



Процесс предпринимательства

Svetlana@dit.perm.ru





Бизнес-модель

Отражает суть того, как бизнес работает на самом деле

Описывает «архитектуру» создаваемого бизнеса

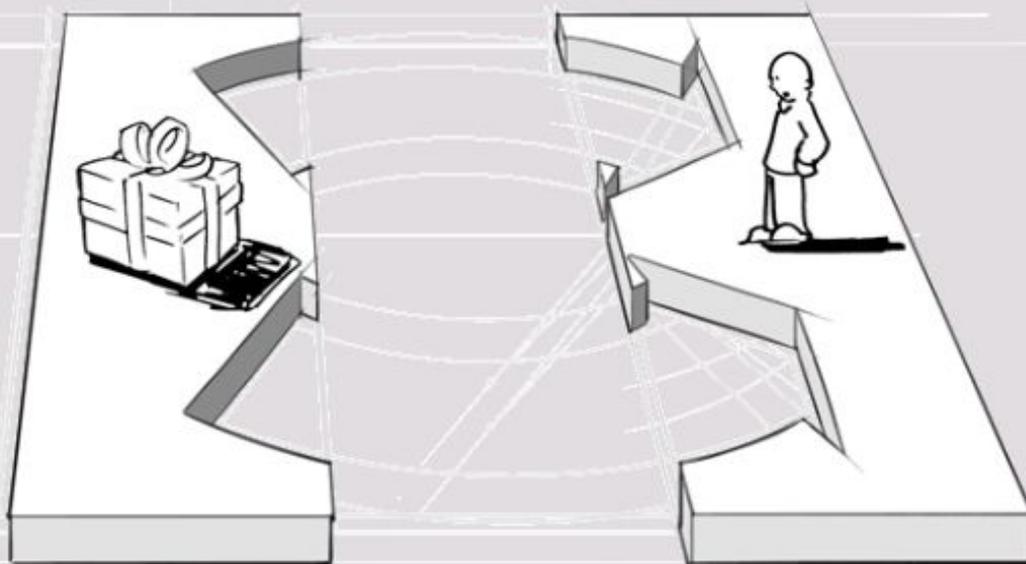


Потребительские сегменты (клиенты)



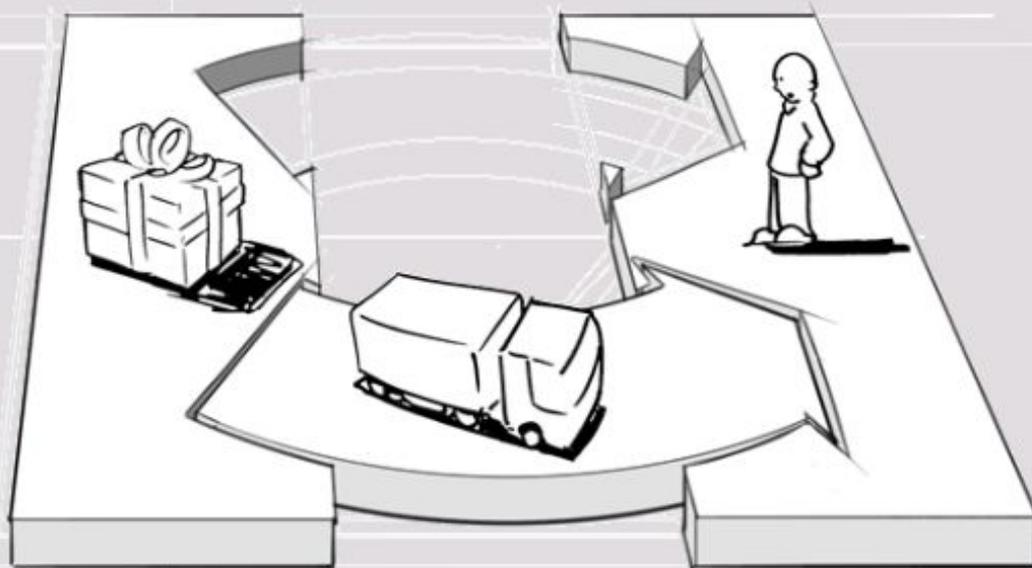
Кто наши покупатели и потребители?
Чего они на самом деле хотят?
(В чем заключается их проблема, которую нужно решить?)

