Модель бизнеса (Остервальдер)

8. Ключевые партнеры

- Лидеры и владельцы передовых технологий
- Государство

7. Ключевые виды деятельности

Разработка программного обеспечения

6. Ключевые ресурсы:

- Технологическая платформа
- Методология
- Команда

2. Ценностное предложение

Уникальные персонализированные программы и методики развития коммуникативных навыков

4. Взаимоотношения с клиентами:

- Самообслуживание
- Особая персональная поддержка

3. Каналы коммуникаций и сбыта:

- Мобильное / WEB приложение
- Социальные сети
- Партнерство
- Сарафанное радио

1. Потребительские сегменты

- Физические лица (рынок b2c):
  - Менеджеры среднего звена
  - Менеджеры по работе с клиентами
  - Преподаватели / бизнес-тренеры
  - Чиновники
  - Блогеры
- Корпоративные клиенты (рынок b2b):
  - Финансово-кредитные организации
  - Технологические компании
  - Системные интеграторы
  - Операторы связи
- Государственные органы власти (рынок b2g)

9. Структура издержек:

Персонал, аренда помещений, аренда серверных мощностей, средства связи, лицензии на ПО, маркетинг

5. Потоки поступления дохода:

- Оплата подписки (b2c)
- Плата за услуги (b2b, b2g)