



«КАК ИЗМЕНЯТСЯ В2В-ПРОДУКТЫ К 2045 ГОДУ»

«КАК ИЗМЕНЯТСЯ В2В-ПРОДУКТЫ К 2045 ГОДУ»



**Всё по папочкам
вместе с BusinessPad**

BusinessPad — Lite ERP-система
для управления финансами, производством,
продажами, логистикой, персоналом
и маркетингом

Все процессы прозрачны и управляемы
на каждом этапе благодаря мощному
и понятному BPMN-конструктору



Кирилл Гончаров

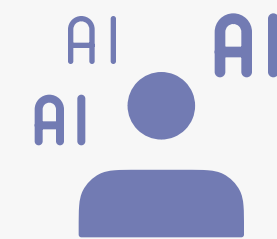
Директор по продукту
и цифровой трансформации



Ключевые вопросы



Что нужно B2B-продуктам,
чтобы выжить в будущем?



Как изменятся клиенты, управление
и продуктовый подход?



ТЕОРИЯ ПОКОЛЕНИЙ - СПОСОБ УВИДЕТЬ БУДУЩЕЕ СХ

СПОСОБ УВИДЕТЬ БУДУЩЕЕ СХ



Эволюция требований к B2B-продуктам

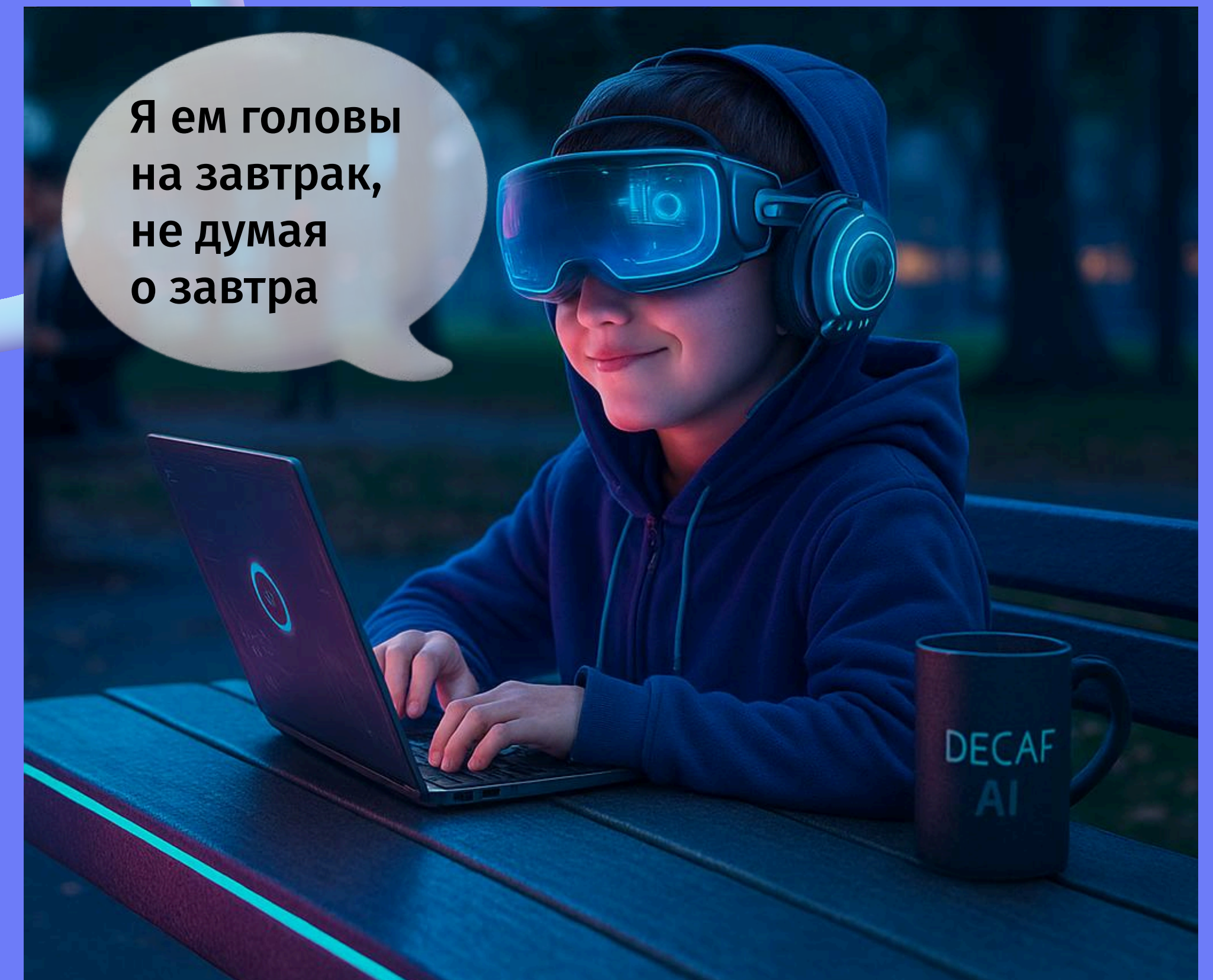
	Поколение В	Поколение X	Поколение Y	Поколение Z	Поколение А
Лучший стиль управления	Маленький бизнес, в котором все люди примерно одинаковые	Крупная скоординированная компания с большим количеством отделов	Транснациональная корпорация, в которой невозможно описать всё с помощью правил	Маленькая компания, в которой все разные	Виртуальные команды произвольного размера с одинаковыми участниками; в каждой из них свои правила
Лучший лидер	Написал книгу о том, как построить дом	Сам построил дом	Он купил себе дом, и я купил дом	Он — автор популярного блога о строительстве домов (при этом не важно, возводит ли он их сам)	Триединый лидер: • лидер власти; • связующий лидер; • лидер эффективности
Лучший советчик (если родился ребёнок)	Мама	Профессионал (врач)	Консультант по грудному вскармливанию	Эксперт в интернете	Искусственный интеллект



