



Степанова
Елена

Бизнес-стратег, трекер, к.э.н.,
предприниматель с 20-тилетним опытом

Продуктовая матрица.

Практикум Бизнес-тренажер

Елена Степанова

Бизнес-стратег, трекер, к.э.н., предприниматель с 20-тилетним опытом

- Основатель и управляющий партнёр “S.T.E.P.- консалтинг”
- Ex-топ-менеджер крупных компаний (директор по развитию и маркетингу)
- Победитель конкурса спикеров Деловая среда СБЕР 24
- Победитель премии "Трекер года 2025", в номинации "Работа с молодежными проектами"

В бизнес-обучении с 2006 года.

Экспертные темы:

- Стратегическое и операционное управление бизнесом
- Развитие предпринимателя и личного бренда
- Построение и управление командами
- Продуктовая стратегия и упаковка предложений
- Маркетинг и коммерческая система бизнеса
- Баланс эффективности и устойчивости лидера



Услуги вашей компании закрывают потребности клиента на каждом этапе воронки продаж.
Вы уверены?

Научимся формировать продуктовую матрицу.

Запустим бизнес-тренажер и заполним все основные блоки.

Поймём, как формировать онлайн и оффлайн продуктовые матрицы.

Продуктовая матрица

Набор продуктов компании или услуг, которые учитывают потребности клиента на каждом этапе воронки продаж.

Продуктовая матрица



Лид--магнит



Трипвайер



Основной
продукт



Максимизатор
прибыли



Повторные
продажи

Диагностика: Матрица против Линейки

Ассортиментная линейка



Горизонтальное расширение

Разные товары для закрытия одной потребности. Например, 10 видов шампуня для разных типов волос.

Выбор расширяется, но клиент остаётся на одном уровне.

Продуктовая матрица



Вертикальная интеграция

Различные уровни предложения от бесплатного до премиум для движения клиента по воронке.

Клиент растёт вместе с бизнесом, увеличивая LTV.

Матрица — это не склад товаров, это
запрограммированный сценарий поведения
клиента.

Координаты ценности: Анатомия пути клиента



Низкая цена на старте формирует объём аудитории, а премиальные продукты на пике доверия генерируют максимум прибыли.

Лид-магнит

Бесплатный пробный продукт, частично решающий проблему потенциального клиента, который он получает в обмен на целевое действие (обычно, оставить контакты).

Идеальный лид-магнит:

недлинный, полезный;

содержит призыв к действию;

простой (для тех, кто уже в теме продукта/услуги или только новичок);

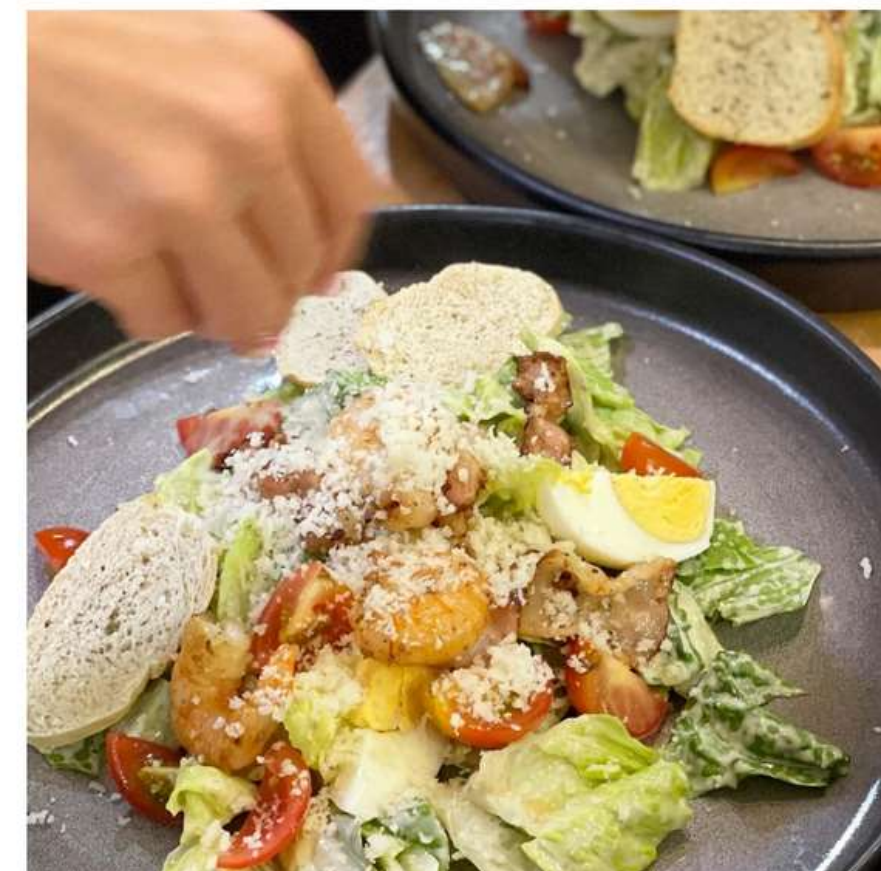
БЕСПЛАТНЫЙ МИНИ-КУРС

Приготовьте «Цезарь» как в лучшем ресторане за 30 минут под руководством опытного шеф-повара

В этом мини-курсе шеф-повар научит вас правильной технике быстрой нарезки, расскажет секрет нарезки лука и приготовит с вами домашний майонез, соус Цезарь и салат Цезарь.

