

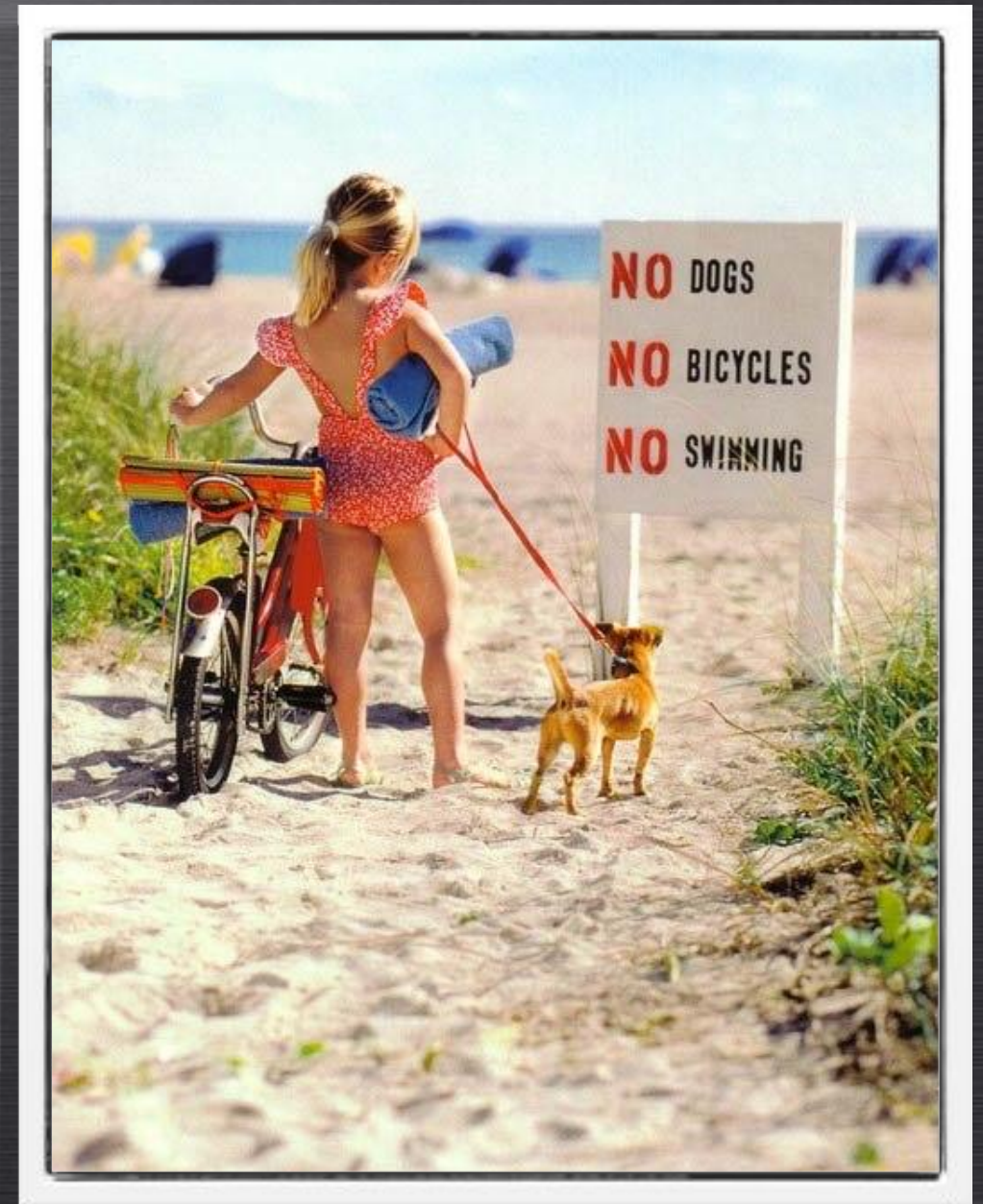
Построение бизнес моделей





# Когда?

- Поиск новых идей для развития.
- Поиск новых рынков и направлений.
  - Ребрендинг.
- Создать уникальность
  - Кризис.
  - Start up





