



СОЗДАНИЕ НОВЫХ РЫНКОВ

Дмитрий Журавлев

ЧТО ТАКОЕ НОВЫЙ РЫНОК

- Один конкурент
- Нет осознанного спроса
- Нет понимания
- $\pm 1000\%$
- Особое отношение
- Даже если все получится, это еще ничего не значит

ЗАЧЕМ

- Это интересно!!!
- ± Очень много денег

С ЧЕГО НАЧАТЬ



- **Личность**
- **Встречи**
- **Забудьте**
- **Ваш продукт – слайды**
- **Linked-in, конференции, facebook**

ПЕРВЫЙ КЛИЕНТ



- Цена
- indirim
- Продукт и кастомизация
- Что делать с требованиями
- Значение архитектуры и качества кода

ВТОРОЙ КЛИЕНТ



- Самая Главная Задача
- Начинаяте с нуля
- Куда стрелять
- Что продавать
- Выгоняйте!!!
- Отпразднуйте

ВЫ – ЛИДЕР РЫНКА



- Почему вас покупают
- Конкуренты приходят снизу
- Выгоняйте!!!
- Заведите себе конкурента сами
- Пока вас еще слушают...
- Напишите мне SMS

БЫЛИННАЯ НЕУДАЧА



МОРАЛЬ