Ценностные предложения



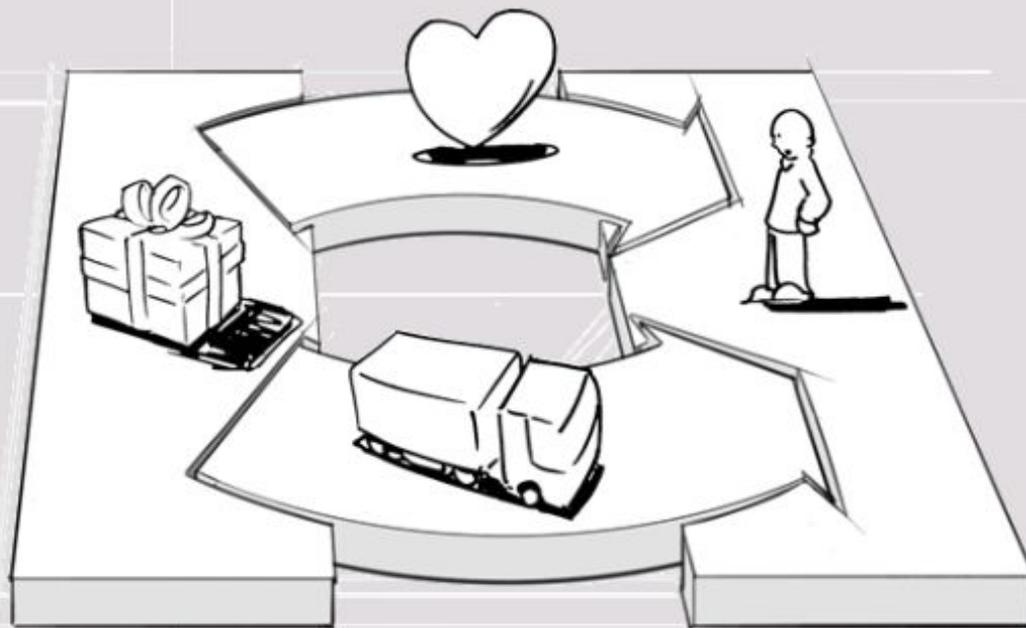
Что мы им хотим предложить?
Как это решает их проблемы?
Это для них важно?

Каналы сбыта



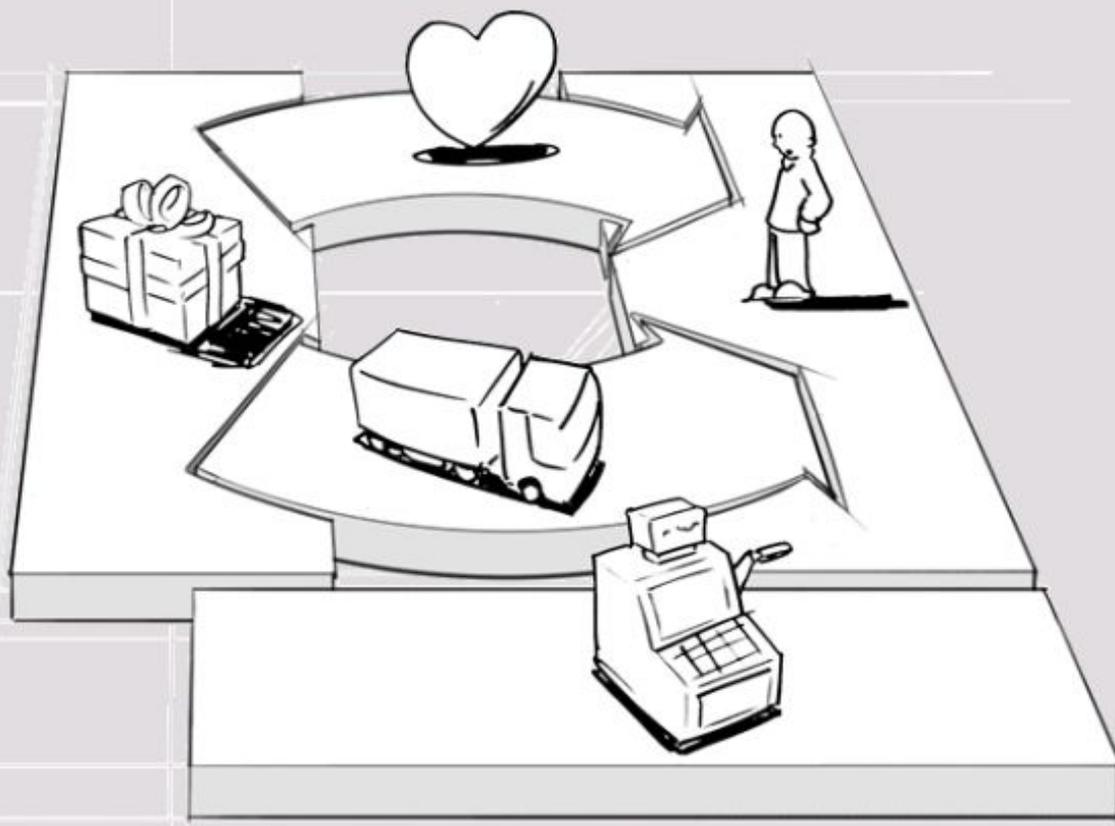
Как мы планируем достичь каждый сегмент?
Какие каналы и точки взаимодействия?

