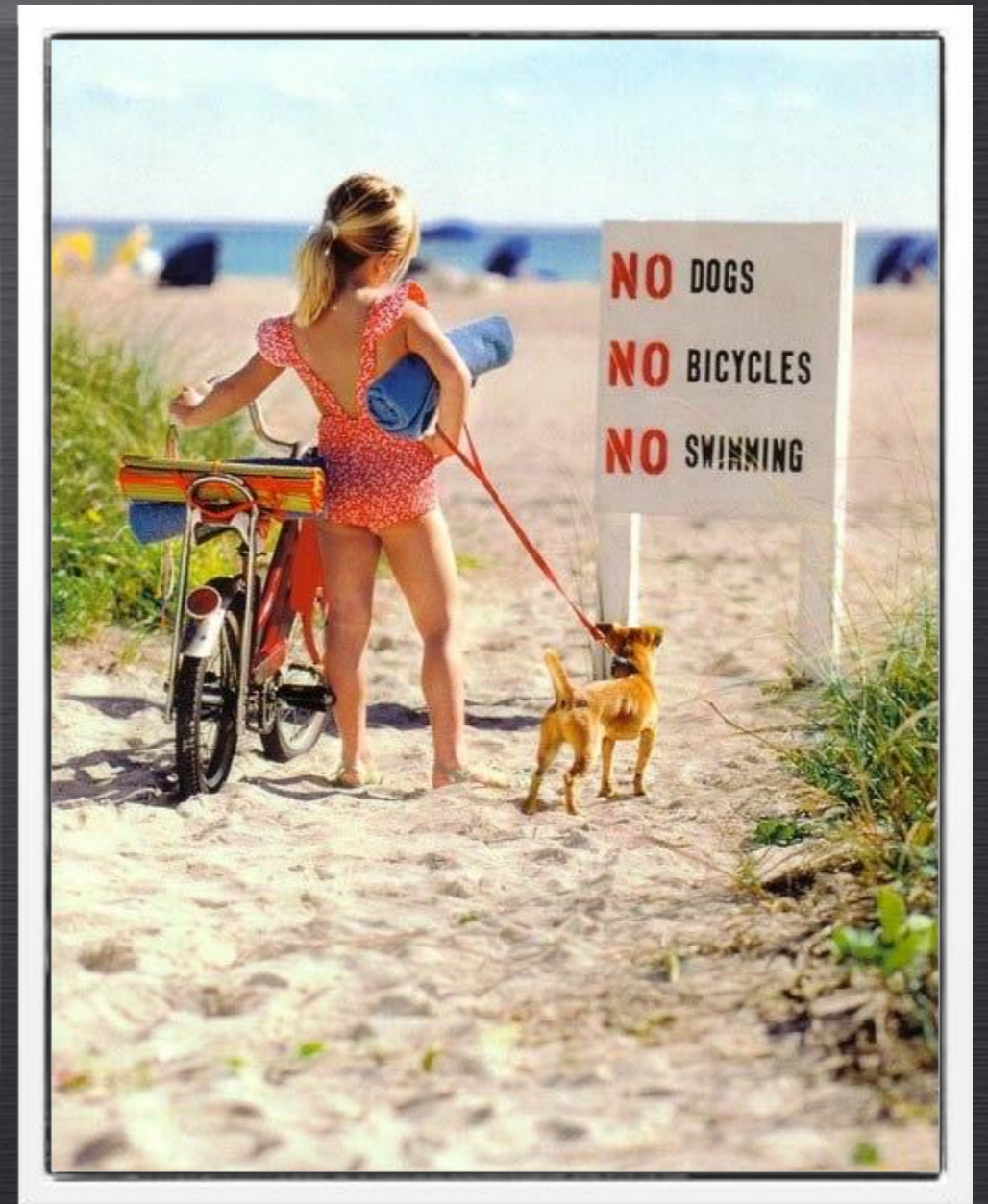


Построение бизнес моделей

Когда?

