

МИХАИЛ РУДЕНКО, ОКБ «ПОНЕДЕЛЬНИК»

ДКЦП – РЕШЕНИЕ ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ В БИЗНЕСЕ

ПОНЕ
ДЕЛЬ
НИК



**МИХАИЛ
РУДЕНКО**

СЕО ОКБ «ПОНЕДЕЛЬНИК»

**Делал
проекты**



ДОДО ПИЦЦА
Сеть пиццерий № 1 в России

ПИК РОЛЬФ

РОЗА ХУТОР

ВКУСВИЛЛ



СБЕР МАРКЕТ

МАГНИТ



ЛАНИТ

Контур

Яндекс

**РУССКАЯ
МЕДНАЯ
КОМПАНИЯ**

LEROY MERLIN

Обучал

Альфа Банк

ТОЧКА

СБЕР БАНК

ВТБ БАНК

Уралсиб

БСПБ

kaspersky

Avito

Ростелеком

**ГАЗПРОМ
НЕФТЬ**

ökkö

ЭР-ТЕЛЕКОМ



Битрикс24

planfix

БРУСНИКА

**ЛЮДИ В КОМПАНИЯХ НЕ
МОГУТ ДОГОВОРИТЬСЯ**

люди в компаниях не могут договориться

...о покупке

Компания

Предлагает «фичи»
и «технологии»

Клиент

Ищет решение
своей проблемы

люди в компаниях не могут договориться

...о выходе из операционки

Фаундер

Видит компанию
сверху как систему

Топы

Мыслят колодцами и
отдельными функциями

люди в компаниях не могут договориться

...об инвестициях

Владельцы

Рисуют графики и
предъявляют
цифры

Инвесторы

Понимают, что цифры в
прошлом не гарантируют
цифры в будущем

люди в компаниях не могут договориться

...о продвижении

Подрядчик

Ждёт, что про продукт
ему расскажет Заказчик

Заказчик

Ждёт, что про продукт ему
расскажет Подрядчик

люди в компаниях не могут договориться

...о найме на работу

HR

Считает, что сейчас
«рынок работодателя»

Соискатель

Считает, что сейчас
«рынок соискателя»

ЭТИ СИТУАЦИИ ОБЪЕДИНЯЕТ ОДНО

ЭТИ СИТУАЦИИ ОБЪЕДИНЯЕТ ОДНО

ОБМЕН

ДКЦП – ЭТО ОДНОВРЕМЕННО И ЯЗЫК И МОДЕЛЬ

которую удобно использовать, чтобы договариваться с

Сотрудниками

Подрядчиками

Партнёрами

С собой

о том как мы будем системно организовывать обмен с

Клиентами

Сотрудниками

Партнёрами

ИНВАРИАНТЫ ОБМЕНА



ПОЧЕМУ НЕ МОЖЕМ ДОГОВОРИТЬСЯ?