Взаимоотношения с клиентами



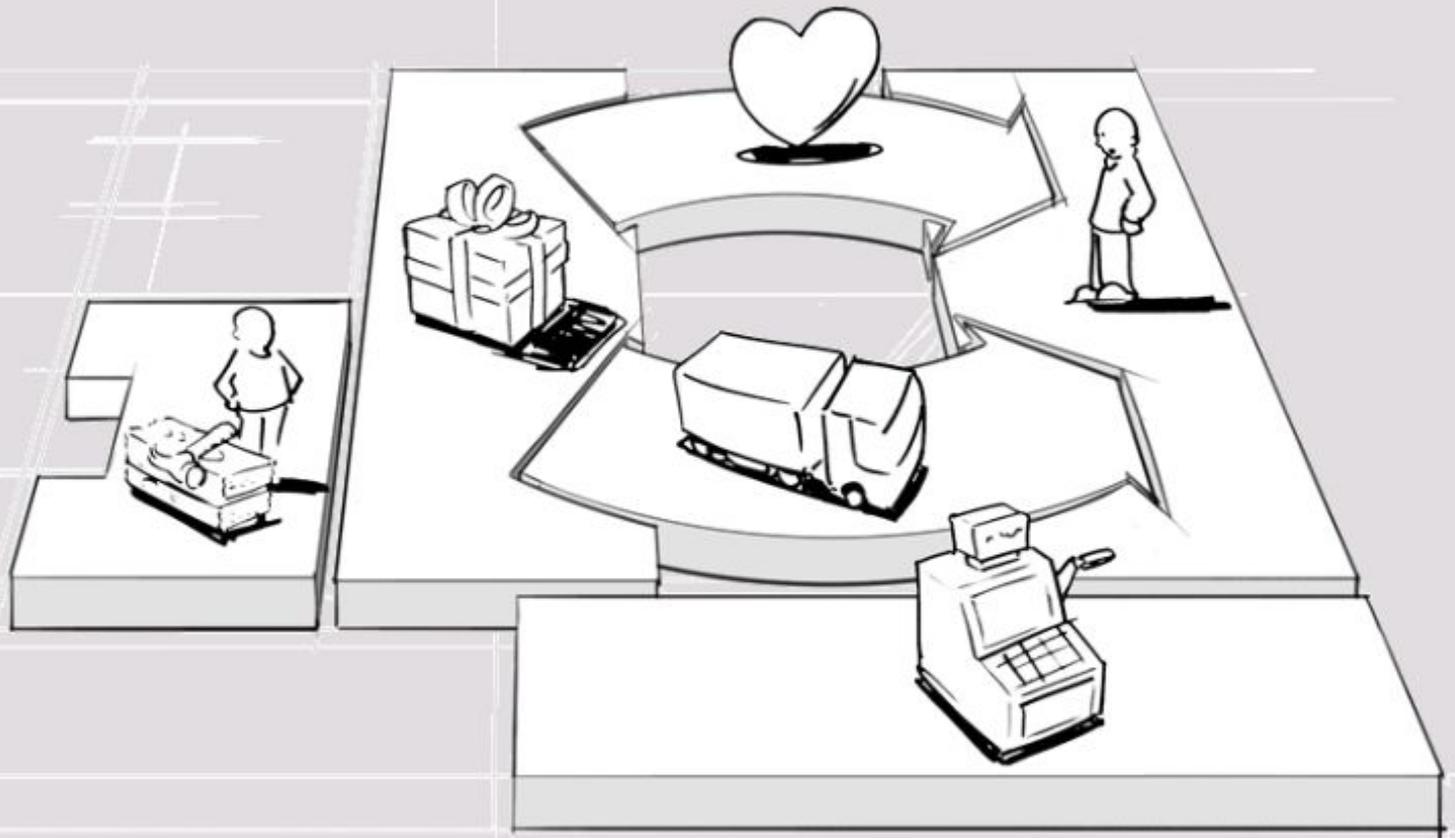
Какие взаимоотношения мы хотим установить с нашими клиентами?
Как мы будем это делать?