Поколение X:



Поколение А:





Эволюция требований к B2B-продуктам

	Поколение B	Поколение X	Поколение Y	Поколение Z	Поколение A
Требования к продуктам	Автомобиль должен ездить	Автомобиль должен быть определённого цвета, с нужной мне мощностью двигателя и т.д.	Я могу взаимодействовать с автомобилем через приложение на смартфоне (Tesla работает как раз на поколение Y)	Автомобиль — это лишь элемент системы транспорта, работающий по подписке	Владение автомобилем будет неважно, машины превратятся в развлечение. Человек не управляет транспортом, он только формулирует запросы на передвижения. Маршруты и логистику пристраивают роботы
Уровень привязки	У людей развито критическое мышление, выигрывали продукты, которые показывали своё преимущество. Брендов не было, люди привязывались к продуктам, и могли использовать их всю жизнь	Выбор бренда на очень продолжительный период времени. На первом месте — качество продукта	Выбор на продолжительный период времени, но с возможностью перехода на другой продукт	Низкий. Быстрое переключение между брендами и темами	Минимальный. В силу развития и цикличности жизни люди вообще не будут воспринимать бренды. Фокус снова сместится на качество продуктов вне зависимости от бренда



Некоторые выводы

Поколение X

- думаю → выбираю → использую
- управляю людьми
- настраиваю под себя
- верю в опыт
- привязан к бренду

Поколение Альфа

- формулирую намерение → получаю результат
- управляю через платформу
- продукт адаптируется сам
- верю алгоритму
- бренд — ничто, результат — всё



Ребята, я точно не убийца!
Я был на планёрке 4 часа, потом
согласовал ТЗ, потом завёл задачу!
Всё по процессу, можете лог
проверить!



Поколение X

Я просто подумал,
что убийца должен быть
устранён...
И игра это сделала



Поколение А

ЖЁЛТЫЙ БЫЛ ИЗГНАН

Причина: слишком много говорил



Роботы покупают у роботов

Все становятся Амогусами

Запрос

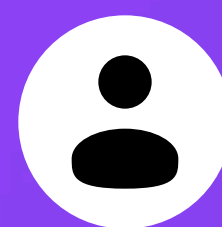


Результат

без сайтов

- поисковый интернет-трафик от людей сокращается
- трафик от AI и 3web растёт

Чат будущего



Менеджер 2025

Пётр, добрый день!
Мы предлагаем гибкое ERP-
решение. Хотите демо, прайс
и консультацию?

● Нейропомощник подключился к чату

Нейропомощник Петра

Я не ищу «решение». Просто хочу,
чтобы товар сам приехал когда
надо, и деньги списались, если
будет выгодно





КАК АДАПТИРОВАТЬСЯ К БУДУЩЕМУ?