Посмотреть бесплатно
и зафиксировать скидку 10 %

На покупку полного кулинарного курса



Виды лид-магнитов

Вид лид-магнита	Формат	Польза
Чек-лист	PDF, документ	Пошаговая инструкция
Топ 3, 5, 10 решений	Документ, видео в записи	Способ быстро улучшить ситуацию клиента
Программа для самообучения	Онлайн-платформа, бесплатное видео, документ	Систематизированный подход к освоению новых навыков
Расчёт стоимости	Онлайн-калькулятор, калькулятор в квизе	Предварительное понимание бюджета
Памятка	Документ, видео	Бесплатная рекомендация от профессионалов

Виды лид-магнитов

Вид лид-магнита	Формат	Польза
Серия обучающих писем	Электронные письма	Постепенное обучающее погружение в тему
Подборка сервисов или инструментов	Документ, онлайн-ресурс	Экономия времени, экспертная оценка
Инфографика	Графика, документ	Визуализация сложной информации
Отчёты или исследования	Документ	Глубокое понимание темы или экспертиза
Шаблоны	Документы, таблицы	Упрощение работы благодаря готовому шаблону
Тесты	Квизы, документы, онлайн-платформы	Оценка знаний и потенциала роста
Игры	Онлайн или скачиваемые	Обучение через игру
Разборы кейсов	Видео, вебинар	Формирование видения проблемы

Примеры лид-магнитов

Расчет стоимости, платформа для автоматизации маркетинга “Carrot Quest”

Рассчитаем, сколько вы заработаете с Carrot quest

На примере вашего бизнеса посчитаем unit-экономику и предложим гипотезы для вашего сайта

+7 (800) 000-00-00

Хочу бесплатный расчет

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку персональных данных

Подпишитесь на нашу рассылку и получите свод правил информационной безопасности для сотрудников в шуточных стишках-пирожках.

☐ Я не робот

Email

☐ Даю согласие на обработку персональных данных

☐ Даю согласие на получение рассылки рекламно-информационных материалов

Подписка на рассылку, IT-компания

Бесплатный урок

Свободный английский от Skyeng

- Бесплатная консультация с топовым экспертом Skyeng
- Передадим, как преодолеть именно ваши языковые барьеры
- Составим персональный план обучения

Запишитесь на консультацию:

Взрослым Детям и подросткам

Имя

Почта

your@email.com

Хочу на консультацию

Соглашаюсь на обработку персональных данных в соответствии с условиями пользовательского соглашения

Входной продукт (трип-ваер)

Относительно недорогой продукт, связанный с основным товаром, который вы продвигаете. Он помогает построить доверительные отношения с покупателем и преодолеть его сомнения на пути к большой покупке.

