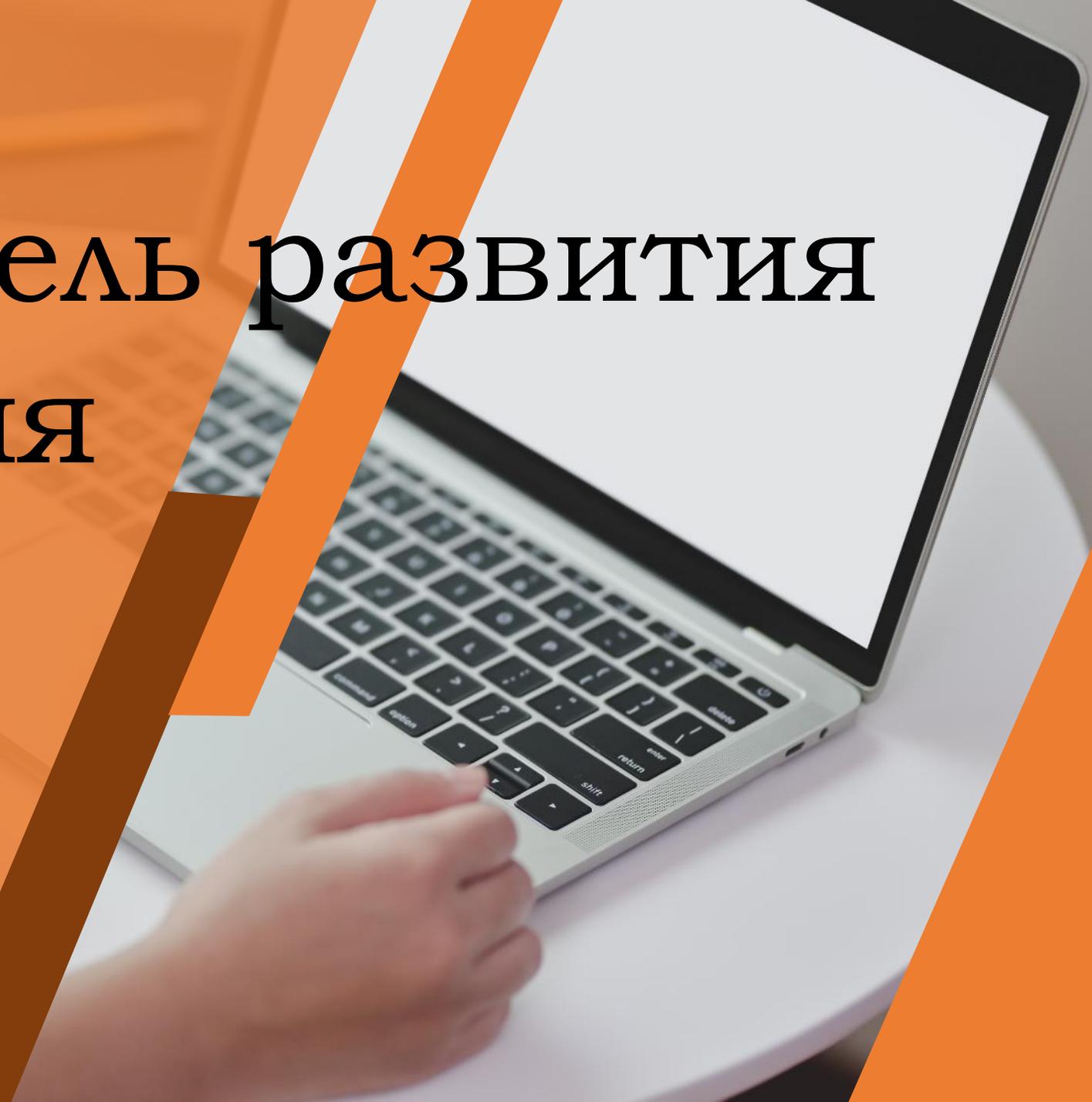


Бизнес-модель развития предприятия



Бизнес-модель развития предприятия

 Выбор сферы деятельности

 Постановка целей и задач

 Определение целевой аудитории

 Выбор успешной стратегии

 Применение выбранной стратегии

 Получение обратной связи от клиентов

>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Бизнес-модель – это простое и понятное отображение определенных хозяйственных процессов



Модель бизнеса

показывает, насколько экономическая составляющая стратегии компании, т.е. соотношение доходы-издержки-прибыль, обеспечивает жизнеспособность всего предприятия



Модель бизнеса

формально модель бизнеса компании связана с экономической составляющей стратегии, с соотношением доходы-издержки-прибыль,



Модель бизнеса

Длительный срок работы в своей сфере бизнеса и стабильная удовлетворительная прибыль говорит о наличии у компании успешной бизнес-модели, подтверждающей рентабельность и жизнеспособность ее стратегии.