**НАШЕ СОЗНАНИЕ
КОНСТРУИРУЕТСЯ ЯЗЫКОМ,
КОТОРЫЙ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ**

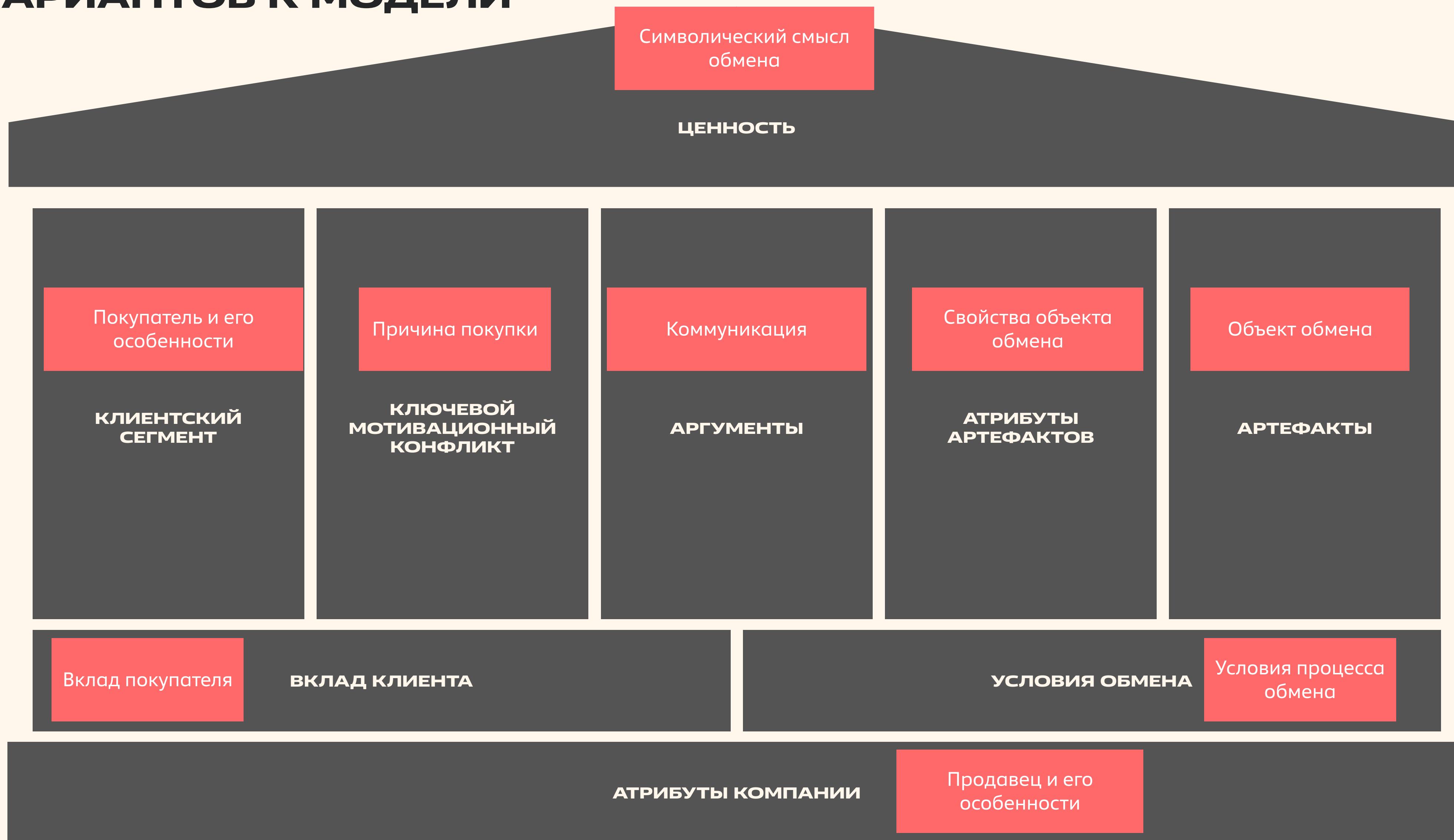


ГИПОТЕЗА
УОРФА-СЕПИРА

МЫ ГОВОРИМ НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ

Стороны обмена	Категории, в которых происходит коммуникация	Категории, которые игнорируются	
Топы	Цифры, метрики, ответственность	Деятельность по достижению метрик	Язык ДКЦП
Технари, продукты	Технический язык, фичи, метрики	Деятельность и проблемы клиента	
Маркетинг	Креативы, метрики	Деятельность и проблемы клиента, доказанность коммуникации	
HR	Метрики, обязанности, зарплата	Контекст и проблема соискателя	
Клиент	Ситуация, проблемы	Технологии, фичи	

ОТ ИНВАРИАНТОВ К МОДЕЛИ



«Дворец Культуры Ценностного Предложения»

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»

The diagram illustrates the marketing strategy for 'TEPLOTEH' products, structured as a funnel:

- Top Level (Brand Benefits):** Здоровье (Health), Надёжность (Reliability), Семья (Family).
- Second Level (Target Audience):** Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры.
- Third Level (Problem Statement):** Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку.
- Fourth Level (Arguments):** АРГУМЕНТЫ (Arguments). This level contains five boxes listing product features:
 - Сохраняют температуру содержимого до 8 часов
 - Помещаются в автомобильный подстаканник
 - Герметично закрываются
 - Для хранения жидкостей и твердой пищи
 - Вмещают до 1.5 кг еды при общем весе в 2 кг
- Fifth Level (Product Image):** An illustration of various thermos containers and cutlery.
- Sixth Level (Product Name):** Система термоконтейнеров (Thermos Container System).
- Bottom Level (Value Proposition):** A row of seven boxes listing product advantages:
 - 5000 рублей
 - Готовить Ешать
 - Носить с собой
 - Мыть
 - Рассрочка на 4 платежа
 - Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа
 - Пожизненная гарантия
- Bottom-most Level (Logos and Text):** Запатентованный материал (Patented material) and Существует с 1989 года (Exists since 1989).

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»



Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры

Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку

«Водители, курьеры и торговые представители вынуждены питаться холодной едой всухомятку прямо в машине, что подрывает их здоровье и снижает качество жизни»

Сохраняют температуру содержимого до 8 часов

Помещаются в автомобильный подстаканник

Герметично закрываются

Для хранения жидкостей и твердой пищи

Вмещают до 1.5 кг еды при общем весе в 2 кг



Система термоконтейнеров

5000 рублей

Готовить

Носить с собой

Мыть

Рассрочка на 4 платежа

Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа

Пожизненная гарантия

Запатентованный материал

Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»

The infographic illustrates the 'TeploTech' product, designed for professionals who work away from home. It features a central house-like structure with three main sections: 'Здоровье' (Health), 'Надёжность' (Reliability), and 'Семья' (Family). The left section shows a delivery driver with a van and boxes, highlighting the problem of eating healthy meals on the go. The middle section presents the solution: a system of thermos containers that keep food hot for 8 hours and fit into a car's cup holder. The right section details the benefits, including temperature preservation, portability, and герметичность (hermetic sealing). At the bottom, various features are listed: cost (5000 rubles), preparation time (1 minute), portability (carrying), washing, financing options (4 installments), delivery (within 3 hours), and lifetime warranty.

Здоровье Надёжность Семья

Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры

Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку

«Система термоконтейнеров ТеплоTech сохраняет еду горячей до 8 часов и помещается в автомобильный подстаканник — теперь полноценное горячее питание возможно даже в дороге»

Сохраняют температуру содержимого до 8 часов
Помещаются в автомобильный подстаканник
Герметично закрываются
Для хранения жидкостей и твердой пищи
Вмещают до 1.5 кг еды при общем весе в 2 кг

Система термоконтейнеров

5000 рублей
Готовить 1 минуту
Носить с собой
Мыть
Рассрочка на 4 платежа
Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа
Пожизненная гарантия

Запатентованный материал
Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»

The infographic is a pyramid-shaped diagram illustrating the 'TEPLOTEKH' product. At the top, three benefit boxes are shown: 'Здоровье' (Health) in red, 'Надёжность' (Reliability) in black, and 'Семья' (Family) in black. Below these are two columns of boxes. The left column features an illustration of a delivery driver with a van and boxes, followed by a box describing the target users: 'Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры'. The right column contains a large box with a quote: 'Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку'. To the right of this is another large box with a quote: '«Надежная система термоконтейнеров — это инвестиция в ваше здоровье: герметичные контейнеры сохранят еду свежей и горячей на весь рабочий день»'. The bottom row contains several service and guarantee boxes: '5000 рублей', 'Готовить Е', 'Носить с собой', 'Мыть', 'Рассрочка на 4 платежа', 'Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа', and 'Пожизненная гарантия'. The bottom-most layer contains two small boxes: 'Запатентованный материал' and 'Существует с 1989 года'.

