



Бизнес-модель идеи «Аэровидеосъёмка»

ст.Князьковой Ю.В.
гр.МЭ-14-4



Москва, 2016

Ценностные предложения

1. фото и видеосъемка с камеры, находящейся над землей в несколько метров
2. предоставление качественных снимков и видео
3. Новизна
4. дизайн, или новые технологии
5. съёмка на заказ (индивидуальный подход к потребителю)
6. сравнительно низкая цена по сравнению с услугами группы профессиональных фотографов
7. доступность услуги
8. инновационная услуга, единственная в своем роде

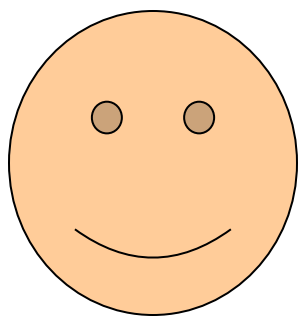


Потребительский сегмент

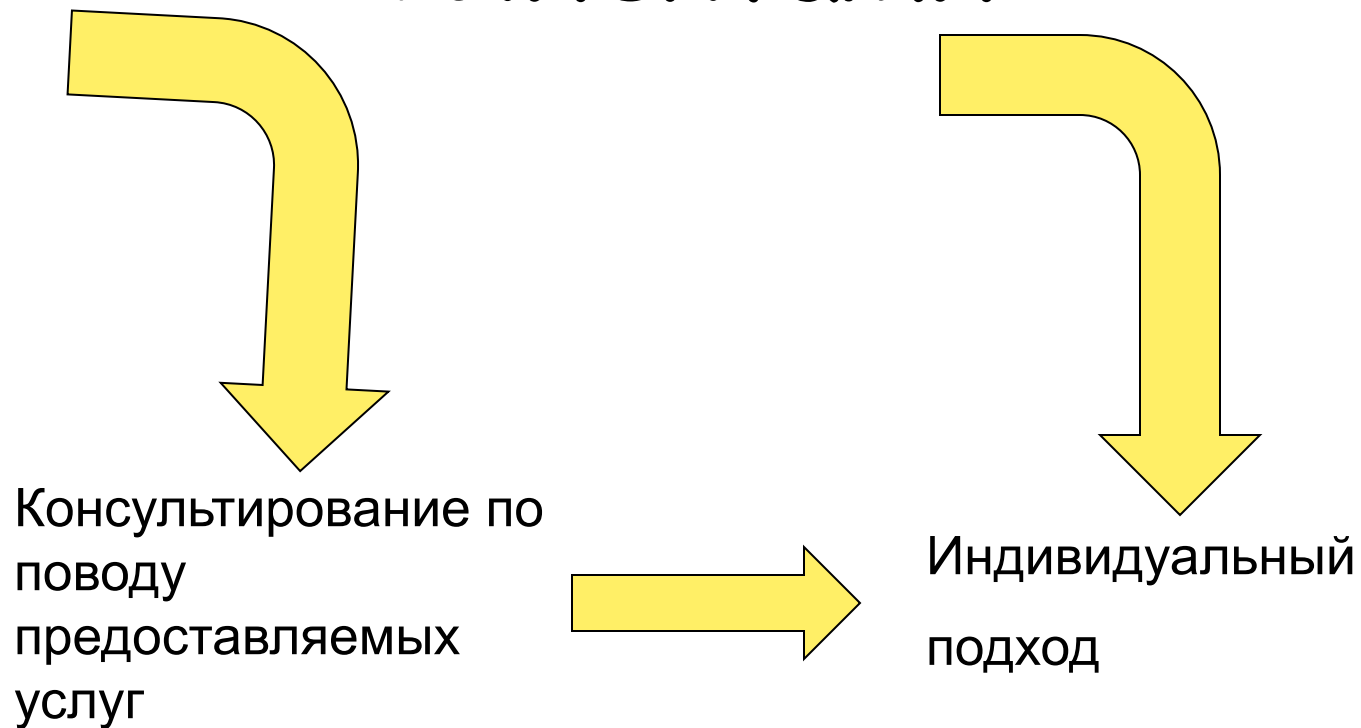
Представляет собой массовый рынок.