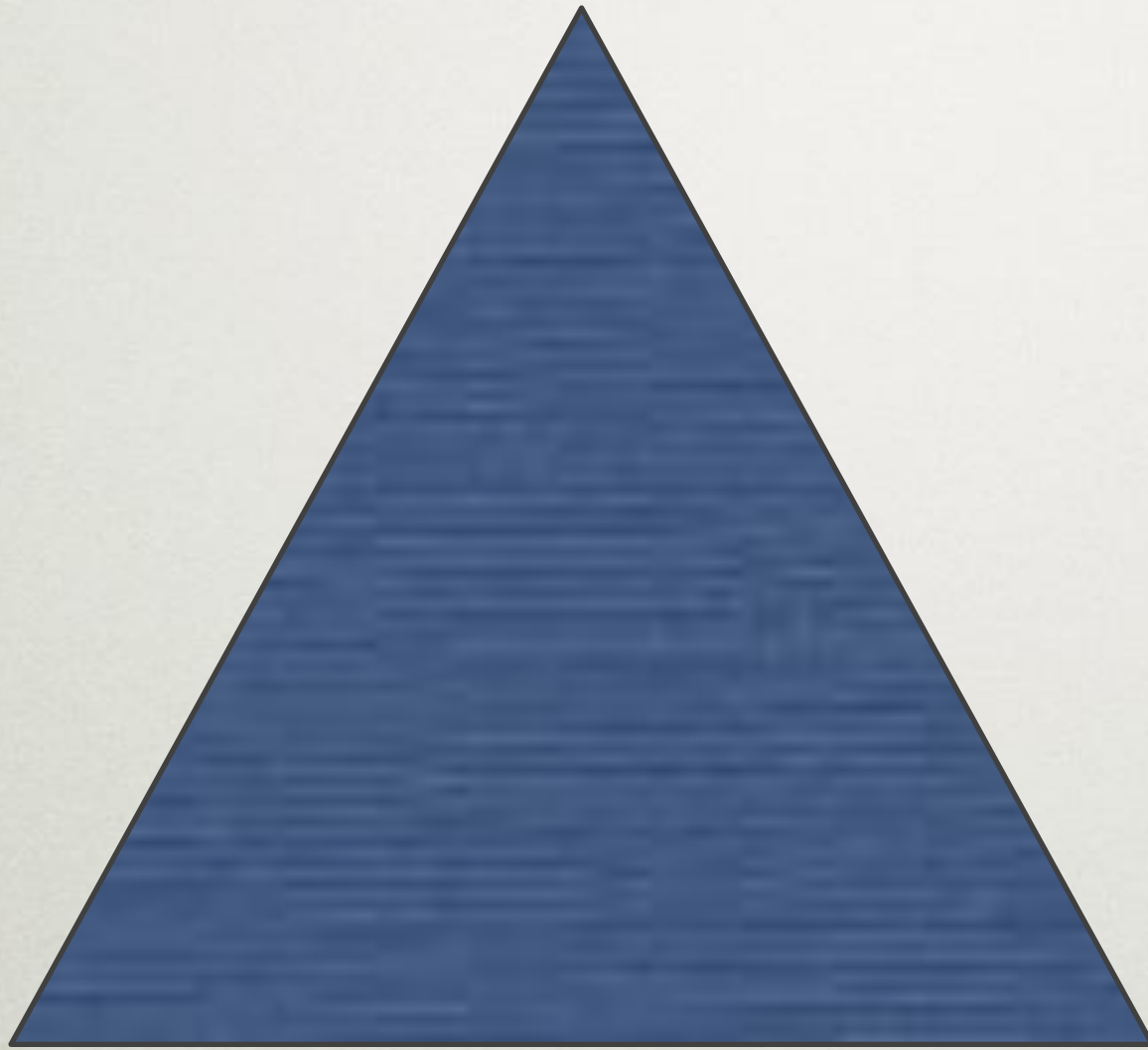
# Базовая концепция



ВЫБИРЕТЕ 2 ИЗ 3

# Разделение бизнес модели.

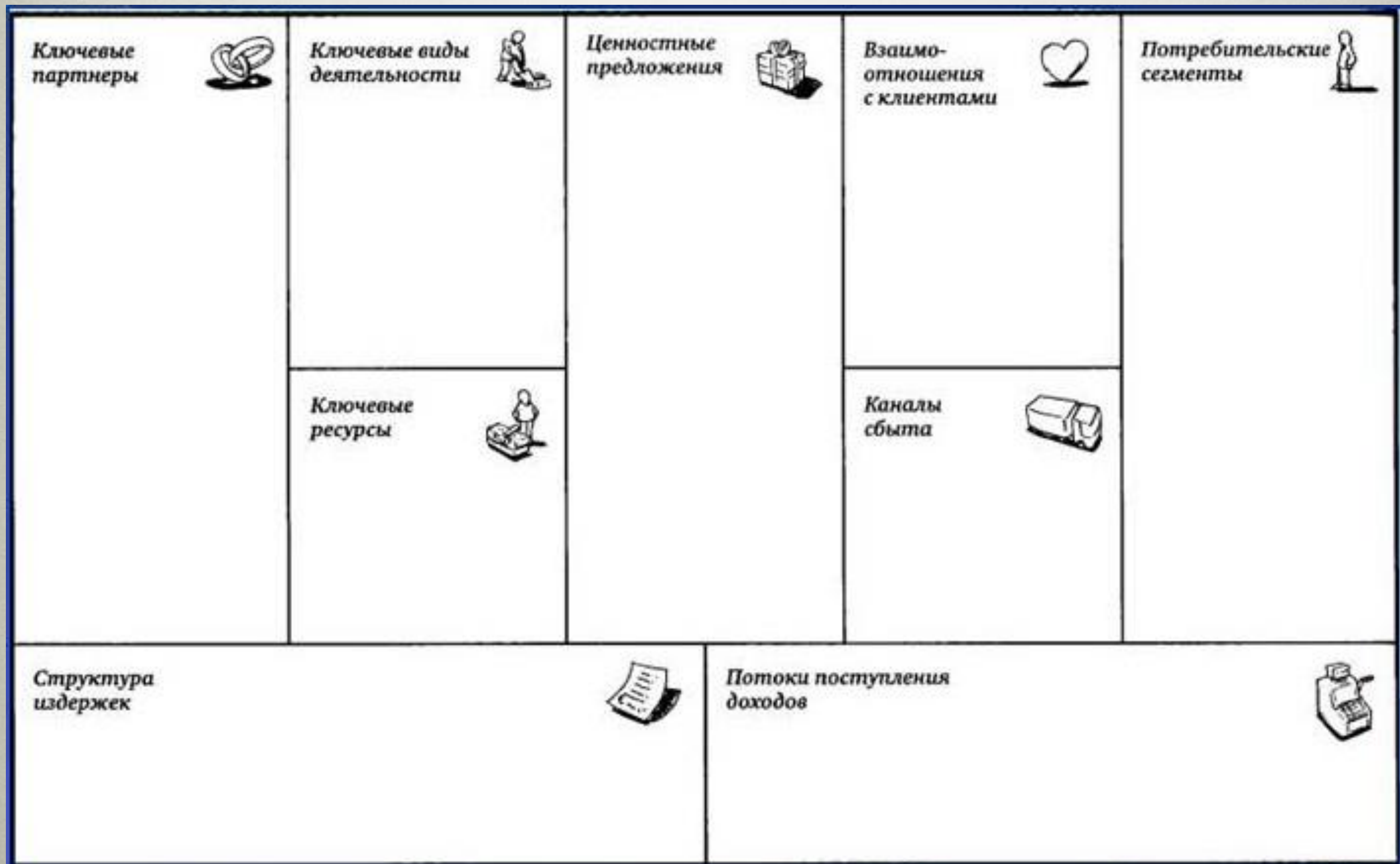
Инфраструктура



Клиент

Инновация

# Шаблон бизнес модели по Остервальдеру





**Ключевые партнеры**



Кто является нашими ключевыми партнерами?  
Кто наши основные поставщики?  
Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров?  
Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?