Потоки поступления доходов



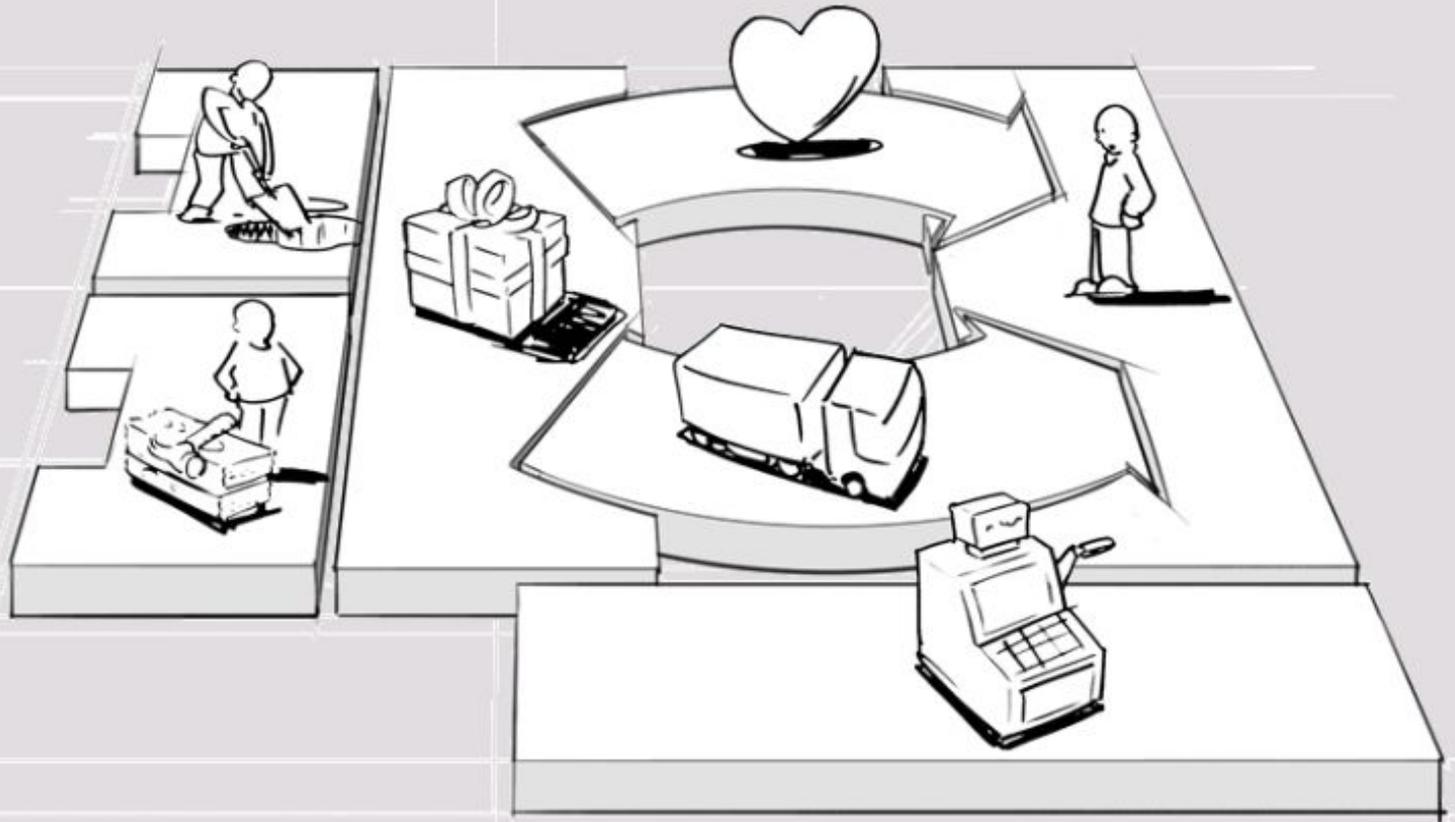
За что клиенты действительно готовы платить?
Каким образом?
Разовые продажи или постоянные платежи?