Предполагается

привлечение и обслуживание таких групп потребителей, как мужчины, женщины, семейные пары, дети, большая компания людей. Бизнес-идея призвана удовлетворять потребности людей на праздниках, на значимых событиях: Дни Рождения, свадьбы и юбилеи, выпускные, корпоративы.



Взаимоотношение с клиентами

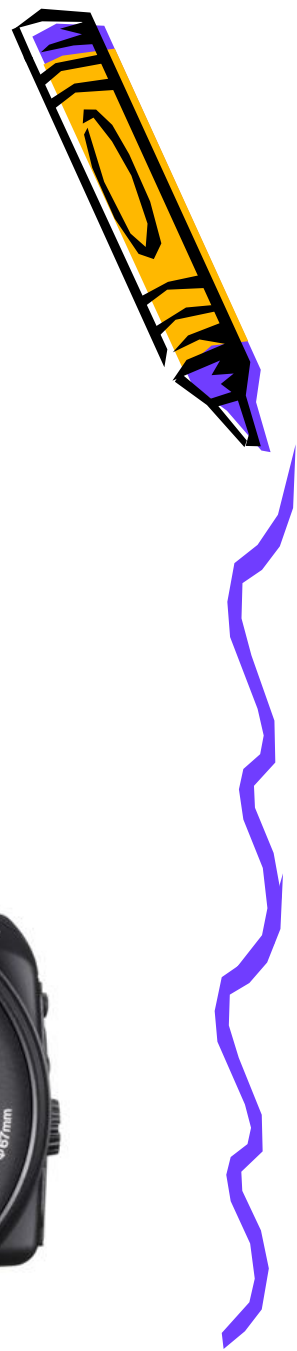


Каналы сбыта

- реклама услуги на центральных каналах телевидения
- реклама на street boards
- разработка собственного сайта и размещение на нем всей необходимой информации
- услуга профессионального консультанта для удобства и эффективности оформления заказа
- удержание клиентской базы



Ключевые виды деятельности



- предоставление качественных, необычных снимков и видео с высоты
- маркетинг



Ключевые ресурсы

- финансовые ресурсы: начальный капитал для приобретения камеры у партнеров, для рекламы услуги
- интеллектуальные ресурсы: разработчик(программист) сайта, разработчик новой модели камеры, фотограф.



Ключевые партнеры

создание стратегического сотрудничества между
нашей

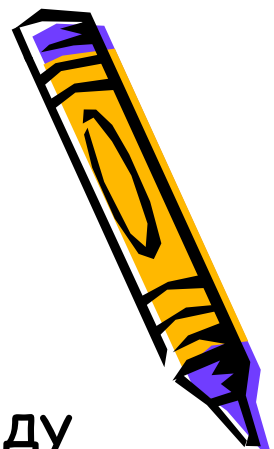
компанией и компанией, занимающейся
продажей

фото- и видеоаппаратов

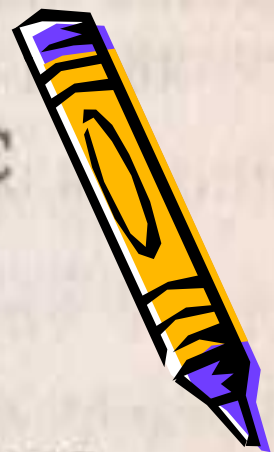
(неконкурирующие компании). Заключение
партнерских

отношений с магазинами, выпускающими
продукцию

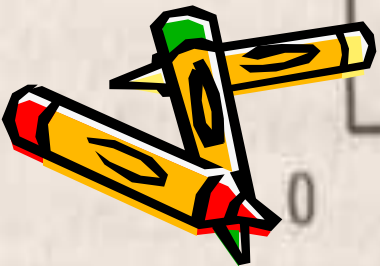
Sony, Canon.



Структура издержек



- Расходы на приобретение профессиональной камеры
- расходы на оплату услуги программиста, фотографа
- расходы на рекламу
- Аренда офиса



Потоки поступления ДОХОДОВ



- установление различных фиксированных цен на дифференцированные услуги: на фотосъемку, на видеосъемку.
- получение регулярного дохода от периодических платежей, получаемых от клиентов за ценностные предложения данной услуги.



Обратитесь к нам,

и вам точно

будет что

вспомнить!

