



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

Бизнес-модели основных секторов инновационной экономики

Любовь Силакова
silevery@yandex.ru

Содержание

8 лекций + 8 практик

- Инновационная экономика: структура и особенности секторов. Сущность и виды бизнес-моделей
- Рынок ИКТ и его динамика. Реальные бизнес-модели и глобальные технологические тренды в сфере ИКТ.
- Рынок Life Science. Бизнес-модели и глобальные технологические тренды в сфере Life Science.
- Рынок Cleantech. Сегментация рынка. Бизнес-модели и тренды. Неудовлетворенные рыночные потребности.
- Рынок Agritech. Бизнес-модели и глобальные технологические тренды в сфере Agritech.
- Рынок Транспорта. Сегментация рынка. Бизнес-модели и глобальные технологические тренды в сфере Транспорта.
- Рынок Creative Technologies. Бизнес-модели в сфере Creative Technologies.
- Размер рынка Emerging Technologies. Сегментация рынка. Реальные бизнес-модели и глобальные технологические тренды в сфере Emerging Technologies.

1. Введение в дисциплину

2. Сектор ИКТ

3. Сектор Life Science

4. Сектор Cleantech

5. Сектор Agritech

6. Сектор Транспорта

7. Сектор Creative Technologies

8. Сектор Emerging Technologies

Экзамен – Презентация проектов

Зачем изучать бизнес-модели секторов инновационной экономики?

- Иметь представление о структуре и состоянии инновационной экономики
- Понимать тренды развития секторов, технологий и продуктов, присутствующие на рынках
- Понимать проблемы рынков и предлагать возможности решения этих проблем
- Уметь строить бизнес-модели для вывода на рынок современных технологий
- Осознать область приложения своих сил в развитии секторов через проекты

План лекции

- 1. Понятие и структура инновационной экономики
- 2. Сущность инноваций и инновационного процесса: роль предпринимателя
- 3. Сущность и структура бизнес-модель: от идеи до плана

1. Что такое инновационная экономика?

- 1) генерация потока инноваций;
- 2) постоянное технологическое совершенствование;
- 3) производство и экспорт высокотехнологичной продукции;
- 4) высокая добавленная стоимость;
- 5) высокая стоимость и качество человеческого капитала.

Отрасли экономики

- Сельское хозяйство (включая предоставление услуг в этой отрасли)
- Обрабатывающие производства, в том числе производство пищевых продуктов
- Химическое производство
- Машиностроительный комплекс (авиастроение, судостроение, автомобилестроение и иные)
- Жилищное строительство
- Транспортный комплекс, в том числе воздушный транспорт (аэропорты, авиаперевозчики, транспортная инфраструктура)
- Связь и телекоммуникации
- Производство и распределение электроэнергии, газа и воды и иных ресурсов

Классификация секторов экономики

- Сектора экономики делятся:
 - 1) по формам собственности:
 - государственный
 - частный сектор
 - третий сектор (некоммерческие организации)
 - 2) по видам экономической деятельности:
 - реальный сектор экономики
 - непроизводственный
 - финансовый
 - 3) по виду производимой продукции:
 - первичный (добывающие производства)
 - вторичный (обрабатывающие производства)
 - третичный (сфера услуг)

Приоритетные направления развития

- Информационно-коммуникационные технологии
- Биотехнологии
- Медицина и здравоохранение
- Новые материалы и нанотехнологии
- Рациональное природопользование
- Транспортные и космические системы
- Энергоэффективность и энергосбережение

Рынки, изучаемые в рамках данной дисциплины

- Рынок ИКТ
- Рынок Life Science
- Рынок Cleantech
- Рынок Agritech
- Рынок Транспорта
- Рынок Creative Technologies
- Рынок Emerging Technologies

2. Сущность и свойства инноваций


Инновации характеризуют «Пять типичных изменений» (Й. Шумпетера):

- 1. Внедрение нового продукта;
- 2. Внедрение новых методов производства;
- 3. Открытие нового рынка;
- 4. Захват нового источника сырья или полуфабрикатов;
- 5. Реализация изменений в организации некой отрасли.

