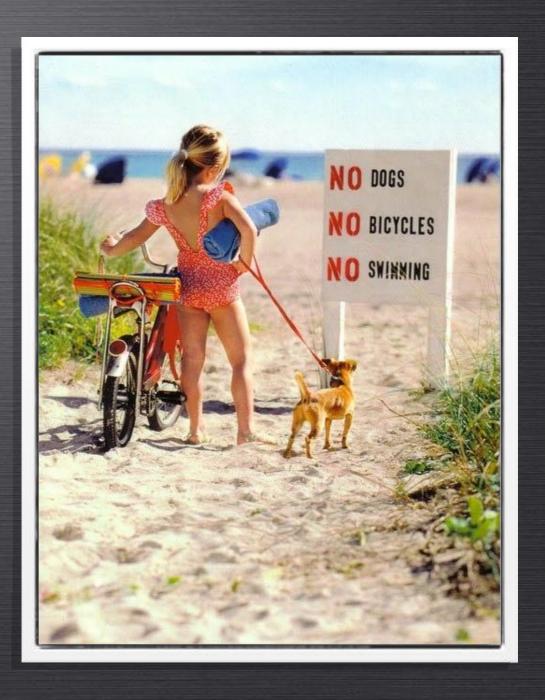
Построение бизнес моделей



Бизнес модель полезна для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации.

Когда?

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



Базовая концепция

ДЕНЬГИ

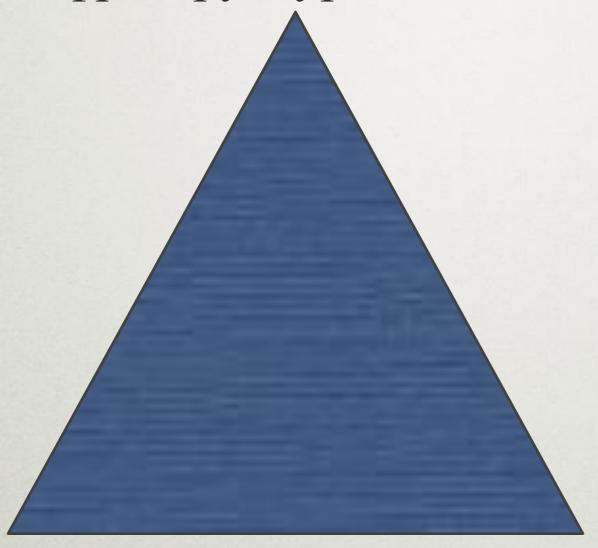
ВРЕМЯ

КАЧЕСТВО

ВЫБИРЕТЕ 2 ИЗ 3

Разделение бизнес модели.