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



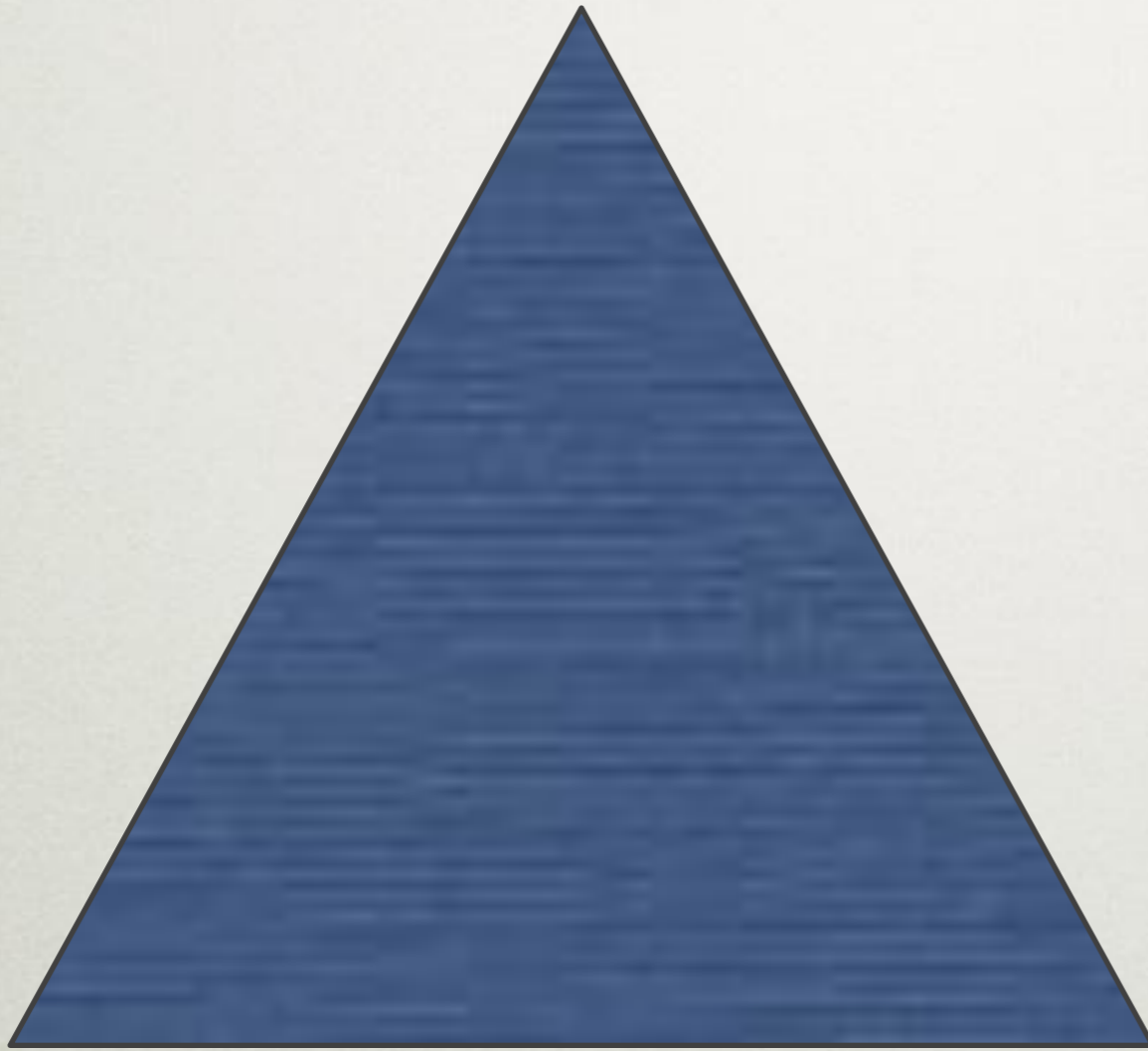
Базовая концепция



ВЫБИРЕТЕ 2 ИЗ 3

Разделение бизнес модели.