Инновация — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде:

- а) новых или усовершенствованных **продуктов или услуг, внедренных** на рынках;
- б) новых или усовершенствованных **технологических процессов;**
- в) новых **способов организации производства или бизнес-моделей,** использованных в практической деятельности.

Сущность инновационного процесса

- Инновационный процесс — это процесс преобразования научного знания в инновацию.
- Деятельность, связанная с таким преобразованием – инновационная деятельность.
- Формирование **бизнес-модели** начинается на **2й фазе** 



МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Роль предпринимателя в инновационном процессе

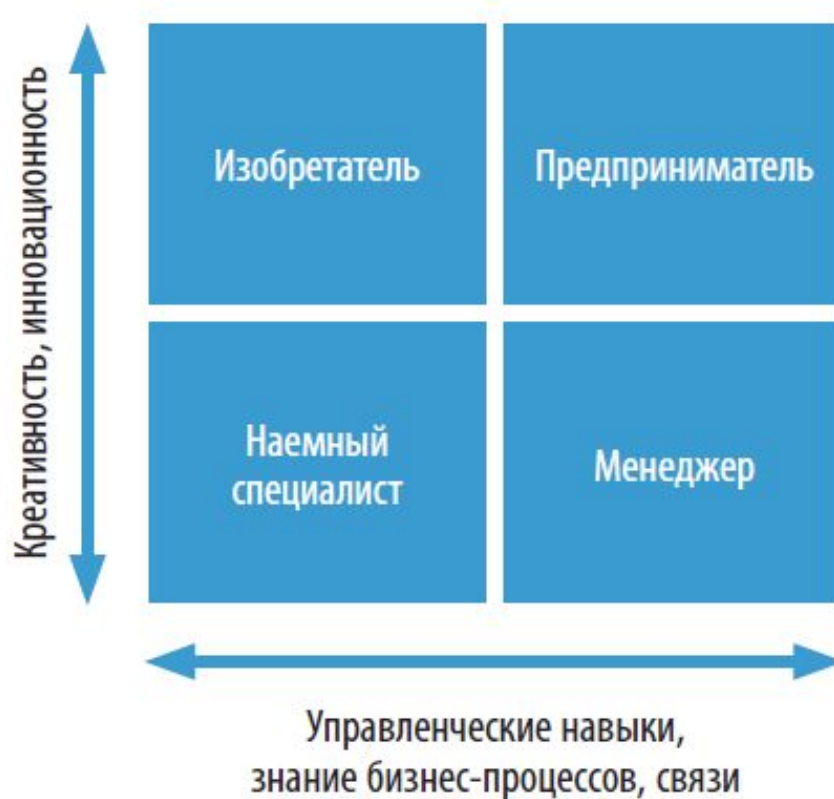
- **Инновация** — новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом.
- Именно **предприниматель (инноватор)** является связующим звеном между изобретателем с его изобретением и коммерчески успешным продуктом (инновацией).

(Йозеф Шумпетер)

Задание

Используя схему, раскройте отличия предпринимателя от менеджера, промоутера и изобретателя по следующим направлениям:

- 1. Мотивация их действий;
- 2. Методы реализации новой идеи;
- 3. Использование ресурсов, формы и методы привлечения необходимых ресурсов, ответственность;
- 4. Отношение к организационной структуре.



Как возникают бизнес-идеи?