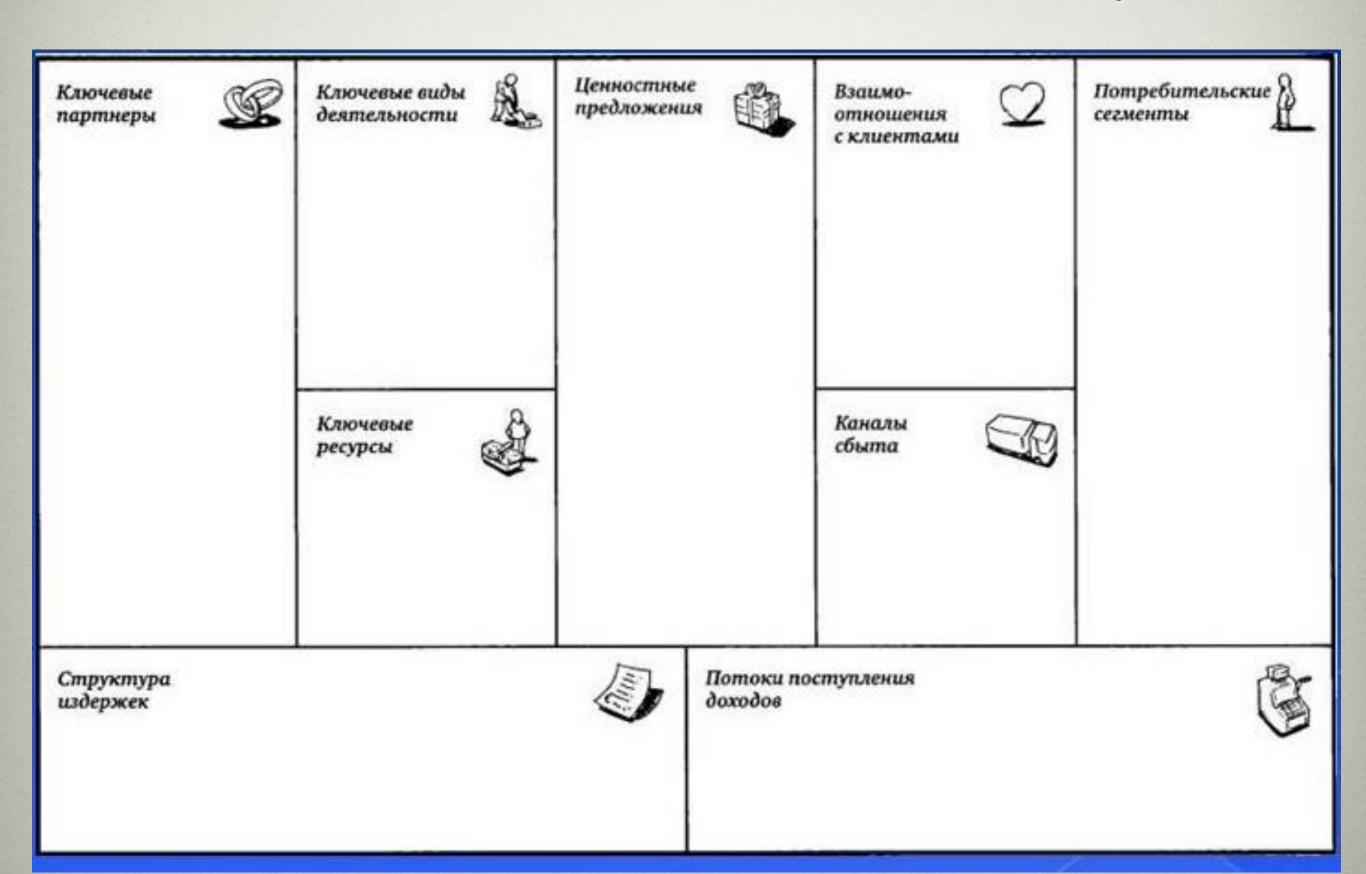
Инфраструктура



Клиент

Инновация

Шаблон бизнес модели по Остервальдеру



Ключевые партнеры

поставщики?

Какие ключевые ресурсы

мы получаем от

партнеров?

Какой ключевой

деятельностью

занимаются наши

партнеры?



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

Ключевые ресурсы

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

Наши потоки поступления

доходов?

Ключевые виды деятельности

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 бизнесмодели?

Каналы сбыта

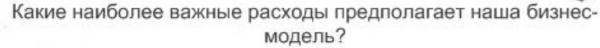


Через какие каналы мы взаимодействуем с клиентскими сегментами и доносим до них наши ценностные предложения?