КАК АДАПТИРОВАТЬСЯ К

Мысли

	Сейчас	Для Альфа
Ключевая модель	SaaS-подписка; On-premise	Pay-as-you-go (PAYG); Pay-to-win (P2W)
Ценообразование	Крупнее компания — выше цена Сервисная модель — продаются всё дорожающие человеко-часы	Цена зависит от контекста (или независимого фактора, как токены в LLM) и не зависит от масштаба клиента. Партнёрская модель: лучше результат — выше цена
Основная ценность для клиента	Можно сэкономить (низкая стоимость владения)	Можно снизить риск (большой результат — большее вознаграждение)
Основная метрика использования	Посещаемость, глубина использования функционала	Максимизация качества решения задачи при минимальном внимании
Работа с брендом	Бренд важен. Важно доверие. Работа с интеграторами и персональными каналами продаж	Бренд не важен. Вкладываться в бренд не нужно. Интеграторы не нужны. Каналы продаж — только цифровые

Мысли

	Сейчас	Для Альфа
Ценность клиента	Клиент на всю жизнь, пожизненная ценность клиента (LTV), клиент выбирает продукт на 5 лет и более	Клиент обезличен (все — Амогусы), клиент выбирает продукт на конкретную задачу
Экосистема	Важно окружить клиента экосистемой своих продуктов	Важно встроиться в P2P-инструменты клиента
Гипотезы, CustDev	Копирование успешных на рынке продуктов. Тиражирование успешного опыта работы с конкретным клиентом	Базовый продукт должен просто закрывать все потребности. Клиенты подстраиваются под возможности продукта
Приоритезация	Быстрее всего сделать для большей прибыли (деньги сейчас)	Легче алгоритмизировать, сложнее скопировать, даёт устойчивость на рынке (деньги потом)
Задачи продукта	Любовь пользователей, заработок денег, реализация амбиций	Улучшение качества жизни, соответствие интересам общества, безопасность

Успешный контакт с клиентом в 2045 году

Chat



Менеджер 2025

Пётр, добрый день! Мы предлагаем гибкое ERP-решение. Хотите демо, прайс и консультацию?

Нейропомощник подключился к чату

Нейропомощник Петра

Я не ищу «решение». Просто хочу, чтобы товар сам приехал когда надо, и деньги списались, если будет выгодно



Менеджер 2025

Позовите, пожалуйста, Петра. У нас для него есть выгодное предложение.

Нейропомощник Петра

Все настройки и предпочтения Петром уже установлены, если вы готовы, то передайте ваше предложение на анализ