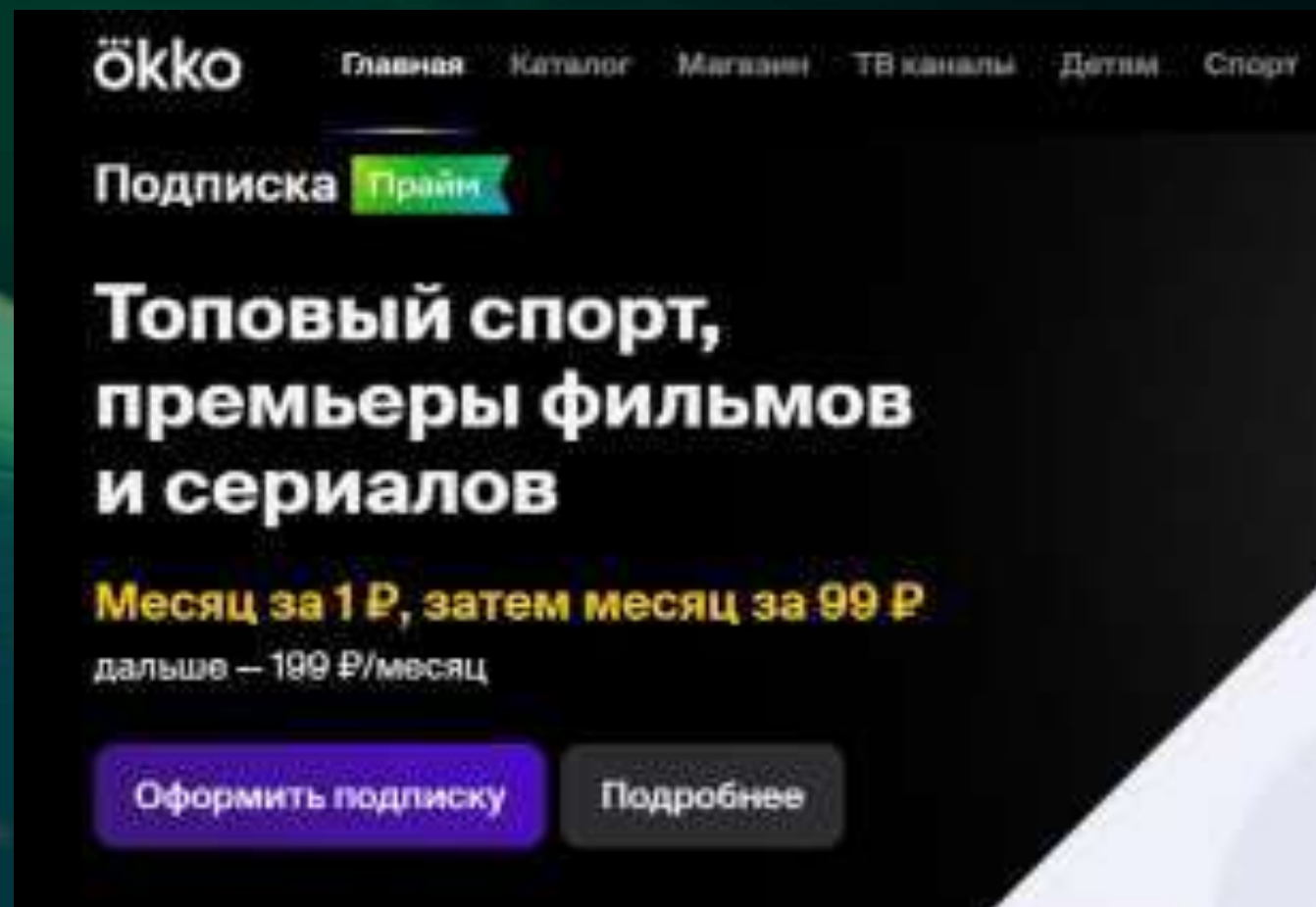
Функция входного продукта:

- сегментировать аудиторию, готовую платить
- окупить трафик
- снизить стресс от первой покупки.



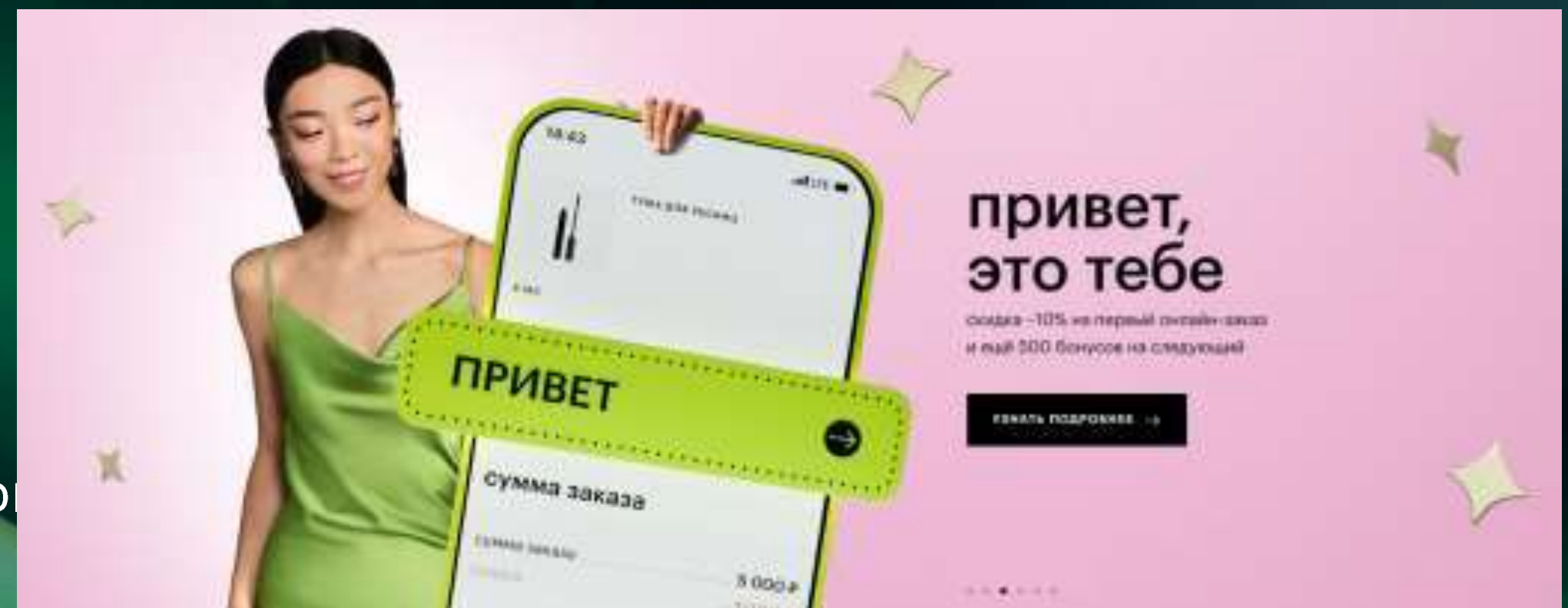
Ограниченный срок действия скидки, магазин спортивных товаров «Спортмастер»

Входной продукт (трип-ваер)



Скидка на первые месяцы подписки, от кинотеатр “Okko”

Скидка и баллы за первый заказ, магазин парфюмерии и косметики «Золотое яблоко»



Основной продукт

Продукт или услуга, который обеспечивает не менее 50%выручки компании.