Ключевые ресурсы



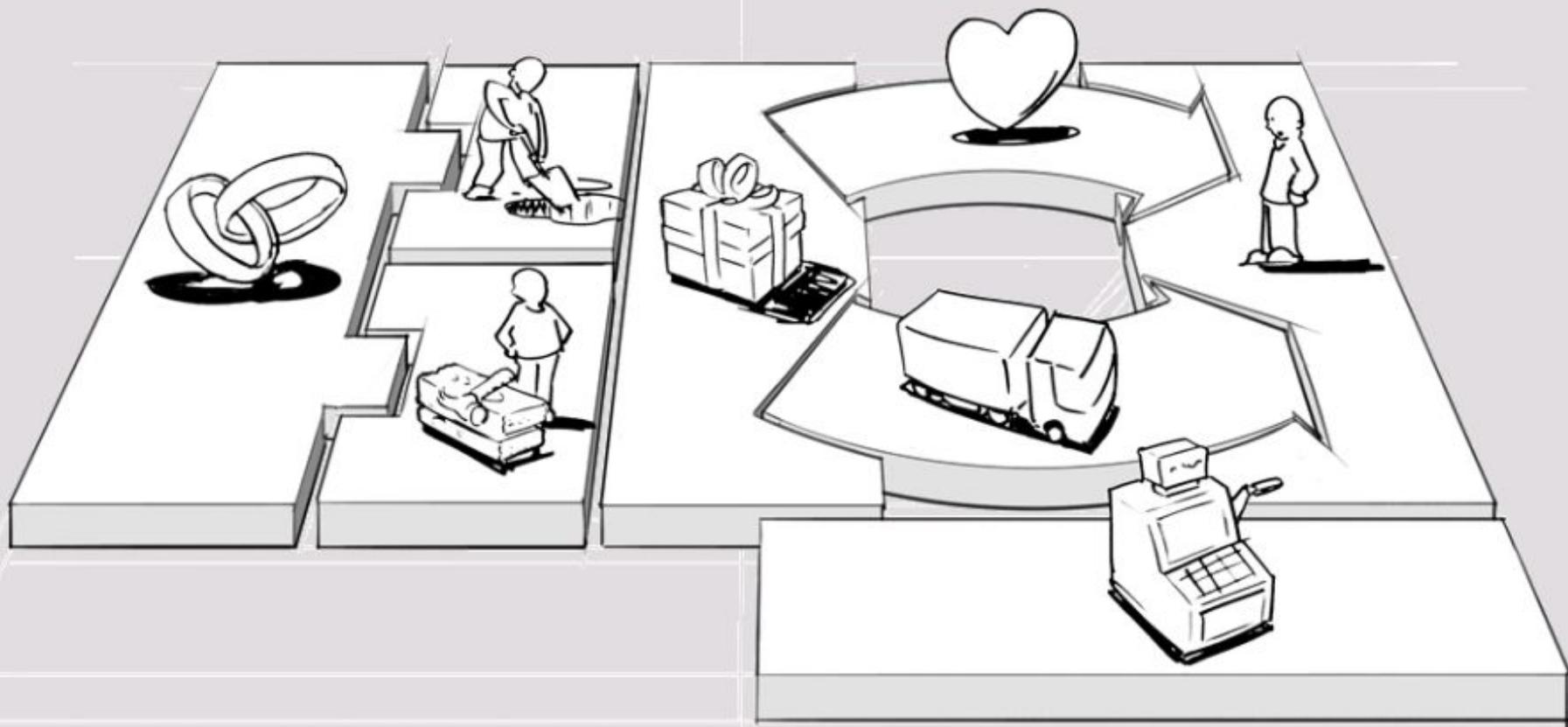
Какие ресурсы являются ключевыми для успеха бизнес-модели?

