



Архангельская область
КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ

**Корпорация развития
Архангельской области – институт
поддержки и развития
предпринимательства в регионе**



Ольга Горелова

**первый заместитель
генерального директора
АО «Корпорация развития
Архангельской области»**



Наша миссия:

«Активно участвуя в развитии региона, быть полезным бизнесу, власти и обществу»

Наши клиенты

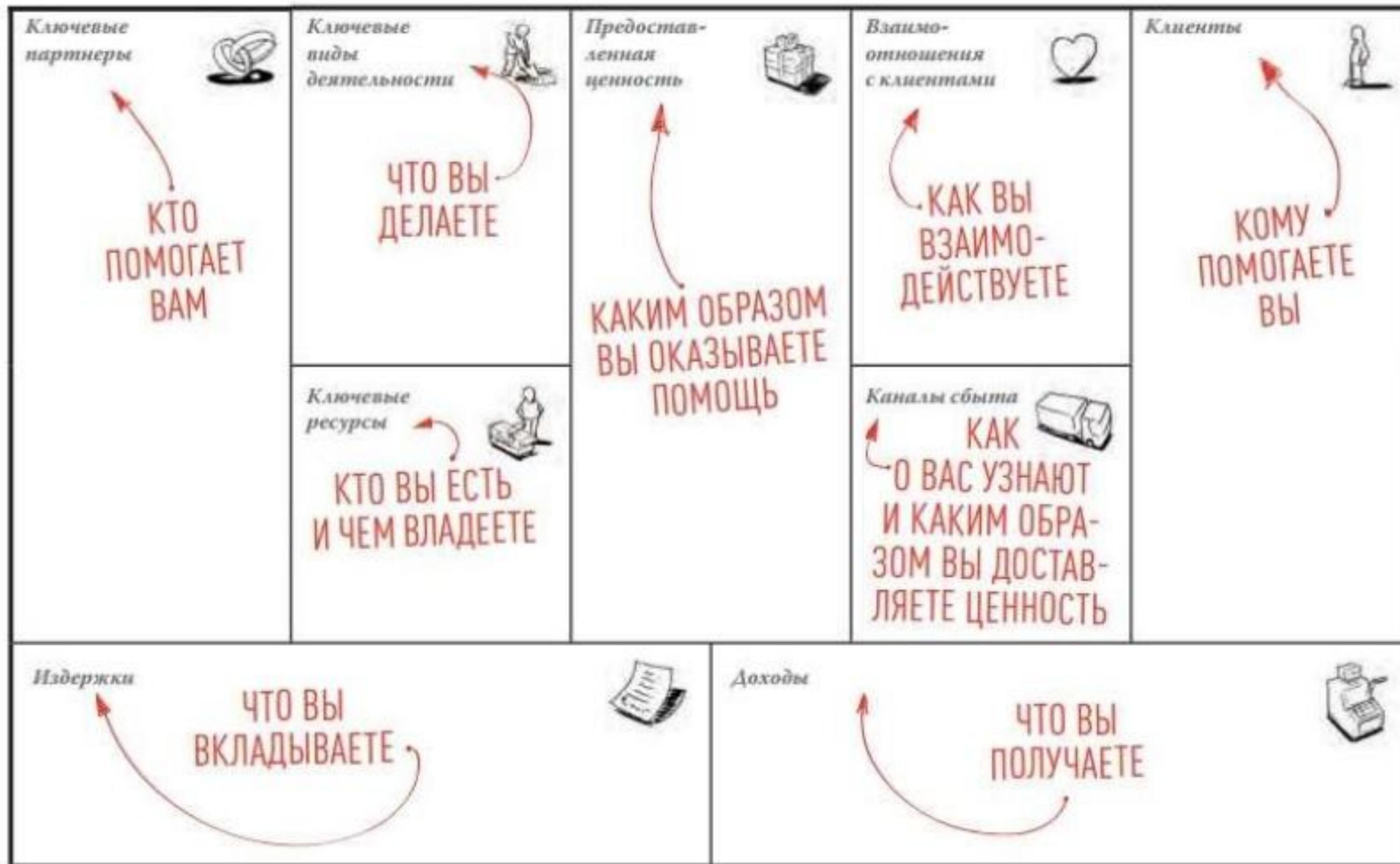
- **Предприниматели**
- **Крупный бизнес**
- **Инвесторы**
- **Инициативные люди, кто хочет запустить свой бизнес или реализовать интересный и перспективный проект в регионе**



Наша ценность

- **Мы помогаем сформулировать востребованный проект, его бизнес-модель и просчитать экономику**
- **Мы знаем, где взять ресурсы и дешевые инвестиции на запуск и развитие проекта**
- **Мы знаем, кому можно продать товар или услугу**
- **Мы умеем быстро и эффективно решать административные барьеры**
- **Мы знаем, как эффективно реализовать проект в срок**

Составляющие бизнес-модели



Шаблон бизнес-модели





Мы существуем благодаря **клиентам**

- **B2B**
- **B2C**
- **B2G**
- **B2P**

- **Разные клиенты – разные ценности, каналы сбыта, взаимоотношения**
- **Отдельные клиенты приносят БОЛЬШИЕ ДОХОДЫ**



Ценность

А лучше исключительная ценность!

Когда возникает ценность товара или услуги?

- **Есть проблема (боль) у клиента?**
- **Его не удовлетворяет то, что есть сейчас**
- **Чем сильнее боль, тем выше ценность товара или услуги!**
- **Какой набор услуг мы предлагаем каждому сегменту клиентов?**

Каналы сбыта





К клиенту идем через **каналы сбыта**

- **Сообщают о наличии товара или услуги**
- **Помогают клиентам оценить товар или услугу**
- **Дают возможность купить товар**
- **Доставляют ценность**
- **Гарантируют удовлетворение от покупки**

Взаимоотношения с клиентами



Взаимоотношения с клиентами

- **Как мы взаимодействуем с клиентами (до и после момента покупки товара (услуги))?**
- **Как мы принимаем оплату?**





Доходы

- **За что готов платить клиент?**
- **Сколько он готов платить за товар или услугу?**
- **Сколько он платит сейчас?**
- **Какой способ оплаты он предпочитает?**
- **Разные виды доходов (оплата клиента за услугу, комиссия за посредничество, аренда оборудования, др.)**

Ключевые ресурсы



Для создания товара или услуги нужны **ключевые ресурсы!**

- Персонал
- Сырье
- Помещение
- Оборудование
- Расходные материалы
- Финансовые ресурсы

Ключевые виды деятельности





Создание товара или услуги осуществляется посредством **ключевых видов деятельности!**

- **Производство товара или услуги**
- **Продвижение и продажа товара или услуги**
- **Поддержка**
- **Продажа сопутствующих услуг или товаров**

Ключевые партнеры



Сделать бизнес-модель эффективней помогают **ключевые партнеры!**

- **Поставщики**
- **Партнеры, работающие с нашим сегментом клиентов**
- **Партнеры, создающие или поддерживающие наши каналы сбыта**



Издержки

Издержки считаем исходя из:

- **Ключевые ресурсы**
- **Ключевые виды деятельности**
- **Ключевые партнеры**



Составляющие бизнес-модели