**Ключевые виды деятельности**



Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения?  
Наши каналы сбыта?  
Наши взаимоотношения с клиентами?  
Наши потоки поступления доходов?

**Ключевые ресурсы**



Какие ключевые ресурсы нужны для наших ценностных предложений?  
Каналов сбыта?  
Взаимоотношений с клиентами?

**Ценностные предложения**



Какую ценность мы предоставляем клиентам?  
Какие потребности удовлетворяем?  
Какие проблемы помогаем решить нашим клиентам?  
Какие преимущества получает клиент от наших продуктов и услуг?  
Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому клиентскому сегменту?

**Взаимоотношения с клиентами**



Отношений какого типа ждет каждый клиентский сегмент?  
Какие отношения установлены?  
Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?

**Каналы сбыта**



Через какие каналы мы взаимодействуем с клиентскими сегментами и доносим до них наши ценностные предложения?

**Потребительские сегменты**



Кто является нашим клиентом?  
Для кого мы создаем ценность?  
Можем ли мы выделить различные клиентские сегменты?

**Структура издержек**



Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель?  
Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги?  
Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?

**Потоки поступления доходов**



Какие потоки доходов мы генерируем?  
Каков размер каждого потока доходов?

# Стратегия голубого океана

Убрать

Добавить

Уменьшить

Увеличить



Смысл

Миссия

Цели

Ценности

Корпоративная культура

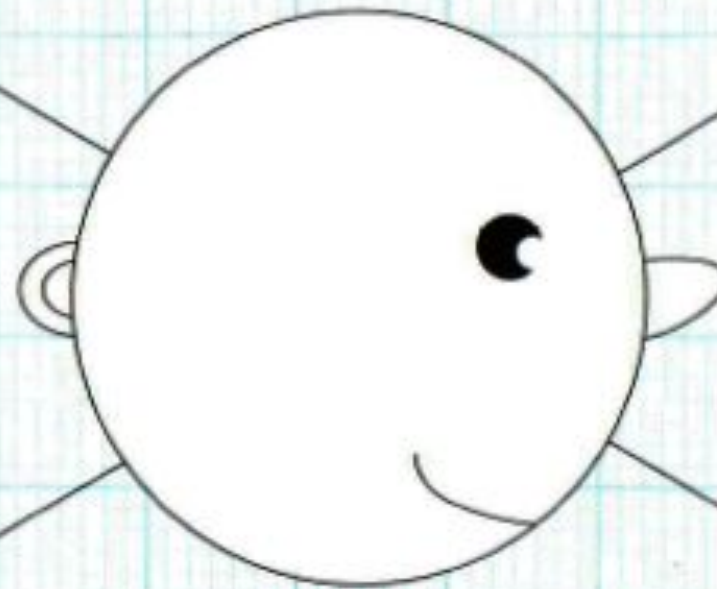


Что она  
**ДУМАЕТ  
И ЧУВСТВУЕТ?**

Что на самом деле важно  
Основные занятия  
Проблемы и радости

Что она  
**ВИДИТ?**

Среда  
Друзья  
Что предлагает рынок



Что она  
**СЛЫШИТ?**

Что говорят друзья  
Что говорит начальник  
Что говорят влиятельные лица

Что она  
**ГОВОРИТ  
И ДЕЛАЕТ?**

Как держит себя в обществе  
Как выглядит  
Отношение к окружающим

**БОЛЬ**

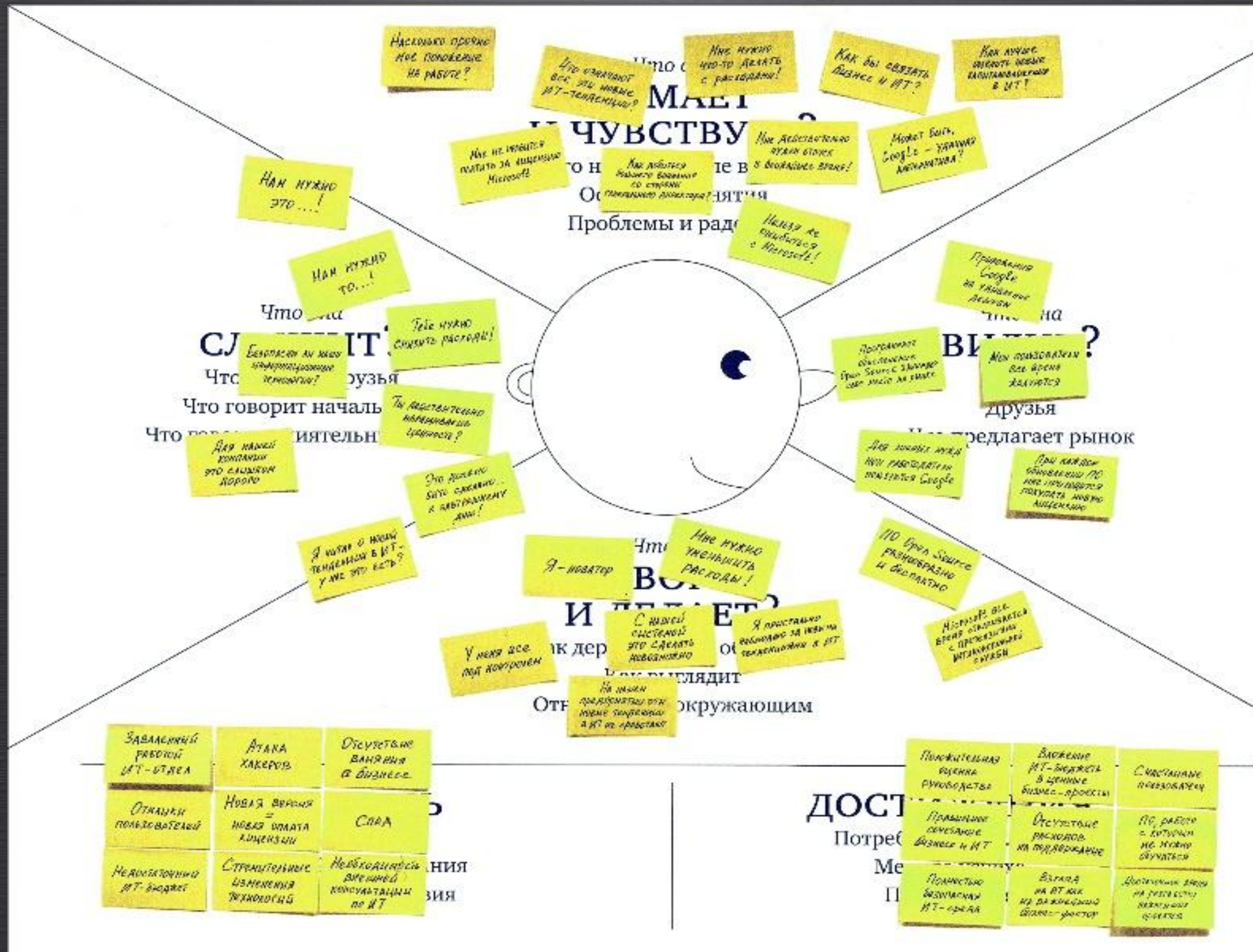
Страхи  
Разочарования  
Препятствия

**ДОСТИЖЕНИЯ**

Потребности/желания  
Мерило успеха  
Препятствия



# Только факты





# Креативность

Футурологическая  
проекция.

Сторителлинг  
6 шляп

Метод Диснея  
Мозговой штурм



# Диагностика

## Проблемная сетка

<b>Проблема</b>	<b>Что я сделал/не сделал, чтобы получить проблему?</b>	<b>О чем я думал, когда делал/не делал то, чтобы получить проблему?</b>

# Ещё инструменты

SWOT анализ

Матрица Ишикавы

Матрица Эйзенхауэра

Теория Голтрада

Стратегическая сессия

Системные расстановки в контексте менеджмента



Прикладывайте к нужному месту