Ключевые виды деятельности



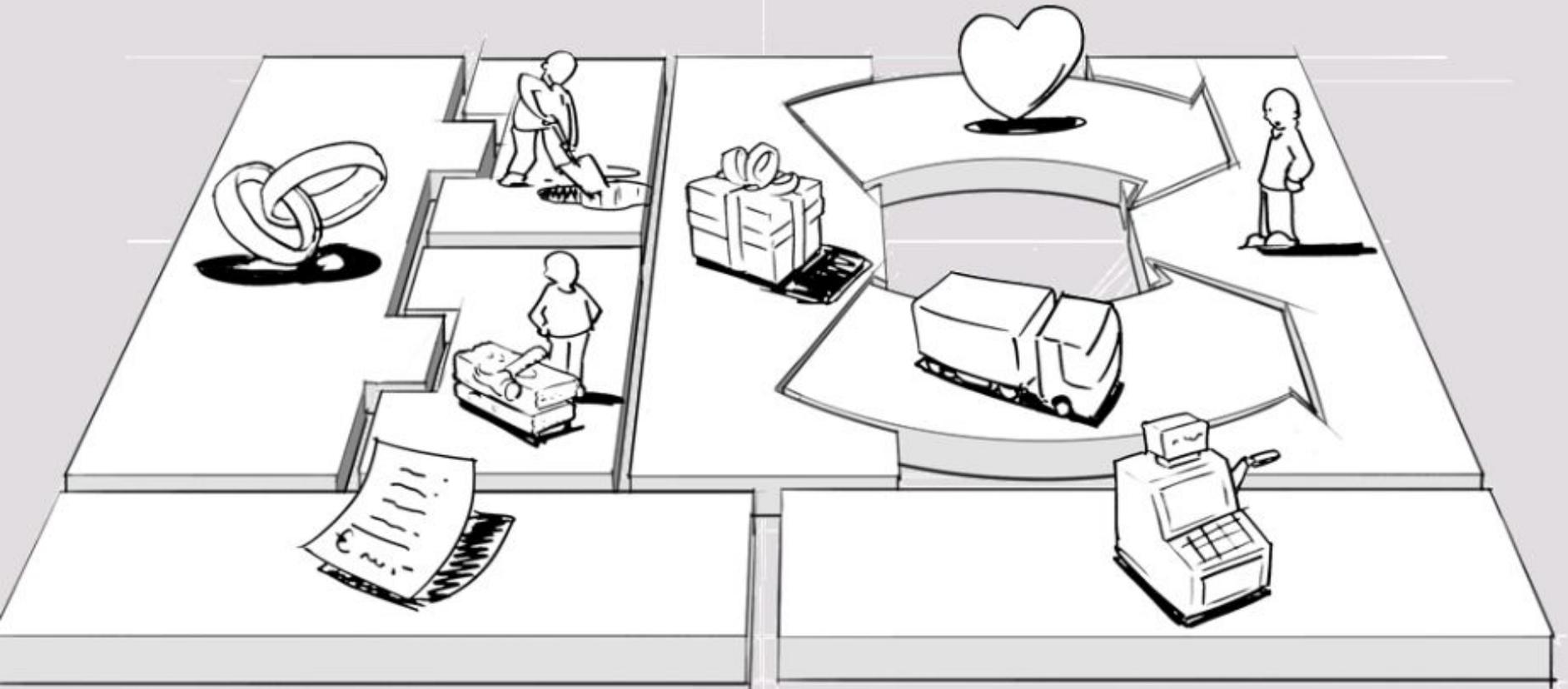
Какие процессы и действия обеспечат нам главные конкурентные преимущества?

Ключевые партнеры



Кто нам нужен в качестве партнера?
К чьей помощи мы будем вынуждены прибегать?

Структура издержек



Какова структура расходов?
На что мы тратим большую часть денег?