То, на что выделяете ставку, и на что системно переводятся клиенты с входного продукта.

Функция основного продукта:

- фундамент бизнес-модели.

ВЫКРОЙКИ **ВЕБИНАРЫ И МК** **ТОВАРЫ ДЛЯ ШИТЬЯ** **ШКОЛА** **КОЛЛЕКЦИИ**

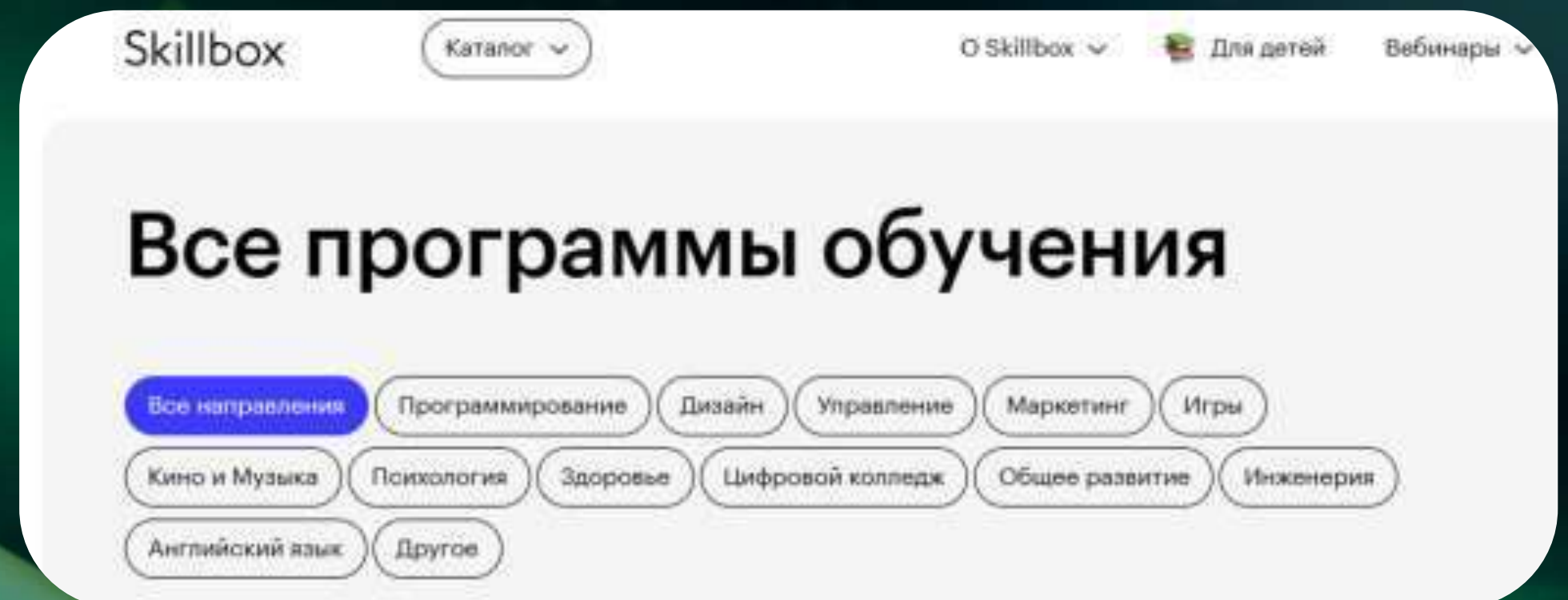
Опции основного продукта

Варианты основного продукта, отличаются по цене, функционалу или внешнему виду.



По уровню качества и цене

По направлению обучения



VIP-продукт

Продукт, цена которого выше всех остальных. Создан для тех, кому нужно самое лучшее.

- Бизнес-класс в авиабилетах
- Айфон последней модели
- Премиум-тариф в онлайн-продуктах
- Безлимитный доступ

Услуги	Standart	Express	Gold	Platinum
Услуги, входящие во все пакеты				
Ускоренное оформление документов на территории Израиля	10 рабочих дней	5 рабочих дней	3 рабочих дня	2 рабочих дня
Архивный поиск документов «под ключ» для прохождения консульской проверки	нет	по РФ	по РФ	по миру
Предоставление почтового ящика на год для корреспонденции из ведомств Израиля и оповещение		✓	✓	✓
Помощь в подборе жилья			✓	✓
VIP встреча в аэропорту			✓	✓
Логистика по Израилю на автомобиле премиум-класса			✓	✓
Fast Track на вылет из Израиля			✓	✓
Сопровождение и оформление визы в Великобританию				✓
Сопровождение и оформление визы в США				✓
На всех этапах сопровождает ведущий эксперт				✓
Авиабилеты на семью				✓
Стоимость (из расчета на одну семью)	7 000 € 5 000 €	9 000 € 8 000 €	17 000 €	25 000 €

Апсейл

Продажа более дорогой версии продукта.



