

Модель бизнеса (Остервальдер)

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