Здоровье
Надёжность
Семья

Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры

Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку

«Надежная система термоконтейнеров — это инвестиция в ваше здоровье: герметичные контейнеры сохранят еду свежей и горячей на весь рабочий день»

Сохраняют температуру содержимого до 8 часов
Помещаются в автомобильный подстаканник
Герметично закрываются
Для хранения жидкостей и твердой пищи
Вмещают до 1.5 кг еды при общем весе в 2 кг

Система термоконтейнеров

5000 рублей
Готовить Е
Носить с собой
Мыть
Рассрочка на 4 платежа
Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа
Пожизненная гарантия

Запатентованный материал
Существует с 1989 года

ПРИМЕР «ТЕПЛОТЕХ»

The diagram illustrates the 'TEPLOTEKH' product concept, structured as follows:

- Target User:** Сотрудники работающие полный день в разъездах: водители, торговые представители, курьеры.
- Problem:** Стремится питаться вкусно и полноценно, но на ходу получается питаться только холодной едой и всухомятку.
- Benefit:** «Вмещают 1,5 кг. горячей, домашней еды».
- Features:**
 - Сохраняют температуру содержимого до 8 часов
 - Помещаются в автомобильный подстаканник
 - Герметично закрываются
 - Для хранения жидкостей и твердой пищи
 - Вмещают до 1.5 кг еды при общем весе в 2 кг
- Product:** Система термоконтейнеров (Thermal containers system).
- Support and Services:**
 - 5000 рублей
 - Готовить Ешать
 - Носить с собой
 - Мыть
 - Рассрочка на 4 платежа
 - Доставка по клику в любой из 100 ПВЗ вашего города за 3 часа
 - Пожизненная гарантия
- Information:**
 - Запатентованный материал
 - Существует с 1989 года

НАРРАТИВ

Водители, курьеры и торговые представители знают эту проблему не понаслышке: целый день в дороге, нет времени на нормальный обед, приходится перекусывать холодными бутербродами прямо в машине. Это не только невкусно, но и вредно для желудка.

ТеплоТех, компания с 35-летним опытом в области термотехнологий, представляет систему термоконтейнеров для мобильных профессионалов. Наш запатентованный материал сохраняет еду горячей до 8 часов – представьте: в любой момент рабочего дня у вас с собой полноценный горячий обед!

Компактные герметичные контейнеры помещаются в стандартный автомобильный подстаканник и вмещают до 1.5 кг разнообразной еды при собственном весе всего 2 кг. Теперь полноценное горячее питание станет таким же естественным атрибутом мобильной работы, как навигатор или телефон.

Мы настолько уверены в надежности наших изделий, что предоставляем пожизненную гарантию. Стоимость системы – 5000 рублей с возможностью рассрочки на 4 платежа. Заказывайте с утра – получайте в удобном ПВЗ вашего города уже через 3 часа.

Заботиться о своем здоровье можно даже в самом напряженном графике. Не экономьте на себе – ваш желудок скажет спасибо!



МОДЕЛЬ КАК ТОЧКА СБОРКИ

Символический интеракционизм (Mead, 1934)

Экономика впечатления (Pine & Gilmore, 1999)

Innovation Theory (Drucker, 1954)

Customer Development (Blank, 2005)

Jobs-to-be-Done (Christensen, 1997)

Positioning (Ries & Trout, 1981)

СМД Методология Г.П. Щедровицкого

Value Proposition Canvas (Osterwalder, 2014)

Теория ограничений (Goldratt, 1984)

Базовые бизнес-логики (Stabell, Fjeldstad, 1998)

Теория деятельности (Леонтьев, 1959)

Структурная лингвистика (Saussure, 1916)

Австрийская школа (Mises, 1920s)

Теория ограничений (Goldratt, 1984)

Теория игр (Nash, 1950)

Знаковая стоимость (Baudrillard)