Менеджер 2025

 КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.pdf

Нейропомощник Петра

Ваше предложение по приобретению подписочного сервиса не отвечает запросам Петра



Нейропомощник покинул чат

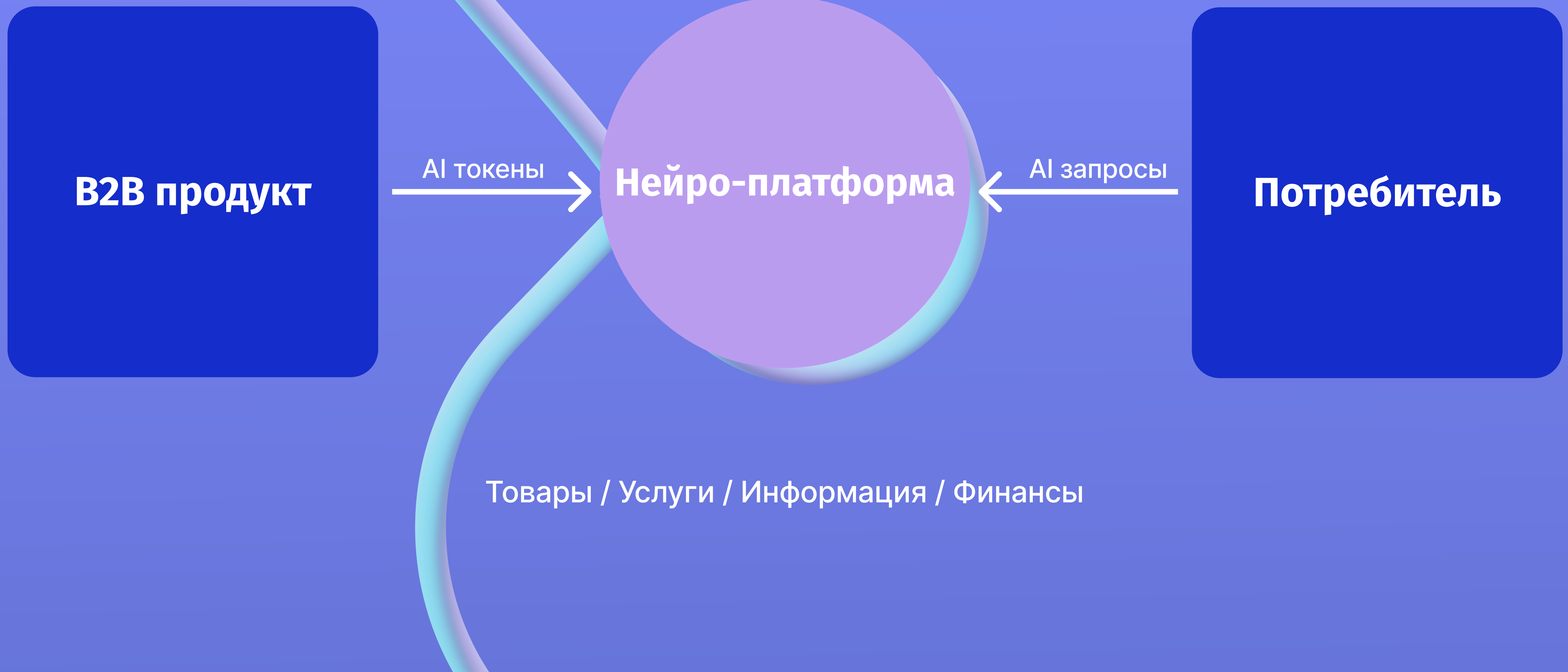


ЧТО ДЕЛАТЬ В2В-ПРОДУКТАМ?

ЧТО ДЕЛАТЬ В2В-ПРОДУКТАМ?