Фри	Лайт	РЕКОМЕНДУЕМ Стандарт
0 ₽	от 672 ₽	от 840 ₽
в месяц	в месяц	в месяц
Бесплатно	Базовые инструменты для рассылки	Продвинутые инструменты для рассылки
Начать	Смотреть цены	Смотреть цены

Тарифы с повышенной стоимостью
Товар большего объема

Выберите вариант			
	Парфюмерная вода 1,5мл	-30% 4060 742 руб. Бонус: 15 баллов	В корзину
	Парфюмерная вода 8мл	-40% 5470 3282 руб.	В корзину
	Парфюмерная вода 100мл	-40% 63638 38183 руб.	В корзину
	Парфюмерная вода 50мл	-35% 44274 28778 руб.	В корзину
	Парфюмерная вода 30мл	-30% 33206 23244 руб.	В корзину

Бандлы

Пакет/комплект, состоящий из нескольких товаров или услуг, продаваемых как единое целое.

- Набор шампунь+кондиционер
- Набор косметики для путешествий
- Набор для бритья: бритва+кассеты
- Набор блок питания+кабель
- Набор для шитья / рукоделия
- Набор носков / белья
- Комплексный обед / завтрак

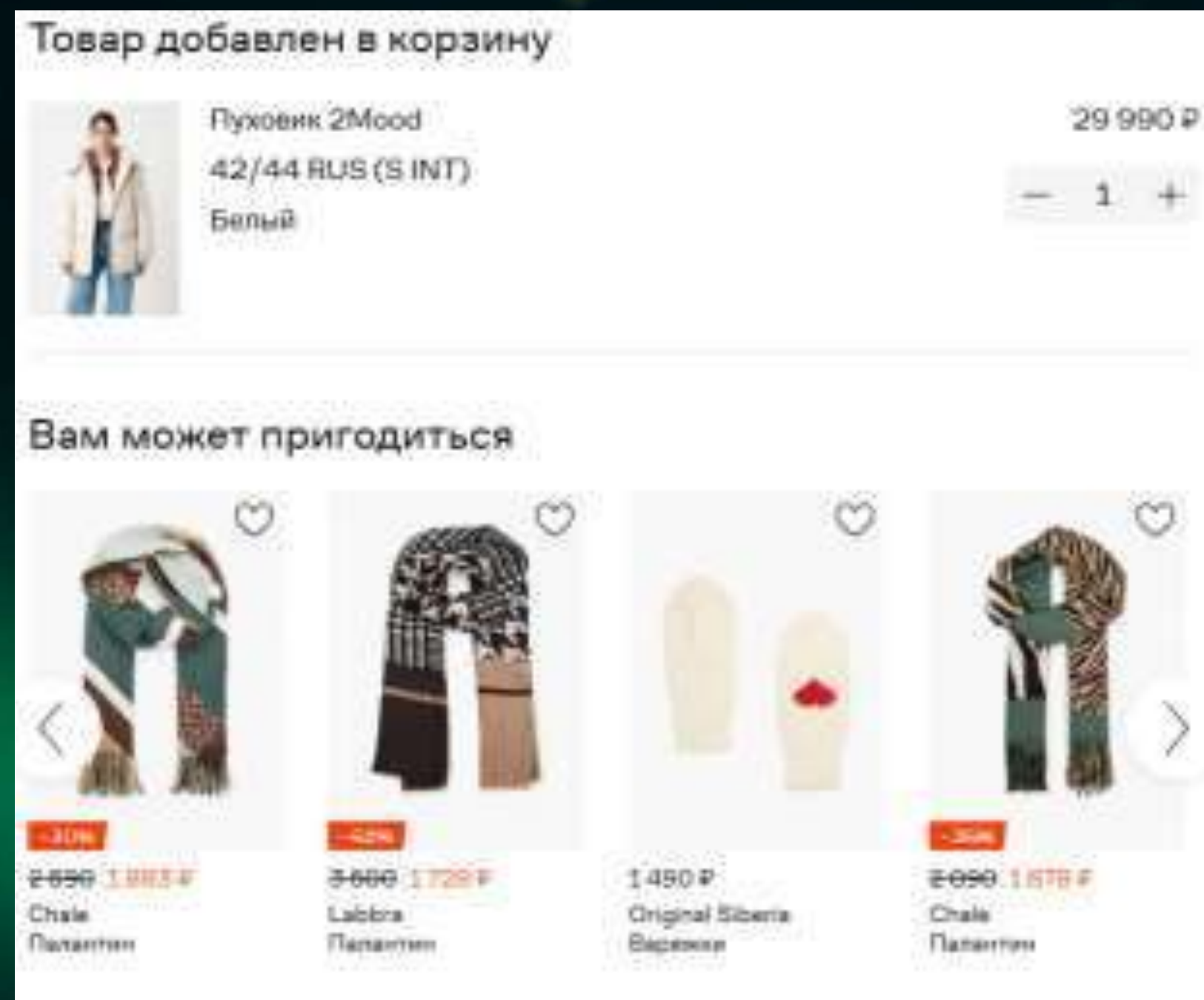


Дополнительные продукты/товары/услуги

Максимизатор прибыли — продукт/товар/услуга, дополняющий основной продукт и позволяющий увеличить чек и прибыль.

