



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

Предпринимательский проект

Модель предпринимательства

Шаблон бизнес-модели

Универсальный язык описания, представления, анализа и преобразования бизнес-моделей

<p>Ключевые партнеры</p> 	<p>Ключевые виды деятельности</p> 	<p>Ценностные предложения</p> 	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> 	<p>Потребительские сегменты</p> 
	<p>Ключевые ресурсы</p> 		<p>Каналы сбыта</p> 	
<p>Структура издержек</p> 		<p>Потоки поступления доходов</p> 		

Эта книга — для стратегов и новаторов, для тех, кто меняет правила игры и всегда готов пойти на риск ради разрушения устаревших бизнес-моделей и построения предприятий будущего

Построение бизнес-моделей

АВТОРЫ:
Александр Остервальдер
и Йв Пинье

В соавторстве с армией из 470 практиков из 45 стран мира

ДИЗАЙН:
Алан Смит, The Movement

 альпина



Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг...

Разработка ценностных предложений

strategyzer.com/ru/vpd

Авторы:
Алекс Остервальдер
Йв Пинье
Брег Бернарда
Алан Смит

Дизайн:
Триш Пападакис

 альпина





Ключевые партнеры:

- ✓ Стратегическое сотрудничество между неконкурирующими компаниями.
- ✓ Стратегическое партнерство между конкурентами.
- ✓ Совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов.
- ✓ Отношения производителя с поставщиками для гарантии получения качественных комплектующих.
- ✓ Консультанты.

- ✓ Исследователи
- ✓ Научные сообщества
- ✓ Научные лаборатории

Ключевые виды деятельности:

Непосредственные виды деятельности:

- ✓ Предоставление товаров и услуг конкретным потребительским сегментам.
- ✓ Создание и поддержание уникальных ценностных предложений по каналам сбыта.
- ✓ Создание и поддержание взаимоотношений с потребителями.
- ✓ Доставка и послепродажное обслуживание.
- ✓ Поддержание и развитие потоков поступления доходов.
- ✓

**производство, решение проблем,
платформы/сети*

- ✓ Исследования
- ✓ Тренинги
- ✓ Эксперименты

Ключевые ресурсы:

Для поддержания непосредственных видов деятельности:

- ✓ Предоставления товаров и услуг конкретным потребительским сегментам.
- ✓ Создания и поддержания уникальных ценностных предложений по каналам сбыта.
- ✓ Создания и поддержания взаимоотношений с потребителями.
- ✓ Доставки и послепродажного обслуживания.
- ✓ Поддержания и развития потоков поступления доходов.
- ✓

** материальные, интеллектуальные,
людские, финансовые*

- ✓ ППС
- ✓ Студенты
- ✓ Информационные ресурсы

Ценностные предложения:

- ✓ Создание уникальных ценностей.
- ✓ Решение конкретных проблем потребителей.
- ✓ Удовлетворение конкретных потребностей.
- ✓ Преимущества для потребителей.
- ✓

** дизайн, бренд/статус, цена,
экономия на расходах, новизна, креативность,
снижение риска, доступность, доступность,
удобство/применимость*

- ✓ IT- технологии для
- ✓ Выход на международный рынок
- ✓ Коллаборации.....

Взаимоотношения с клиентами:

- ✓ Установление и поддержание определенных типов взаимоотношений с потребителями.
- ✓ Какие типы взаимоотношений установлены.
- ✓ Какие расходы ожидаются и требуются для поддержания взаимоотношений.
- ✓ Каким образом данные взаимоотношения интегрированы с общей схемой бизнес-модели.
- ✓

- ✓ Ассоциации
- ✓ Научные/деловые союзы
- ✓ Форумы и конференции

Каналы сбыта:

- ✓ Каналы сбыта существующие сейчас.
- ✓ Удовлетворенность потребителей существующими каналами сбыта.
- ✓ Взаимосвязь каналов сбыта между собой.
- ✓ Эффективность каналов сбыта (экономическая, стратегическая...).
- ✓ Удобство каналов сбыта для потребителей.
- ✓

** Повышают степень осведомленности потребителя о товарах и услугах; помогают оценить ценностные предложения компании; позволяют потребителю приобрести определенные товары и услуги; знакомят потребителя с ценностными предложениями; обеспечивают послепродажное обслуживание.*

- ✓ PR
- ✓ Рассылки
- ✓ Презентации
- ✓ Онлайн-платформы

Для кого создается
ценность.
Выделение клиентского
сегмента.