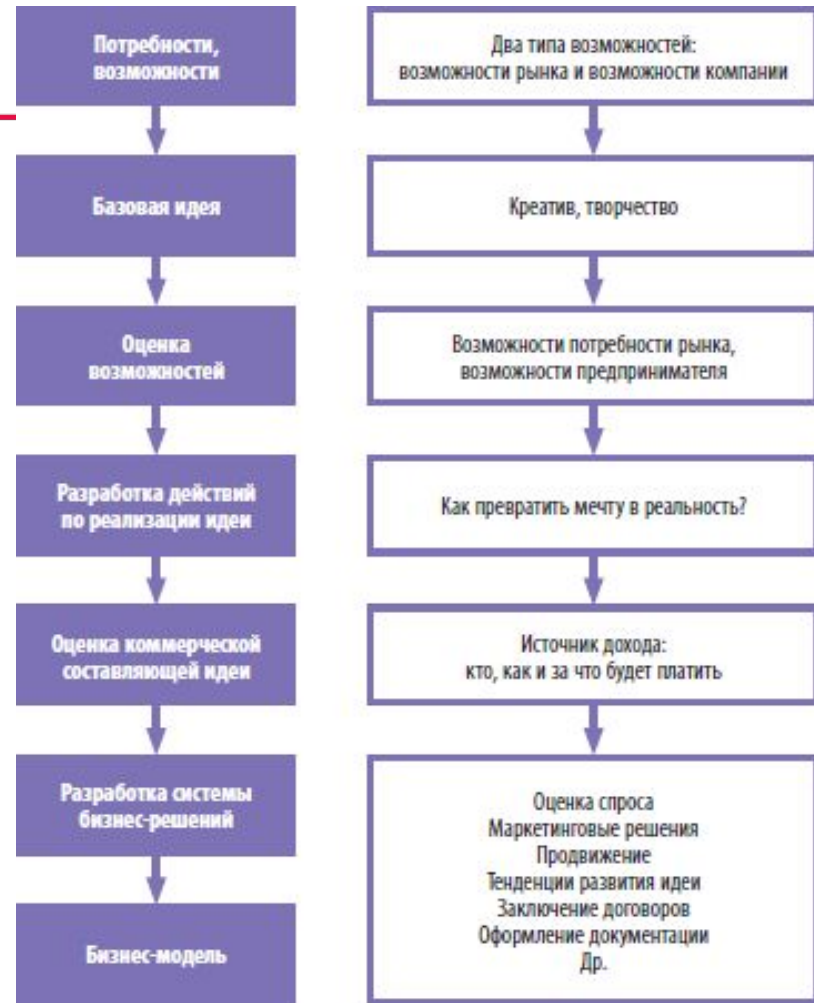
- **Генерирование бизнес-идей** — это процесс, основанный на творческом поиске, призванном идентифицировать решение проблем потребителей и новые возможности, которые **возникают на рынке.**
- Важна ли для разработчика фантазия?
- Нужно ли бизнесу умение мечтать?

Условно можно разделить все бизнес-идеи на два типа:

- **1. Традиционные** – способ получения прибыли на традиционных рынках с помощью традиционных методов.
- **2. Инновационные** – способ получения прибыли с использованием «новшеств» — новых технологий, товаров и услуг, зачастую инициирующих создание новых рыночных потребностей и новых рынков.

От бизнес-идеи к бизнес-модели

1. поиск проблемы потребителя;
 2. оценка качества бизнес-идеи;
 3. проработка мер по реализации бизнес-идеи вашего проекта.
 4. получение обратной связи от рынка и потребителей, тестирование бизнес-идеи и ее доработка.
- После данных шагов бизнес-идея сможет стать бизнес-моделью.



Создание бизнес-модели

Бизнес-модель компании/проекта позволяет ответить на ключевые вопросы:

- Кто наши потребители?
- Какие продукты/услуги мы предоставляем нашим потребителям?
- Что нас отличает от конкурентов?
- Каким образом мы генерируем прибыль?
- **Бизнес-модель** – это способ, который компания использует для создания ценности и получения прибыли

4 основных элемента любой бизнес-

МОДЕЛИ

- **1. Ценностное предложение** (Целевой потребитель; Работа, которая должна быть сделана; Предложения – ЧТО, но и КАК можно решить проблемы)
- **2. Формула прибыли** (Модель получения дохода; Структура издержек; Маржинальная модель; Скорость обращения ресурсов)
- **3. Ключевые ресурсы** (Человеческие ресурсы; Технология, продукты; Оборудование; Информация; Каналы; Партнеры, альянсы; Бренд)
- **4. Ключевые процессы** (Процессы; Правила и систему показателей; Нормы)

Ценностное
предложение

Формула
прибыли

Ключевые
ресурсы

Ключевые
процессы

Задание

Сформулируйте основные элементы бизнес-



модели

- Компания X-prank (численность — 5 чел.) выводит на рынок услугу, связанную с поиском пропавших вещей.
- Уникальность услуги заключается в специальном ПО, позволяющем со смартфона или планшета устанавливать связь с потерянной вещью без специальных устройств.
- Суть технологии заключается в создании базы данных физических свойств объекта (материал, температура, размер, масса).
- Посредством специально установленного приложения любое мобильное устройство может сканировать внешнюю среду по заданным параметрам и находить потерянную вещь.