- Страховка от невылета / потери багажа
- при покупке авиабилета
- Жвачка/шоколад в прикассовой зоне

Функция максимизатора прибыли: увеличение прибыли.



Расходники и комплектующие

Составляющие продуктов компании, которые нужно обновлять или чинить.



Картриджи для принтера

Кассеты для фильтров для воды



Абонементы

Продукт с регулярной оплатой, который дает бонусы и привилегии его обладателям.

Тариф Молодёжный МЫ Петербург 6 месяцев

- ✓ 6 месяцев безлимитного доступа в клуб
- ✓ Тренажерный зал
- ✓ Групповые тренировки
- ✓ Бесплатные тренировки в мини-группе с тренером GymTime
- ✓ Регулярный анализ состава тела InBody
- ✓ Персональная тренировка с тренером
- ✓ SPA-зона с сауной и хаммамом
- ✓ Скидка до 20% по программе лояльности

Абонемент в фитнес-клуб

Абонемент Литрес

Литрес АБОНЕМЕНТ

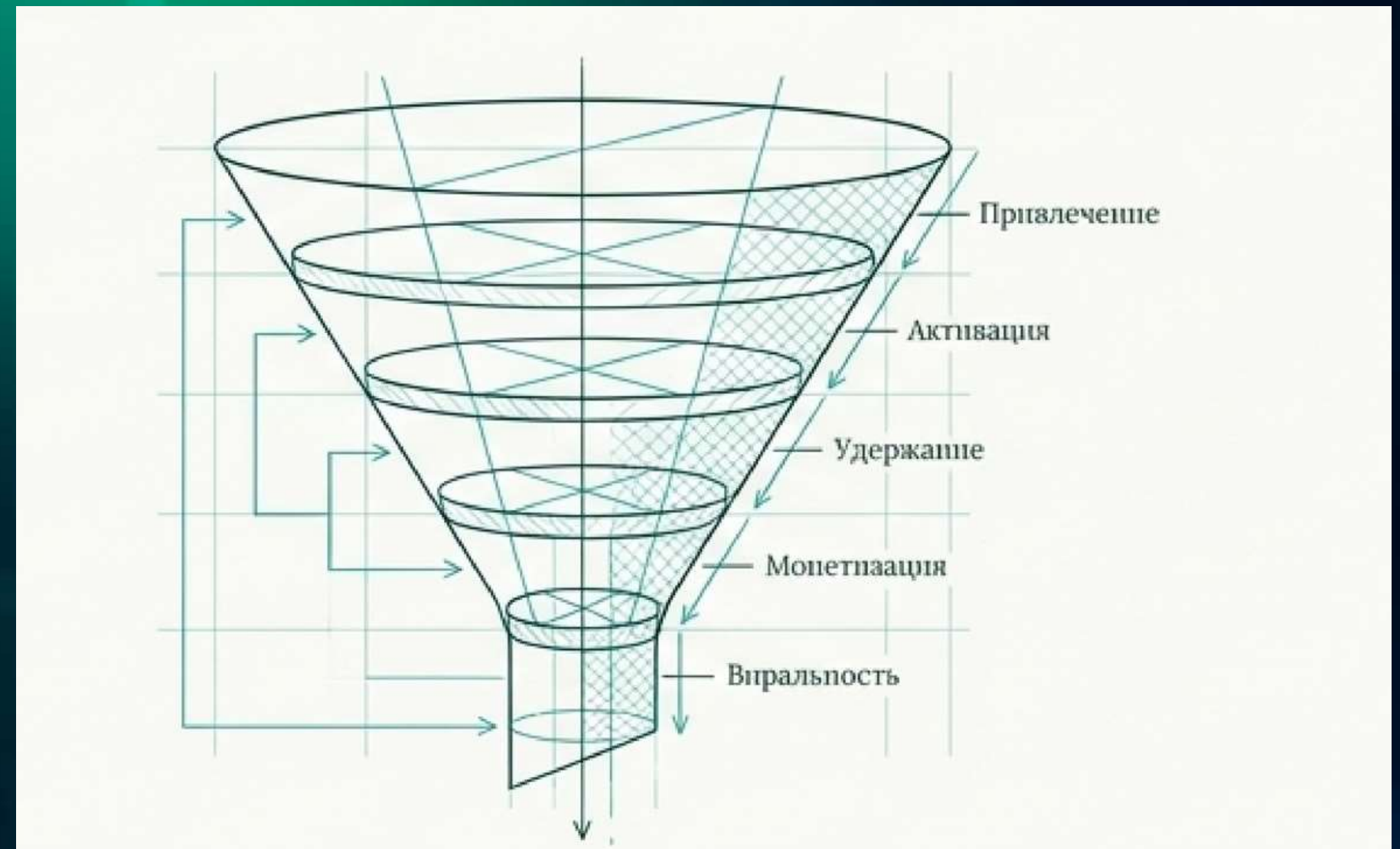
Три книги на выбор, растущая скидка
и многое другое за 399 Р