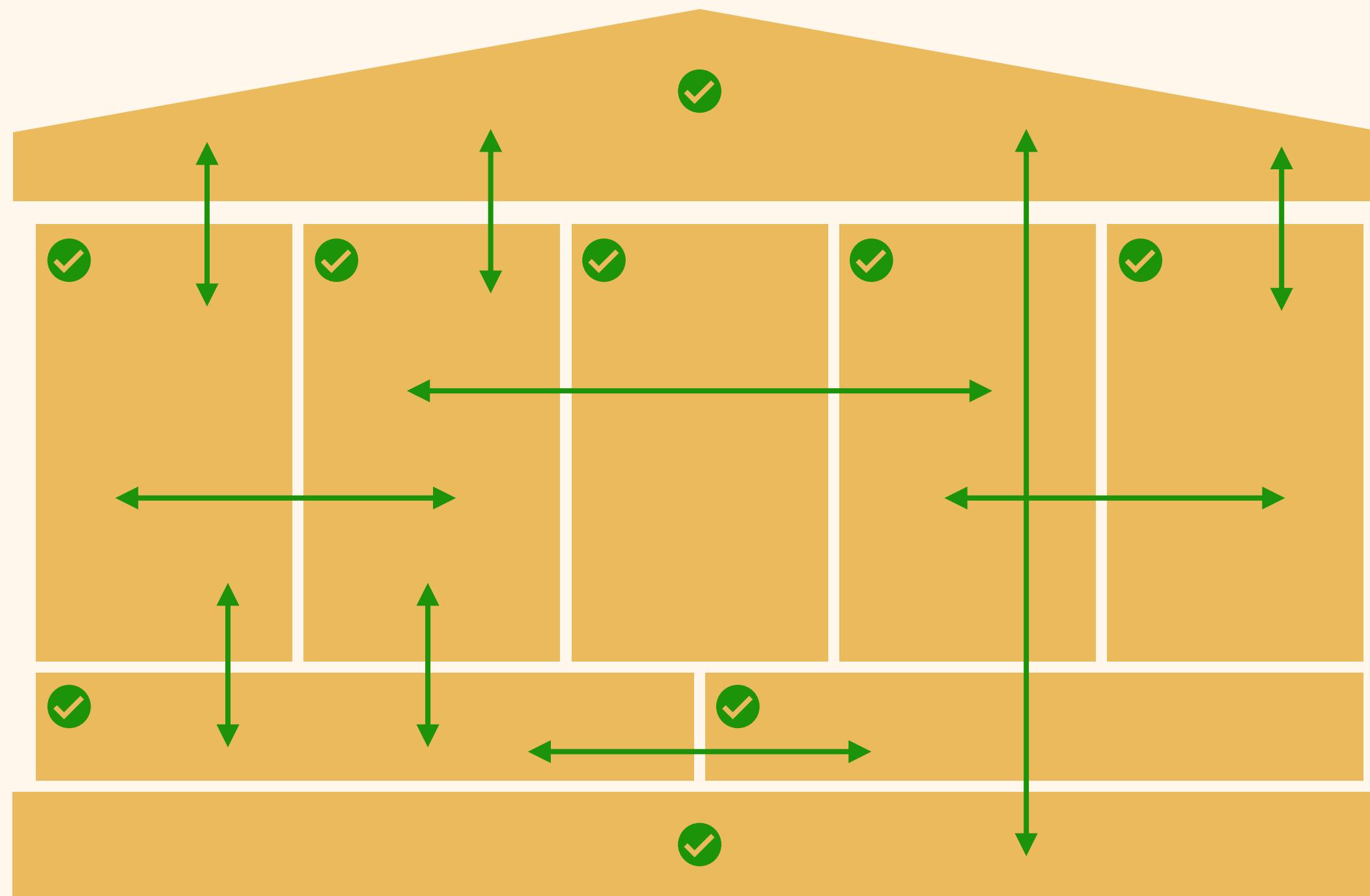
Символический капитал (Bourdieu)

Метамодель НЛП (Bandler & Grinder, 1975)

Теория инвариантов (Noether, 1915)

Трансформационная грамматика (Chomsky, 1957)