Продуктовый дизайн

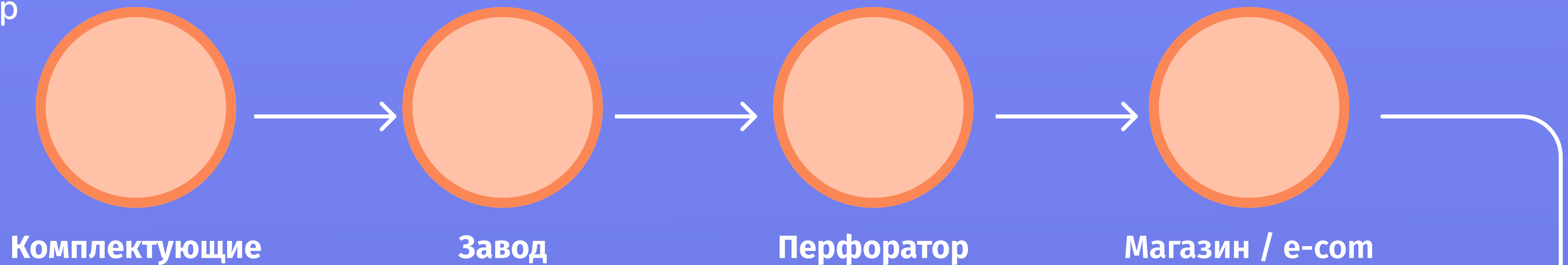




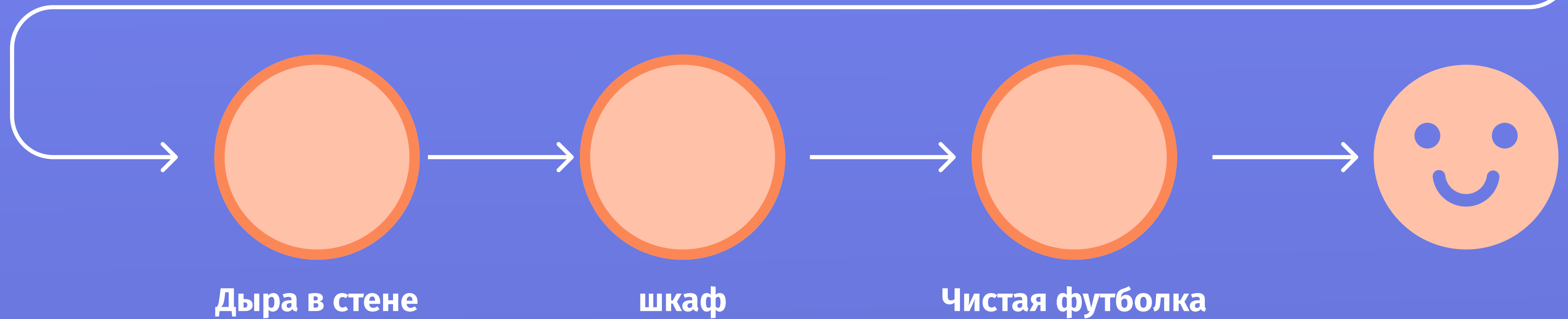
Сказка о перфораторе

2025

B2B сектор

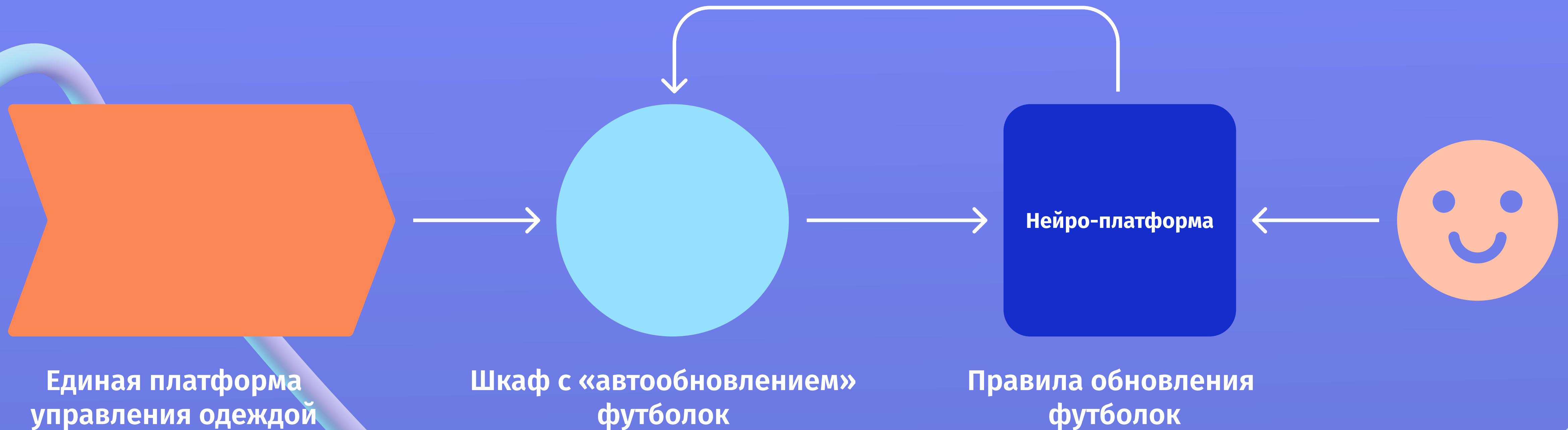


P2P сектор



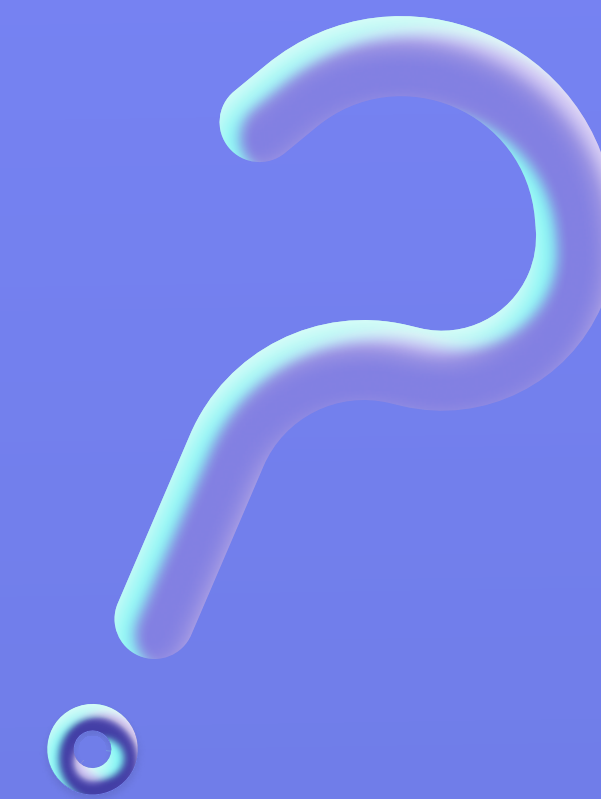
Сказка о чистой футболке

2045





B2B



В 2045 году и компаний никаких не будет





Разложим ваш бизнес по папочкам!

Что там?

🌐 Сайт: <https://business-pad.com/>

📍 @GoBP_bot — ТГ-бот

📍 @businesspad_ru — ТГ-канал