Потребительские сегменты

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

Структура издержек



Какие 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

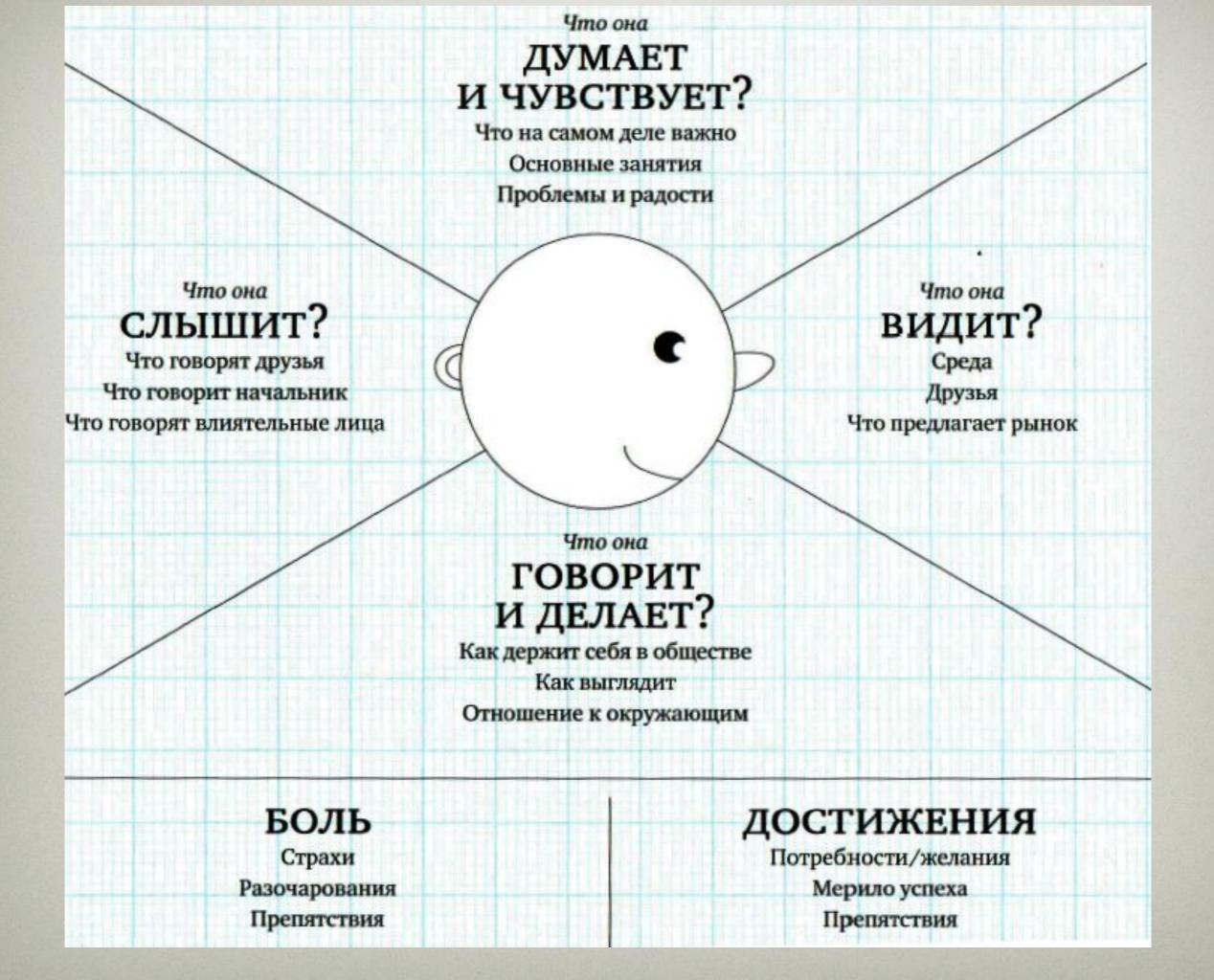
Добавить

Уменьшить

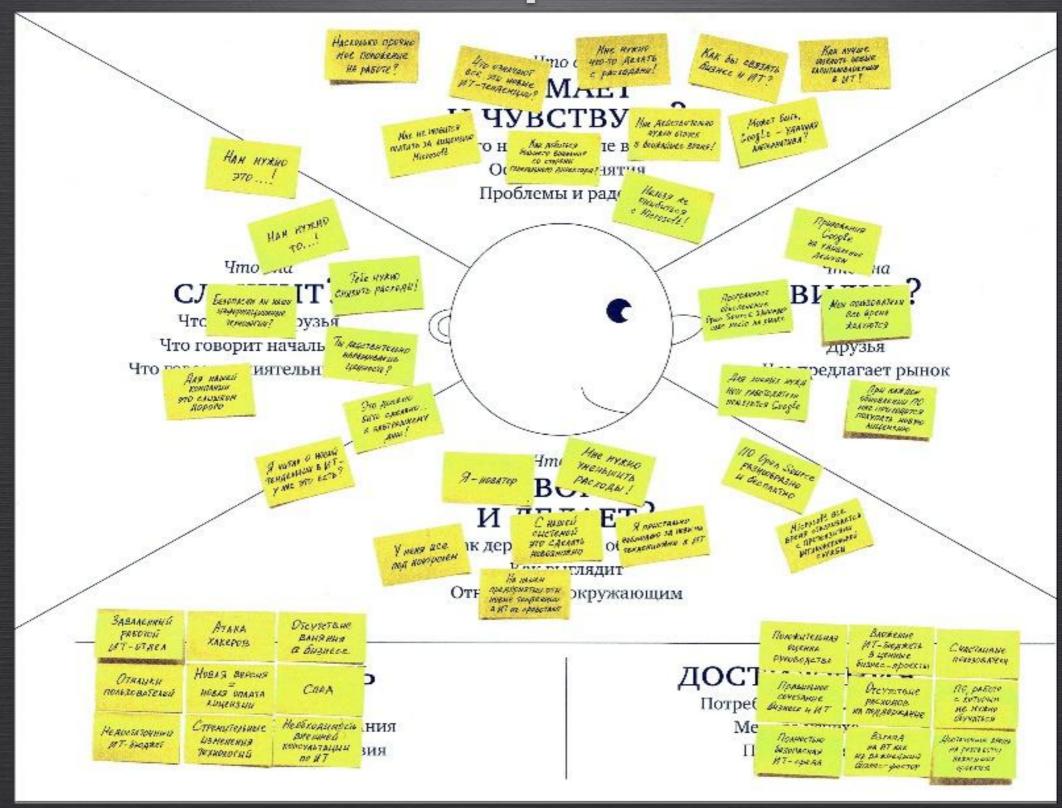
Увеличить

Смысл

Миссия Цели Ценности Корпоративная культура



Только факты



Креативность

Футурологическая проекция. Сторителлинг 6 шляп Метод Диснея Мозговой штурм

Диагностика

Проблемная сетка

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

Ещё инструменты

SWOT анализ
Матрица Ишикавы
Матрица Эйзенхауэра
Теория Голтрада
Стратегическая сессия
Системные расстановки в контексте менеджмента

Прикладывайте к нужному месту