Потребительские сегменты



Потребительские сегменты – одна или несколько групп клиентов, охватываемая бизнес-моделью.

Группы клиентов представляют различные сегменты, если:

- различия в их запросах обуславливают различия в предложениях;
- взаимодействие осуществляется по разным каналам сбыта;
- взаимоотношения с ними нужно строить по-разному;
- их выгодность существенно различается;
- их привлекают разные аспекты предложения.

Можно выделить следующие потребительские сегменты: массовый рынок, нишевый рынок, дробное сегментирование, многопрофильное предприятие

Структура издержек:

- ✓ Существующие расходы / предполагаемые расходы.
- ✓ Наибольшие расходы для конкретных видов деятельности.
- ✓ Экономия / постоянные расходы
- ✓



*внимание
к издержкам
ценностям*



*внимание
к*

- ✓ З/плата
- ✓ Налоги
- ✓ Абонентская плата
- ✓ Аренда

Доходы:

- ✓ Продажа активов (товаров).
- ✓ Плата за использование, оплата подписки, аренда/лизинг/рента, лицензии.
- ✓ Брокерские проценты.
- ✓ Реклама.
- ✓

- ✓ Продажа технологии
- ✓ Услуги (образовательные)
- ✓ Лицензирование
- ✓

УСТНЫЙ ЭКЗАМЕН В ФОРМАТЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

“Дорожная карта моего профессионального развития”

Задание: составьте дорожную карту Вашего **профессионального пути** и представьте ее в **графическом виде** (в виде рисунка, электронного коллажа из картинок, графика, алгоритма или схемы). Подготовьте презентацию с устным представлением этой дорожной карты и определением конкретных путей саморазвития и достижения Ваших профессиональных ценностей.

- Основные ценности Вашей жизни (того, что для Вас важно в жизни). Можно использовать психологический тест Шварца для определения ценностей.
- Миссия Вашей жизни по состоянию на настоящий момент, выраженной краткой, емкой фразой.
- Основные Ваши цели на настоящий момент в следующих сферах: саморазвитие, образование, профессиональное развитие, дружба, семейная жизнь, партнерство, финансовая сфера, работа, досуг, путешествия, общение, познание нового и т.д.

- Перспективы **развития себя как предпринимателя в «широком» смысле**: способность предпринимать действия и решать проблемы в быстро меняющемся мире;
 - ✓ способность ответить на вызовы времени в технологическом развитии;
 - ✓ способность продуцировать, продвигать и реализовывать новые идеи;
 - ✓ способность действовать в условиях неопределенности;
 - ✓ способность развивать себя и свою жизнь как проект;
 - ✓ способность определять возможности для развития в окружающей среде;
 - ✓ способность принимать на себя возможные риски;
 - ✓ способность брать на себя ответственность за принятые решения.

- **Презентация может быть разделена на следующие разделы:** Мотивация, Ответственность, Креативность, Готовность к риску, Определение возможностей, Саморазвитие, Общение/Коммуникация и Профессиональное самоопределение.

Презентация: 10-12 слайдов; Время: 7 минут.

Презентация должна содержать графики, изображения, содержать преимущественно визуальный материал.

К каждому слайду готовится текст его устного описания.

Текст также предоставляется в качестве отчетности по этой работе в печатном виде. Презентация предоставляется **в электронном и печатном виде.**

Спасибо за внимание!

www.ifmo.ru

ITMO *re than a*
UNIVERSITY