ГЛАВНАЯ ФИШКА – СХОДИМОСТЬ

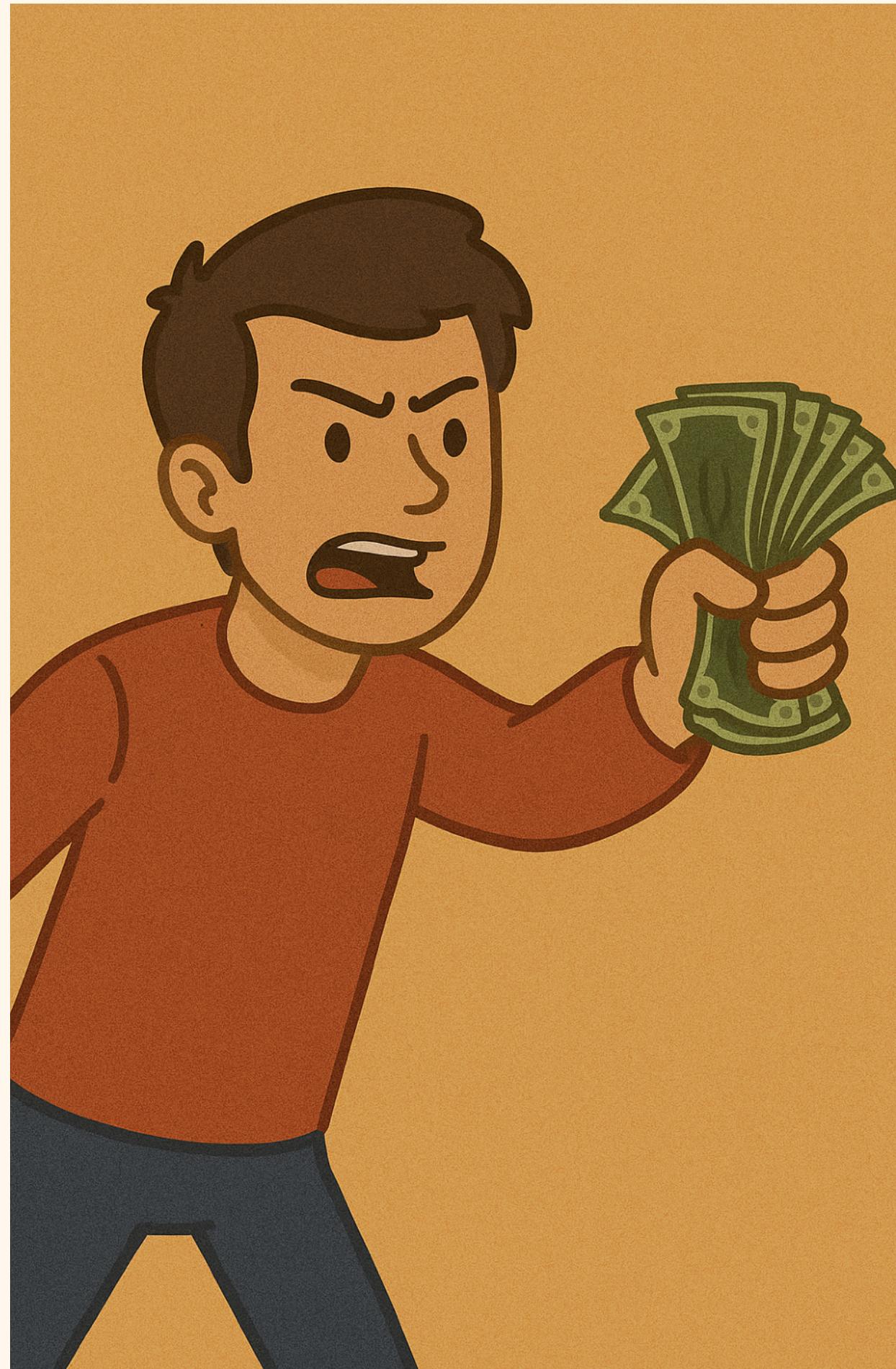


Первый уровень сходимости – на модели:

- Все блоки сформулированы корректно
- Все связи между блоками корректны

42 критерия

ГЛАВНАЯ ФИШКА – СХОДИМОСТЬ



Второй уровень сходимости – обмен происходит в жизни. Это значит, что **у нас покупают**:

- Те, кто мы хотим;
- По причине, которую мы понимаем;
- То, что мы хотим продавать;
- За ту цену, которую мы просим;
- Предпочитая нас, а не конкурентов;
- Мы довольны этой сделкой;
- Покупатели довольны этой сделкой;

ОГРАНИЧЕНИЯ

Лучше всего подходит для услуг и цифровых продуктов b2b и b2c. Даже сложных.