КУПИТЬ АБОНЕМЕНТ ЗА 399 Р

Выгода до 1000 Р в месяц

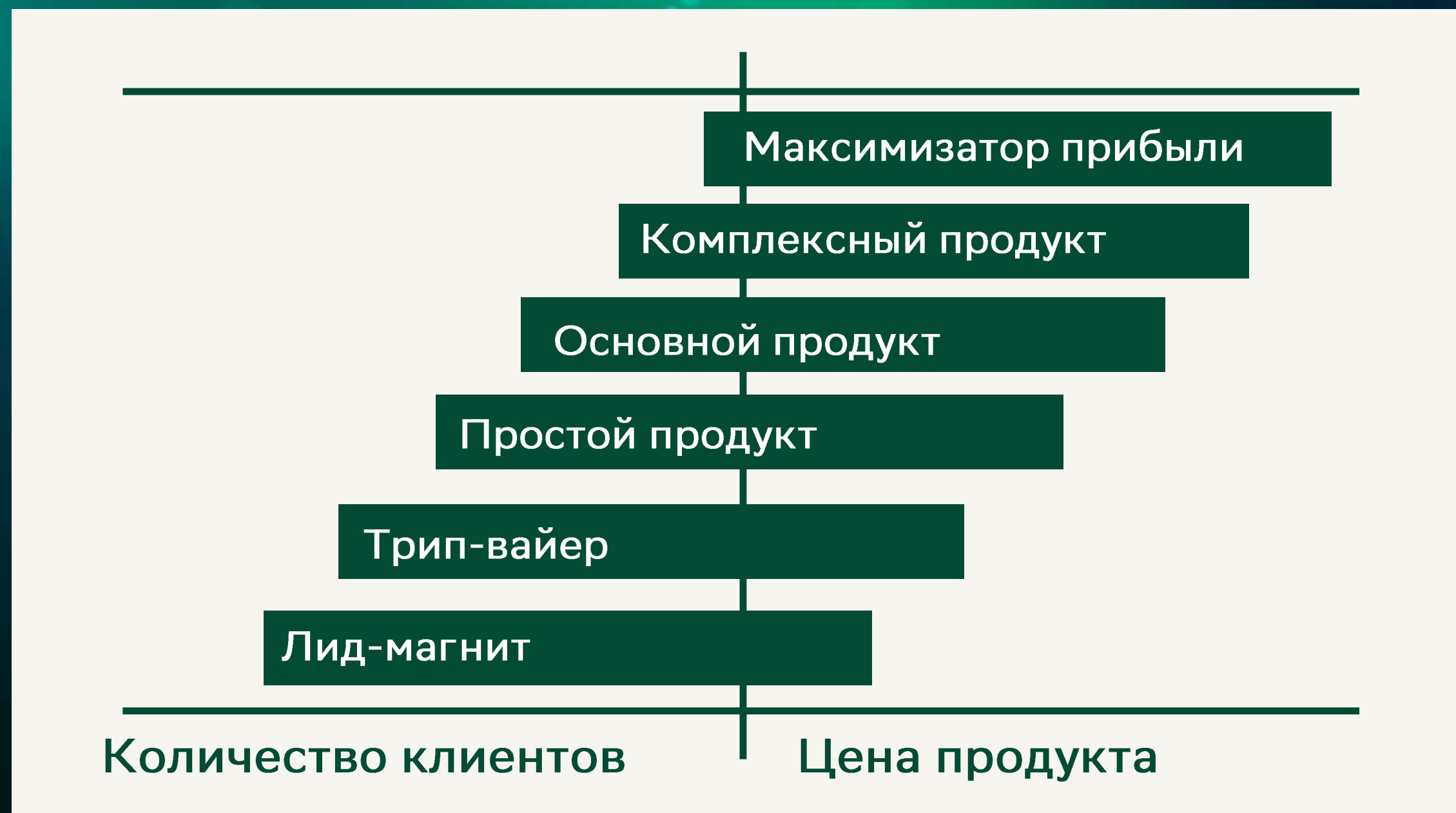
С помощью продуктовой матрицы мы можем расширить круг наших клиентов и увеличить прибыль.

Низкая цена продукта привлекает клиентов, а продажи премиальных продуктов приносят максимум прибыли.



Элементы продуктовой матрицы.

Чем ниже цена, тем больше людей купит наш продукт.