Таблица сравнения отраслевой бизнес-системы, бизнес-модели и стратегии компании

Параметры	Отраслевая бизнес-система	Бизнес-модель	Стратегия компании
Сущность	Цепочка видов деятельности в отрасли	Способ организации бизнеса в отрасли	Компас, направление развития компании
Ориентация	Понимание процесса формирования издержек и добавленной стоимости компании	Создание ценности для потребителя и ее превращение в прибыль	Создание устойчивого конкурентного преимущества
Акценты анализа	Анализ стадий технологии создания продукта и доставки его конечным потребителям	Анализ отрасли и отраслевой бизнес-системы, тенденции и сценарии их развития	Анализ внешней и внутренней среды компании, конкурентный анализ
Степень уникальности	Типична для отрасли	Может быть как типовой для отрасли, так и инновационной	Уникальна для компании

Определение бизнес-модели в зависимости от подхода

Ориентация на ценность (клиента)

- Модель бизнеса – это то, как предприятие выбирает потребителя, формулирует и разграничивает свои предложения, распределяет ресурсы, определяет, какие задачи она сможет выполнить своими силами и для каких придется привлекать специалистов со стороны, выходит на рынок, создает ценность для потребителя и получает вот этого прибыль
- Бизнес-модель логически описывает каким образом организация создает, поставляет клиентам и приобретает стоимость — экономическую, социальную и другие формы стоимости
- Бизнес-модель описывает ценность, которую предприятие предлагает различным клиентам, отражает способности предприятия, противоречат партнеров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения капитала, необходимые для получения устойчивых доходов
- Бизнес-модель — это метод ведения дел, с помощью которого компания содержит себя, т.е., генерирует прибыль. Бизнес-модель объясняет, как компания делает деньги, специализируясь на позиции в цепочке образования потребительской стоимости
- Бизнес-модель — это способ, которым компания создает ценность для клиентов и получает от этого прибыль

Ориентация на внутренние бизнес-процессы

- Бизнес-модель — это взгляд на предприятие, сконцентрированный на самых значимых для бизнеса параметрах.
- Бизнес-модель – это структура бизнес-процессов и связей между ними, которые используются для планирования, контроля и коррекции деятельности предприятия
- Бизнес-модель – это метод ведения бизнеса, с помощью которого компания может обеспечить себя, то есть приносить прибыль. Бизнес-модель разъясняет, как компания зарабатывает деньги, определяя положение компании в цепочке создания стоимости
- Бизнес-модель – это набор запланированных действий (иногда их называют бизнес-процессами), направленных на получение дохода на рынке
- Бизнес-модель предприятия – это отображение реально существующего или планируемого в будущем бизнеса (предприятия) в такой форме, которая может наглядно демонстрировать все значимые свойства и особенности предприятия, связанные с его способностью получать прибыль и быть конкурентоспособным
- Бизнес-модель — совокупность способов ведения бизнеса в компании (ее структуру, продукцию, способы доставки и обслуживания товаров, повышение рыночной стоимости), правил ведения этого бизнеса, лежащих в основе стратегии
- Бизнес-модель — логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха компании
- Бизнес-модель — это представление набора связанных модельных элементов, определяющих внутреннюю и внешнюю среду компании в рамках единой системы
- Бизнес-модель — это описание предприятия, как сложной системы, с заданной точностью, в рамках которой отображаются все объекты (сущности), процессы, правила выполнения операций, существующая стратегия развития, а также критерии оценки эффективности функционирования системы

Классификация типовых бизнес-моделей

Недифференцированная

- Семейные рестораны

Дифференцированная

- Начинающие технологические предприятия

Сегментированная

- Предприятия, продвигающие какую-то технологию

Внешне ориентированная

- Предприятия, специализирующиеся на НИОКР и действующие в зрелых отраслях

Адаптивная

- Фрагментированный, малый бизнес, ориентация внутрь;
- Централизованная, жесткая иерархия либо гибкость и децентрализация;
- Диверсифицированная специализация;

Подход к бизнес-моделированию. Методологическая рамка из 4-х параметров концепции бизнес-моделирования



Структура бизнес-модели



ТИПЫ ВЕДЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

01

Бизнес на дому

Основные черты:

- 1) чаще в таком формате работают предприниматели, не желающие официально регистрировать свою деятельность;
- 2) товары (реже) и услуги (чаще) производятся в домашних условиях;
- 3) количество потребителей невелико.

02

Бизнес по классике

Основные черты:

- 1) наличие разрешительных документов;
- 2) возможны любые виды деятельности, привлекая широкий круг партнёров и заказчиков;
- 3) объемы производства, как и рынок сбыта, значительно больше, чем у компаний домашнего бизнеса.

04

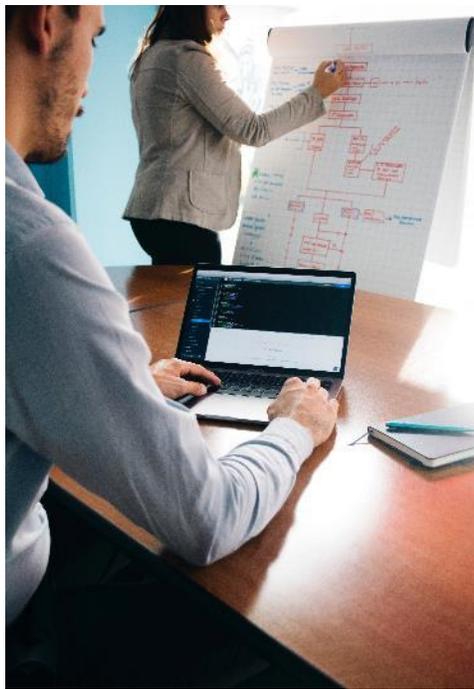
Бизнес по чужой схеме (франчайзинг)

форма объединения преимуществ большого и малого бизнеса, содержанием которой есть система взаимоотношений между франчайзером (материнской компанией) и франчайзи (малыми предприятиями или отдельными бизнесменами, производственными или функционально-операционными

03

Бизнес в сети

Основные черты: процедура продажи товаров и услуг посредством интернет-магазинов.



Оценка бизнес-моделей

01

Оценка сильных и слабых сторон

02

SWOT-анализ каждого структурного блока

03

Оценка угроз

04

Разработка стратегии на основе возможностей





Спасибо