Ключевые виды деятельности

Ценностные предложения

Взаимоотношения с клиентами

Ключевые партнеры

Потребительские сегменты

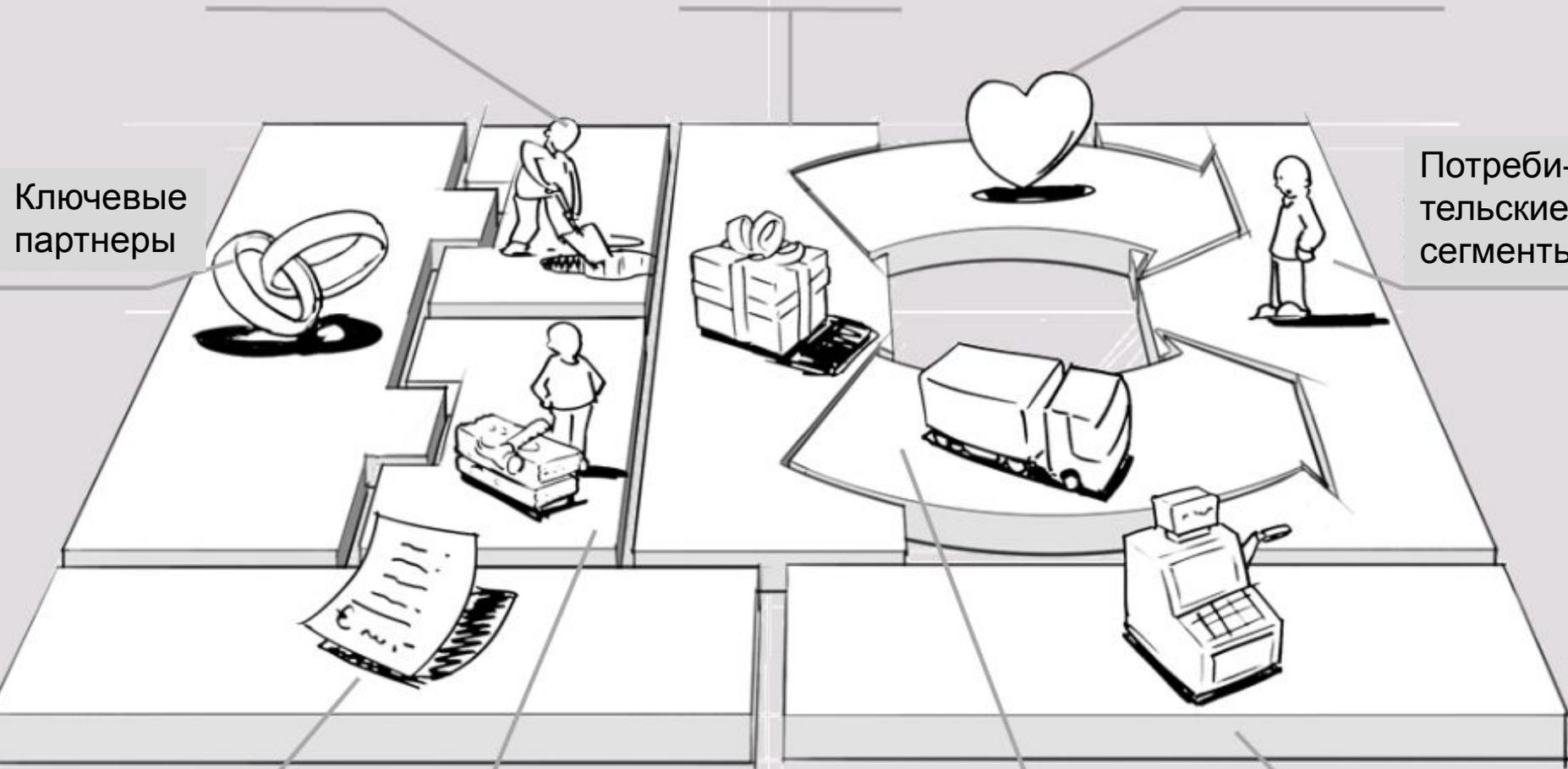
Структура издержек

Ключевые ресурсы

Каналы сбыта

Потоки доходов

Бизнес-модель





Шаблон бизнес-модели