Ценностное предложение

Технология нахождения пропавших вещей: вы всегда сможете обнаружить нужную, дорогую или памятную вещь, которую не помните, куда положили или где оставили. Мы сохраним/вернем самое ценное для вас

Формула прибыли

Структура издержек: создание приложения, агентские услуги AppStore и GooglePlay, реклама и продвижение, заработная плата разработчика, персонала.

Ключевые ресурсы

Получение дохода за счет скачивания приложения. Задача — рост числа скачиваний

Ключевые процессы

Технология, разработчики, информация, финансовые ресурсы

Разработка, продвижение, поддержание потребительского интереса

Формализация бизнес-модели

- Шаблон бизнес-модели, разработанный А. Остервальдером и И. Пинье содержит 9 блоков:
- **1. Потребительские сегменты**
- **2. Ценностное предложение**
- **3. Каналы сбыта**
- ~~4. Взаимоотношения с клиентами~~
- **5. Поток поступления дохода**
- **6. Ключевые ресурсы**
- **7. Ключевые виды деятельности**
- **8. Ключевые партнеры**
- **9. Структура издержек**

1. Для кого мы создаем ценностное предложение?

2. Какие клиенты для нас наиболее важны?

Основные типы потребительских сегментов:

1. **Массовый рынок.** предложение товаров широкого потребления, без различий между потребительскими сегментами.
2. **Нишевой рынок.** БМ ориентированы на особые потребительские сегменты.
3. **Дробное сегментирование.** Некоторые БМ выделяют сегменты рынка, незначительно отличающиеся по потребностям и запросам.
4. **Многопрофильное предприятие.** обслуживает два совершенно разных, потребителям сегмента с различными потребностями и запросами.
5. **Многопрофильные платформы** обслуживают два или более сегментов, предоставляя им взаимовыгодное обслуживание.

Бизнес-модель

- Построение бизнес модели Александра Остервальдера

<https://www.youtube.com/watch?v=Jqz55x24nw8>

Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



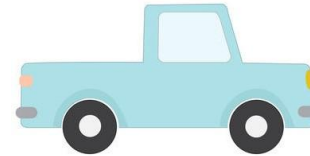
Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы



Каналы сбыта



Структура издержек

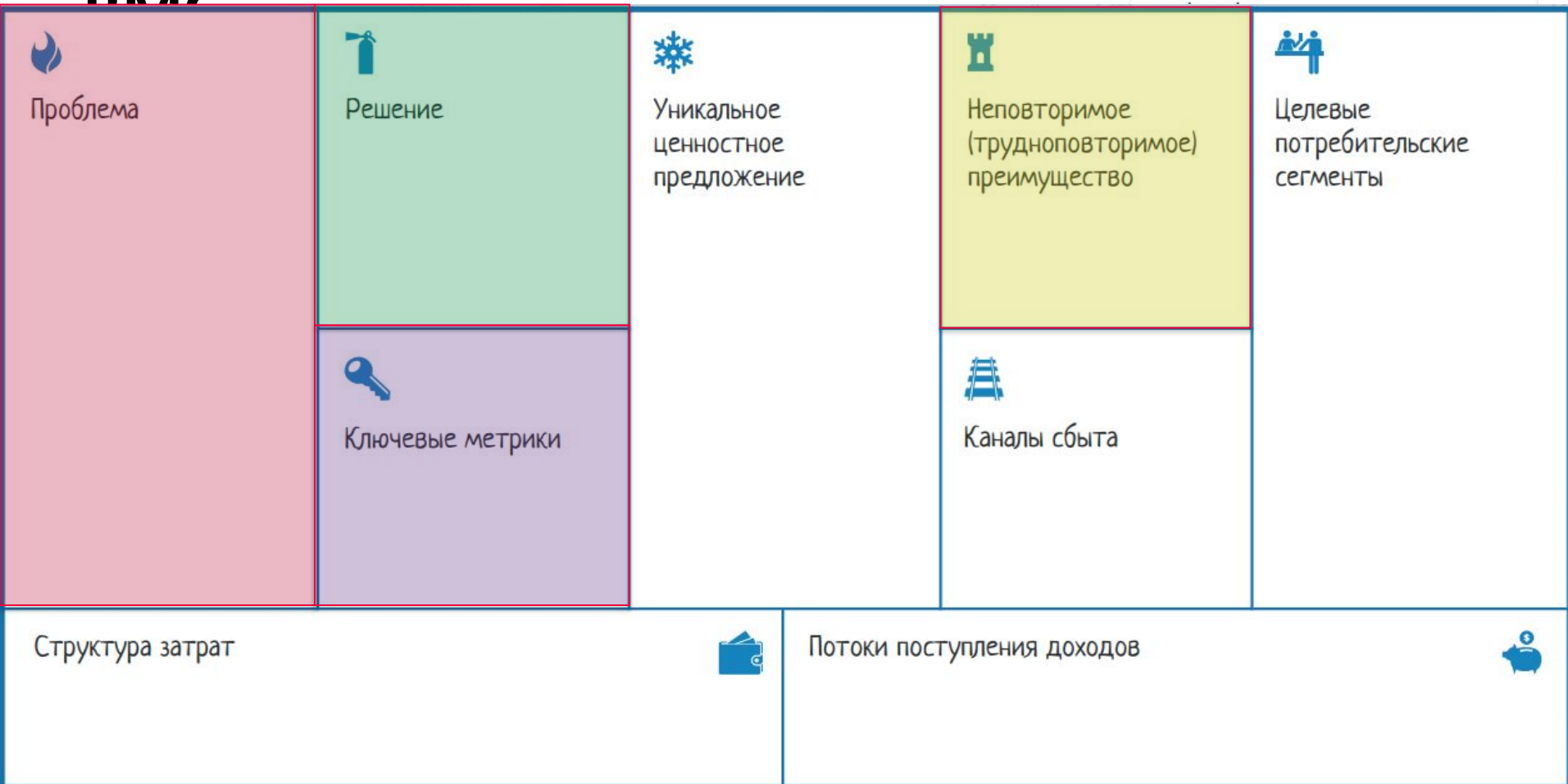


Потоки поступления доходов



Lean Business Canvas как альтернатива

BMC

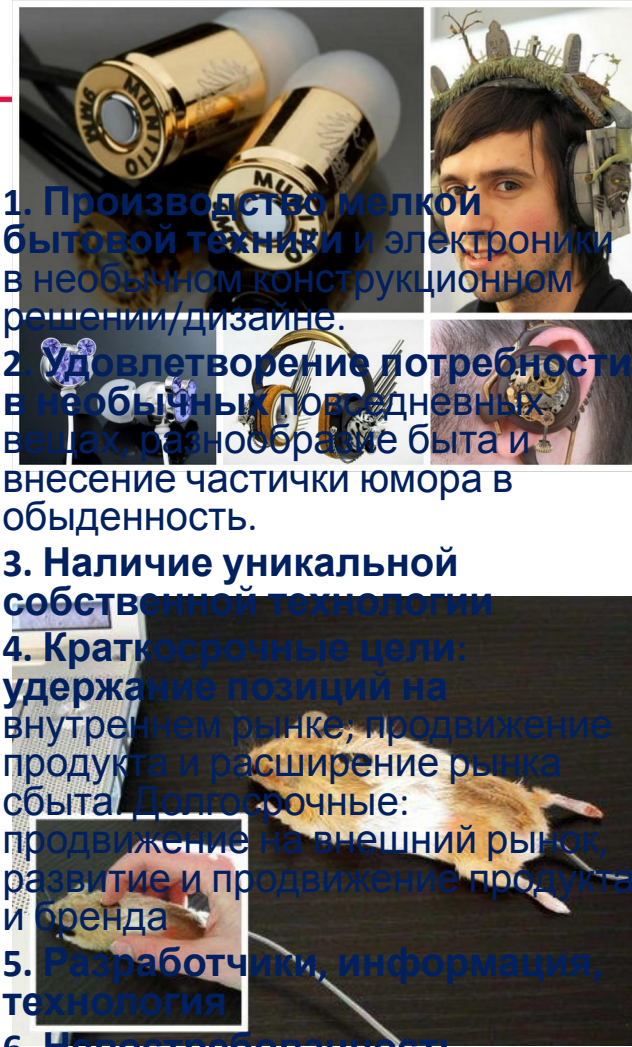


Задание

- Компания WonderMe производит мелкую бытовую технику и электронику в особом, **необычном дизайне**.
- **Уникальность** предложения заключается в работе по индивидуальным требованиям и желаниям заказчика, т. е. имеющаяся собственная технология на основе 3D-принтинга позволяет создать практически любой дизайн любого небольшого технического устройства.
- Компания хочет выйти на международный рынок.

Определите:

- 1. Основной вид деятельности компании WonderMe;
- 2. Ценностное предложение компании WonderMe;
- 3. Основные компетенции по созданию ценностного предложения;
- 4. Ключевые краткосрочные и долгосрочные цели компании;
- 5. Состав ресурсов для достижения долгосрочных целей;
- 6. Основные риски при реализации целей.



- 1. **Производство мелкой бытовой техники и электроники в необычном конструкционном решении/дизайне.**
- 2. **Удовлетворение потребности в необычных повседневных вещах, разнообразие быта и внесение частички юмора в обыденность.**
- 3. **Наличие уникальной собственной технологии**
- 4. **Краткосрочные цели: удержание позиций на внутреннем рынке; продвижение продукта и расширение рынка сбыта. Долгосрочные: продвижение на внешний рынок, развитие и продвижение продукта и бренда**
- 5. **Разработчики, информация, технология**
- 6. **Невостребованность**

Истории успеха создания инновационных бизнес-моделей

- По сути, многие известные истории успеха начинались именно с появления именно инновационной бизнес-модели, а не превосходного продукта.
