

# Модель бизнеса (Остервальдер)

<p><b>8. Ключевые партнеры</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Лидеры и владельцы передовых технологий</li> <li>• Государство</li> </ul>	<p><b>7. Ключевые виды деятельности</b></p> <p>Разработка программного обеспечения</p>	<p><b>2. Ценностное предложение</b></p> <p>Уникальные персонализированные программы и методики развития коммуникативных навыков</p>	<p><b>4. Взаимоотношения с клиентами:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Самообслуживание</li> <li>• Особая персональная поддержка</li> </ul>	<p><b>1. Потребительские сегменты</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Физические лица (рынок b2c): <ul style="list-style-type: none"> <li>- Менеджеры среднего звена</li> <li>- Менеджеры по работе с клиентами</li> <li>- Преподаватели / бизнес-тренеры</li> <li>- Чиновники</li> <li>- Блогеры</li> </ul> </li> <li>• Корпоративные клиенты (рынок b2b): <ul style="list-style-type: none"> <li>- Финансово-кредитные организации</li> <li>- Технологические компании</li> <li>- Системные интеграторы</li> <li>- Операторы связи</li> </ul> </li> <li>• Государственные органы власти (рынок b2g)</li> </ul>
<p><b>9. Структура издержек:</b> Персонал, аренда помещений, аренда серверных мощностей, средства связи, лицензии на ПО, маркетинг</p>			<p><b>3. Каналы коммуникаций и сбыта:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Мобильное / WEB приложение</li> <li>• Социальные сети</li> <li>• Партнерство</li> </ul>	<p><b>5. Потоки поступления дохода:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сарафанное радио</li> <li>• Оплата подписки (b2c)</li> <li>• Плата за услуги (b2b, b2g)</li> </ul>