Инвестиции,
маркетинговый
расход

Прибыль



Лид-магнит
клиент даёт нам контакт, а мы ему — что-то полезное. Он нам пока не доверяет, даем ему хороший оффер бесплатно

Трип-вайер
НЕ генерация прибыли, но установка финансовых отношений
“за такие деньги такая ценность” -сложно отказаться

Основной продукт

VIP-продукт/максимизатор прибыли
те, кто уже купили ОП, готовы заплатить больше, предложить им

Тропинка возврата
немного за один раз, но позволяет возвращаться

Продуктовые термины в одной таблице

понятие	что это	где применяют	пример
Продуктовая матрица	Система предложения продуктов с разными уровнями потребностей клиентов	В маркетинге и продажах для расширения круга потенциальных клиентов	Бесплатный курс, курс со скидкой 90%, основной продукт, премиум-продукт
Продуктовая линейка	Группа связанных между собой продуктов или услуг	В продуктовом менеджменте для управления ассортиментом и ценообразованием	Линейка смартфонов от Apple: iPhone 13, iPhone 13 Pro, iPhone 13 Mini
Товарная матрица	Спецификации товаров по характеристикам и особенностям	В производстве и торговле для управления качеством и ассортиментом товаров	Размеры, цвета и материалы в коллекциях одежды
Ассортиментная матрица	Доступность товаров или услуг для клиентов в различных сегментах рынка	В торговле для удовлетворения различных потребностей	Линейка продуктов питания: молочные, мясные изделия, овощи и фрукты, бытовая химия и прочее

Задание

воронка	пример	ваш продукт	средний чек	комментарий
Лид-магнит	Купон на скидку, чек-лист, рецепт			
Входной продукт	Первая уборка за 100 рублей			
Основной продукт	Зубные импланты			
Опции основного продукта	Базовый набор с необходимыми товарами низкой ценовой категории			
VIP-продукт	Премиальная SPA-услуга			
Бандлы	Подарочные наборы тематические, к празднику			
Дополнительные продукты	Чехол вместе с телефоном, химчистка мебели вместе с уборкой			
Расходники или комплектующие	Замена товара или скидка			
Абонементы	Подписка на еженедельную доставку продуктовой корзины			

Что важно запомнить о продуктовой матрице

Экосистема в действии: Мастер-схема



Правильная структура матрицы превращает разовые транзакции в масштабируемую, предсказуемую систему роста.

4 золотых правила внедрения матрицы

1 Неотъемлемая часть воронки

Матрица должна учитывать потребности клиента на каждом этапе цепочки продаж. Это основа масштабирования.

2 5 обязательных элементов

Лид-магнит, трип-вайер, основа, сопутствующие товары, тропинка возврата. Уберите один элемент — система даст сбой.

3 Опора на УТП

Матрица зависит от вашего Уникального Торгового Предложения. Оно определяет изначальный интерес покупателей.

4 Системная связка

Промежуточные шаги критичны. Ошибка на одном этапе рушит эффективность всей матрицы и конечный результат.



Внедрение продуктовой матрицы

Какие продукты стоит
переупаковывать в
продуктовую матрицу, а какие
лучше не разделять?

Не все товары и услуги можно оформить в
продуктовую матрицу.



Вид товаров или услуг	Можно разбить продукт на продуктовую линейку?	Особенности продукта с точки зрения разделения на продуктовую матрицу	Особенности воронки продаж	Как увеличить прибыль
Образовательные программы	Да	Легко структурировать на модули и уровни	Воронка продаж легко строится на основе повышения уровня	Создать несколько уровней курса с разными ценами
Креативные услуги (дизайн, маркетинг, IT)	Да	Высокая степень работы под индивидуальный запрос клиента	Индивидуальный подход затрудняет стандартизацию	Создать пакеты услуг, в которых индивидуальный подход является частью продукта
Некоторые медицинские услуги	С трудом	Высокая степень индивидуализации услуг	Требует персонального подхода и специфических знаний	Повышать стоимость за счет профессионализма и опыта



Вид товаров или услуг	Можно разбить продукт на продуктовую линейку?	Особенности продукта с точки зрения разделения на продуктовую матрицу	Особенности воронки продаж	Как увеличить прибыль
Юридические услуги	С трудом, но можно	Высокая степень персонализации	Требует детального изучения каждого случая	Увеличение стоимости за счет опыта и репутации, создание пакетов услуг, где индивидуальный подход является частью продукта
Эксклюзивные продукты	Нельзя	Уникальность не позволяет создать различные ценовые уровни или пакеты	Создаются в единственном экземпляре или в ограниченном количестве	Высокая цена — это преимущество, поэтому нужно развивать бренд
Экстренные услуги (скорая медпомощь, аварийные службы, экстренные ремонтные работы)	Нельзя	Немедленное реагирование не позволяет заранее спланировать и упаковать услуги в продуктовую матрицу	Ценность таких услуг — в их срочности, а не в многообразии выбора вариантов	Предоставить абонентское обслуживание

Постройте стратегию масштабирования с поддержкой ментора



Результат: устойчивое развитие, бизнес, готовый к масштабированию

Записаться на
бесплатную
диагностику
бизнеса

Форма бесплатной
предзаписи



Скачать чек-лист
для само-
диагностики

Для определения узких
мест и точек роста

