

# БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ

Карасёв Михаил Александрович

19.04.2018

**Бизнес-модель - это визуальное представление концепции бизнеса, состоящее из взаимосвязанных элементов.**



**Для чего нужна бизнес-модель?**

А) Бизнес-модель для стартапа.

Б) Бизнес-модель для  
действующего бизнеса.

В) Бизнес-модель для инвестора.

## **А) Бизнес-модель для стартапа.**

**Зачем бизнес-модель нужна в стартапе?**

**Основных варианта два:**

- для более качественной самостоятельной проработки бизнес-идеи;**
- для поиска инвестора.**

# Что именно даст нам разработка бизнес-модели?



Она даст ответы на ключевые вопросы, которые необходимо решать в любом бизнесе.



Проблемы каких категорий клиентов  
решает ваш продукт/услуга  
(сегменты клиентов)?



Какой продукт/услугу вы предлагаете купить (может быть несколько вариантов)?



Какие именно проблемы клиентов решает ваш продукт/услуга, в чем ценность для конкретного клиента (ценностное предложение, УТП)?





На чем именно вы будете зарабатывать? Какие поступления денег ожидаете (источники дохода)?



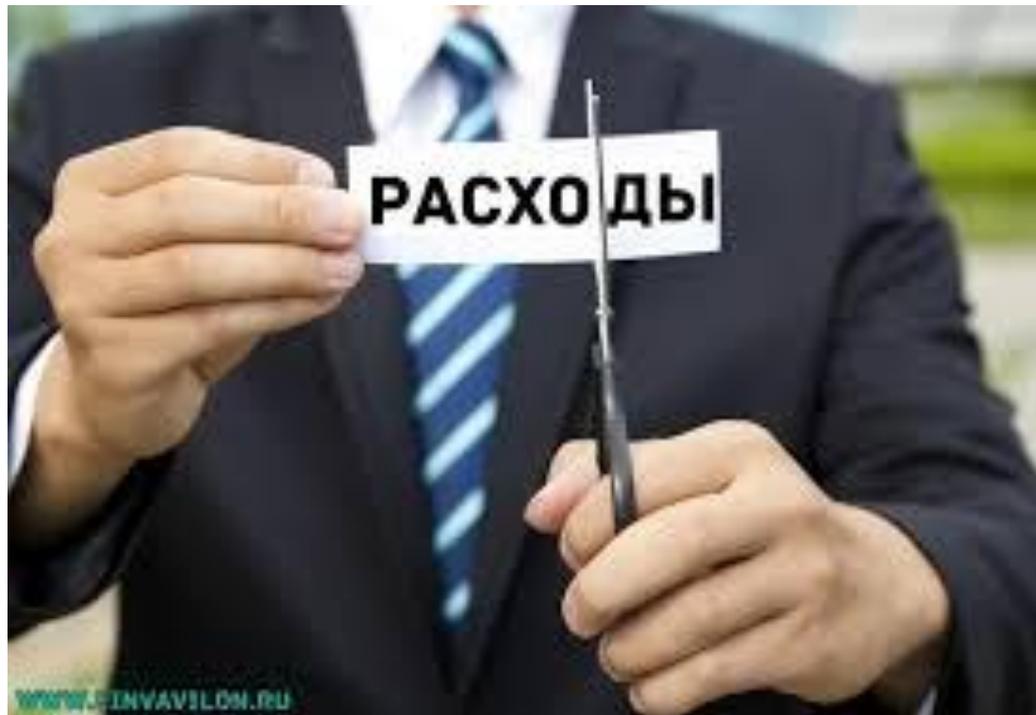
Какие ресурсы вам необходимы  
для запуска бизнеса  
(инвестиции)?



Какие основные ресурсы  
необходимы для эффективного  
функционирования бизнес-модели  
(ключевые ресурсы)?



Какие расходы предстоит вам нести  
для эффективной работы бизнеса  
(источники расхода)?



Какие из них не зависят от объёма продаж (постоянные затраты), а какие напрямую связаны с объёмами (переменные затраты)?



Какую деятельность (бизнес-процессы) нужно организовать для функционирования бизнеса и на чем сосредоточить своё внимание в первую очередь (ключевые бизнес-процессы)?



Правильной последовательностью действий предпринимателя, которая не зависит от его опыта, будет:

1. разработка бизнес-модели будущего бизнеса;
2. разработка бизнес-плана;
3. поиск инвестора (при необходимости)
4. реализация бизнес-модели.

## Б) Бизнес-модель для поиска инвестора.



## **В). Бизнес-модель для действующего бизнеса.**



В действующем бизнесе бизнес-модель может быть полезна в следующих случаях:

- 1) Разработка стратегии развития бизнеса.
- 2) Открытие нового направления бизнеса.
- 3) Продажа бизнеса и поиск инвестора.
- 4) Инструмент диагностики действующего бизнеса.

# Бизнес-модель А.Остервальдера состоит из 9 структурных блоков



Домашнее задание:

Составить бизнес-модель своего проекта.