



ФИО
Всех участников

Наименование образовательного
учреждения



АКТУАЛЬНОСТЬ

- Описать боль клиента



Ваше решение

- описание
- картинка



Целевая аудитория

- Сегментирование
- Целевой сегмент



Описание потребителя

- Главные факты по результатам карты эмпатии и портрета потребителя



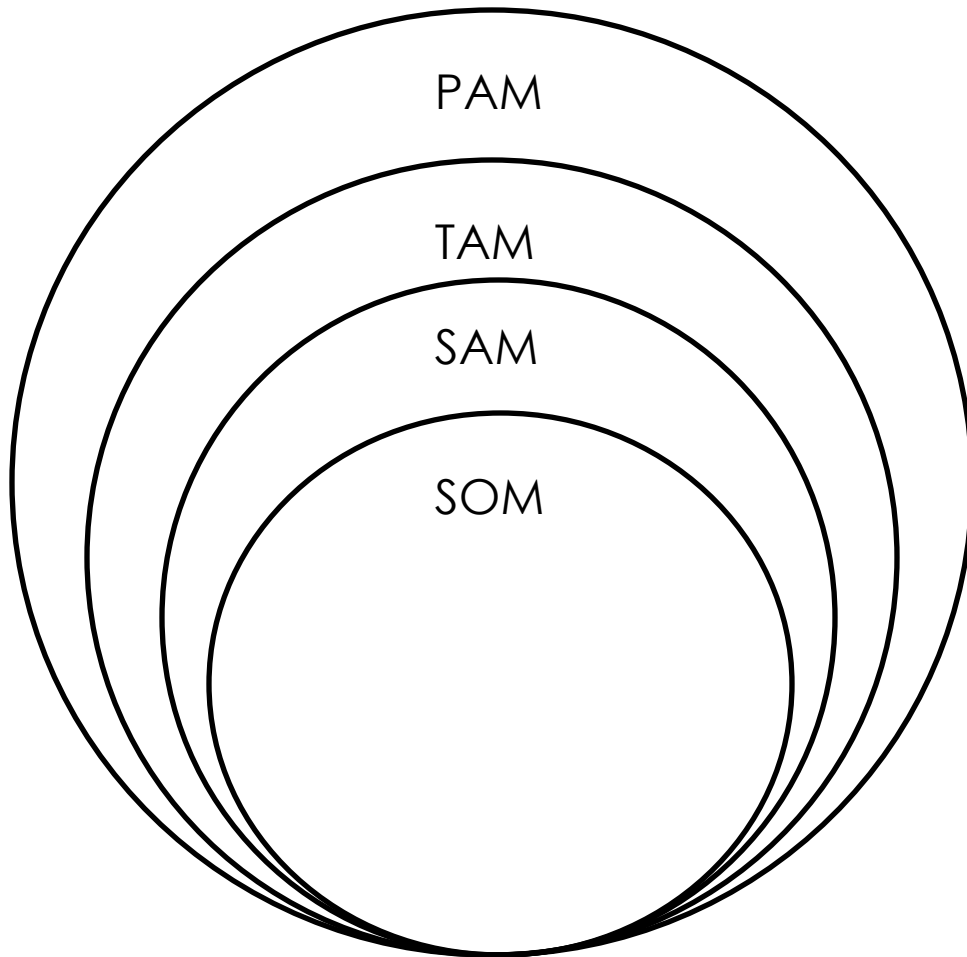
Customer development

- Результаты опроса клиентов

Ценностное предложение



Оценка емкости рынка



Прогноз

продаж

(можно представить в виде
графика или таблицы,
как удобнее)

Название стартапа










ЛОГОТИП



Бизнес модель

КАНВА БИЗНЕС МОДЕЛИ

**BUSINESS
MODELING**

<p>Ключевые партнеры </p> <p>Кто является нашими ключевыми партнерами? Кто наши основные поставщики? Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров? Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?</p>	<p>Ключевые виды деятельности </p> <p>Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения? Наши каналы сбыта? Наши взаимоотношения с клиентами?</p>	<p>Ценностные предложения </p> <p>Какую ценность мы предоставляем клиентам? Какие потребности удовлетворяем? Какие проблемы помогаем решить? Какие преимущества получает клиент от наших продуктов и услуг? Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому клиентскому сегменту?</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами </p> <p>Отношений какого типа ждет каждый клиентский сегмент? Какие отношения установлены? Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?</p>	<p>Потребительские сегменты </p> <p>Кто является нашим клиентом? Для кого мы создаем ценность? Можем ли мы выделить различные клиентские сегменты?</p>
<p>Ключевые ресурсы </p> <p>Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений? Каналов сбыта? Взаимоотношений с клиентами?</p>	<p>Структура издержек </p> <p>Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель? Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги? Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?</p>	<p>Каналы сбыта </p> <p>Через какие каналы мы взаимодействуем с клиентскими сегментами и доносим до них наши ценностные предложения?</p>	<p>Потоки поступления доходов </p> <p>Какие потоки доходов мы генерируем? Каков размер каждого потока доходов?</p>	