в офисе (доставка пирогов)
8. Решаем проблему помощи с готовкой (тесто)

Пример 2: Фуд-ритейл Magnum Cash&Carry

1. Решаем проблему необходимости "купить всё в одном месте": широкий ассортимент; разные категории товаров (бытовая химия, товары для гигиены, продовольственные и хозяйственные товары, промтовары)
2. Решаем проблему экономии денег: дискаунт зоны
3. Решаем проблему удобства покупки: нахождение в непосредственной близости с офисами и жилыми домами
4. Решаем проблему, связанную с обслуживанием и легкостью нахождения: консультанты, атмосфера, чистота, свет, понятные ценники, разные способы оплаты покупки (кэш, карта, QR, эл. кошельки)
5. Решаем проблему быстрого завтрака/обеда (быстро купить и забрать): комплексные обеды, выпечка, горячие чай, кофе
6. Решаем проблему подготовки к празднику/значительной дате/отметить событие с коллегами: выпечка и торты на заказ+доставка заказа