

Макет бизнес модели

Предназначен для

Разработан

День Месяц Год

Итерация №

Ключевые партнеры



Кто наши ключевые партнеры?
Кто наши ключевые поставщики?
Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров?
Какими ключевыми активностями занимаются партнеры?

мотивация для сотрудничества:

Оптимизация и экономия
Уменьшение рисков и неопределенностей
Получение конкретный ресурсов и активностей

Ключевые активности



Какие активности нужны для придания значимости продукту?
Для каналов поставок?
Для построения отношений с заказчиком?
Получения прибыли?

категории

Производство
Решение проблем
Планирование/Установление связей

Ключевые ресурсы



Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту?
Для каналов поставок?
Построения взаимоотношений с заказчиком?
Получения прибыли?

типы ресурсов

Физические
Интеллектуальные
Человеческие
Финансовые

Достоинства предложения



В чем ценность продукта для заказчика?
Какие проблемы мы помогаем решать?
Какие группы продуктов и сервисов мы предоставляем пользовательскому сегменту?
Какие нужды заказчика мы удовлетворяем?

характеристики

Новизна
Производительность
Подстройка под клиента
"Работает"
Дизайн
Статусность/Бренд
Цена
Уменьшение затрат
Уменьшение рисков
Доступность
Удобство

Отношения с заказчиком



Какие взаимоотношения с нами ожидает получить каждый представитель пользовательского сегмента?
Какие из них уже установлены?
Как они интегрируются с основной бизнес-моделью?
Насколько они затратны?

примеры

Персональная поддержка
Удаленная поддержка
Самообслуживание
Сообщества
Совместная разработка

Каналы поставки



Через какие каналы будет происходить поставка в пользовательский сегмент?
Как происходит это сейчас?
Насколько эти каналы интегрированы?
Какой работает лучше?
Какой наиболее экономически эффективен?
Как ими пользуется потребитель?

этапы поставок

1. осознание
2. Оценка
3. Закупка
4. Доставка
5. Послепродажный этап

Пользовательские сегменты



Для кого мы делаем продукт значимым?
Кто наш главный потребитель?

Массовый рынок
Нишевый рынок
Сегментированный
Разнообразный
Многоцелевой

Структура затрат

Каковы самые значительные затраты в нашей модели?
Какие из ключевых ресурсов самые дорогие?
Какие из ключевых активностей самые дорогие?



ваш бизнес больше:

зависит от затрат (снудная структура затрат, низкая оценка значимости продукта, максимальная автоматизация)
зависит от продукта (нацеленность на создание качественной продукции, продукт на первом месте)

примеры характеристик:

Фиксированные затраты (зарплаты, аренда, различные платежи)
Непостоянные затраты
Экономия на различных уровнях

Источники доходов

За что именно в продукте платят потребители?
За что они платят сейчас?
Как они оплачивают продукт сейчас?
Как бы они хотели оплачивать?
Сколько приносит каждый из источников в итоговый доход?



типы

Продажа активов
Плата за использование
Плата за подписку
Аренда
Лицензирование
Реклама

фиксированный расчет цен

цена по прейскуранту
Зависимость от сегмента
Зависимость от версии

динамический расчет цен

негосударственная
управление доходами
Real-time рынок