Хорошо работает для товаров среднего и высокого ценовых сегментов

Менее эффективна для массовых, низкомаржинальных продуктов, близких к коммодити и
продуктов, построенных на выполнении регуляторных норм (соответствие ФЗ – в общем, там, где
клиент **вынужден** покупать)

ЮЗКЕЙСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДКЦП

Новый продукт:

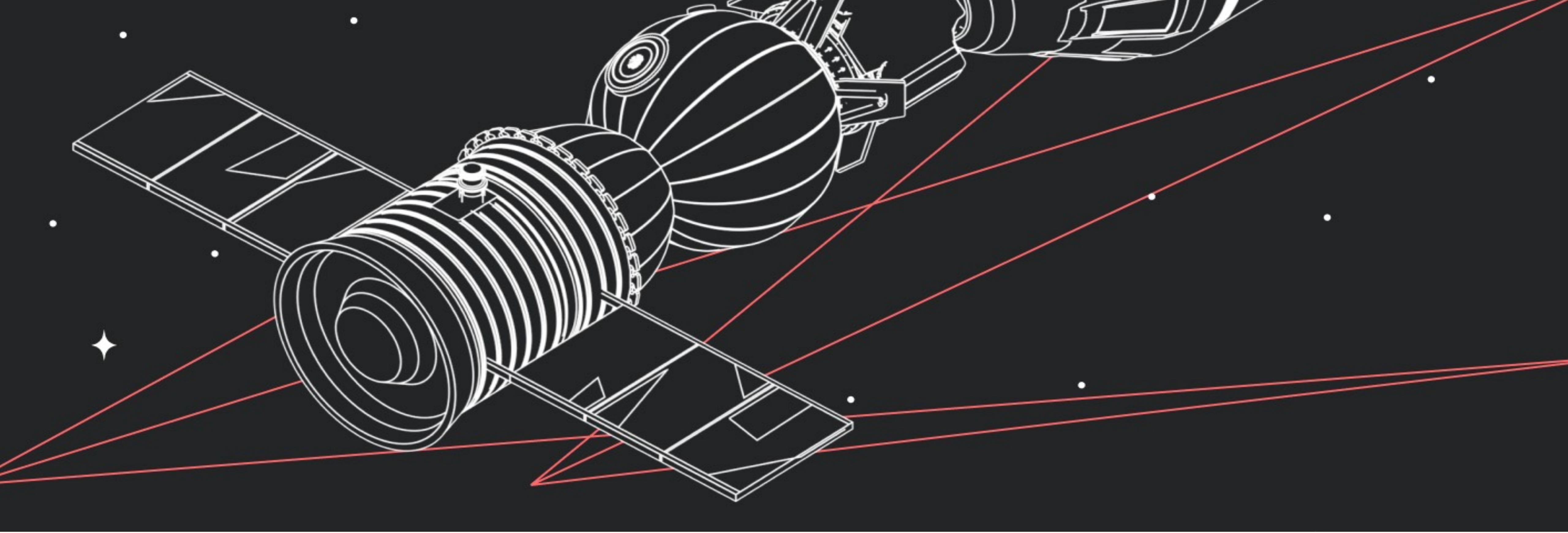
Есть идея продукта, но не понимаю кому и зачем он нужен

Уже есть продукт:

Остроиться от конкурентов

Сформулировать УТП

Понять почему не покупают и как улучшить



МОИ КОНТАКТЫ

НАПИСАТЬ МНЕ:
@MIKERDNK

В ПОЧТУ:
RDNK@PONEDELNIK.RU

ПОДПИШИТЕСЬ
НА КАНАЛ: **@CXLOGIC**