- • Amazon стал крупнейшим книжным интернет-магазином в мире, хотя ему не принадлежит ни один традиционный магазин.
- • Apple является крупнейшим розничным продавцом музыки, хотя и не продает компакт-диски.
- • За последние десять лет Pixar удостоилась 11 премий Американской киноакадемии, хотя ни в одном фильме этой киностудии не снимались живые актеры.
- • Netflix вдохнула новую жизнь в видеопрокат, не владея ни одним физическим магазином.
- • Skype – крупнейший телекоммуникационный провайдер в мире, невзирая на отсутствие сетевой инфраструктуры.
- • Starbucks – крупнейшая в мире сеть кофеен, продающая обычный кофе по премиум-

Формат занятий

- Структура лекций:
 - Лекция
 - Тест-игра kahoot
- Структура практик:
 - Кейс
 - Работа в команде
 - Представление результатов в форме презентации

Что будет в конце курса

- Экзамен в формате мини-проекта и защиты презентации по структуре:
 - Проблема;
 - Описание технологии (кратко);
 - Объем рынка;
 - Решение;
 - Потенциальные потребители;
 - Анализ конкурентов.

Критерии оценки

- Защита мини-проекта – 20%
- Посещение занятий – 10%
- Работа на практических занятиях – 30%
- Выполнение домашних заданий – 40%

Каналы коммуникации

- Группа ВКонтакте <https://vk.com/businessmodels>
- Почта преподавателя: silevery@yandex.ru
- Система ИСУ: <https://isu.ifmo.ru/>

Знакомство

- Меня зовут...
- Я выбрал(а) это направление обучения потому что...
- Мое(и) хобби...
- Меня интересует сфера науки/творчества...

Задание для старосты

- Составить график занятий с темами по датам
- Согласовать перенос практического занятия 4 мая на другой день

Спасибо за внимание!

Любовь Силакова
silevery@yandex.ru

IT'SMO *re than a*
UNIVERSITY