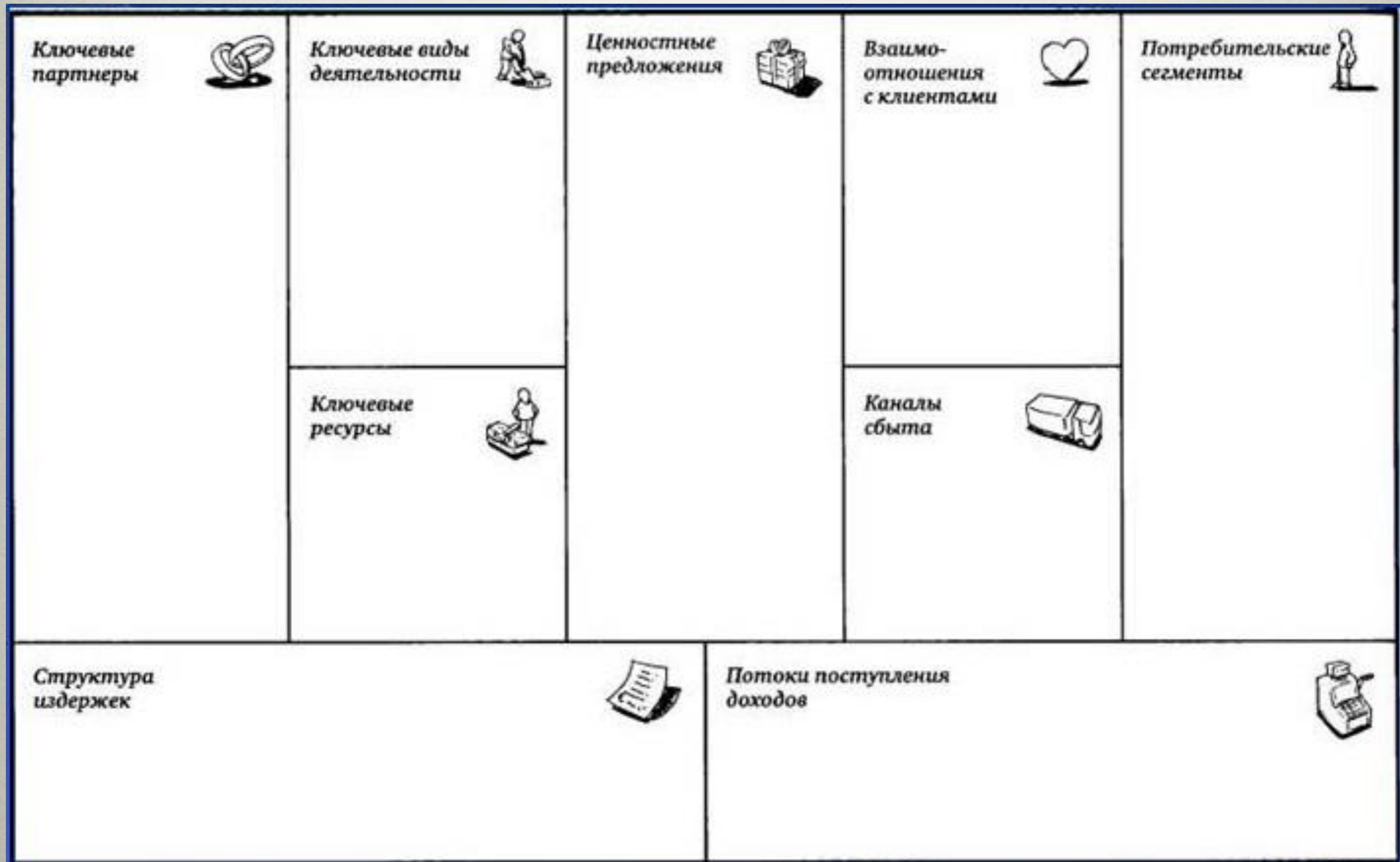
Инфраструктура



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

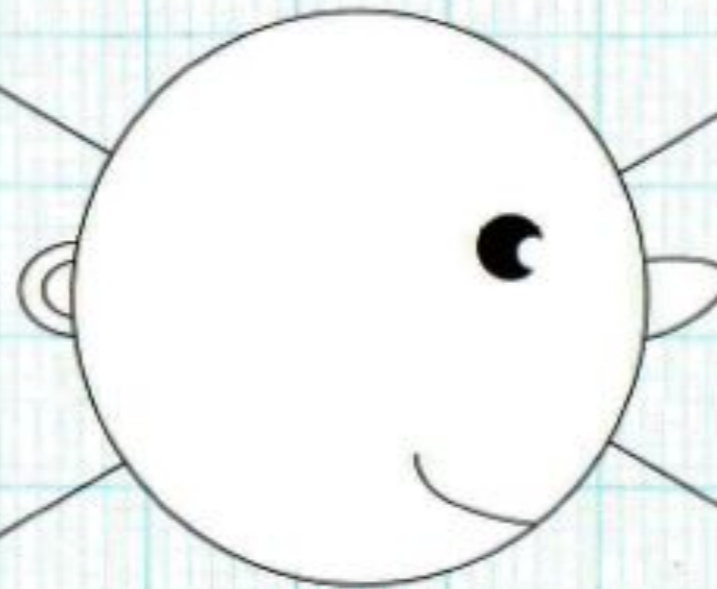
Корпоративная культура

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

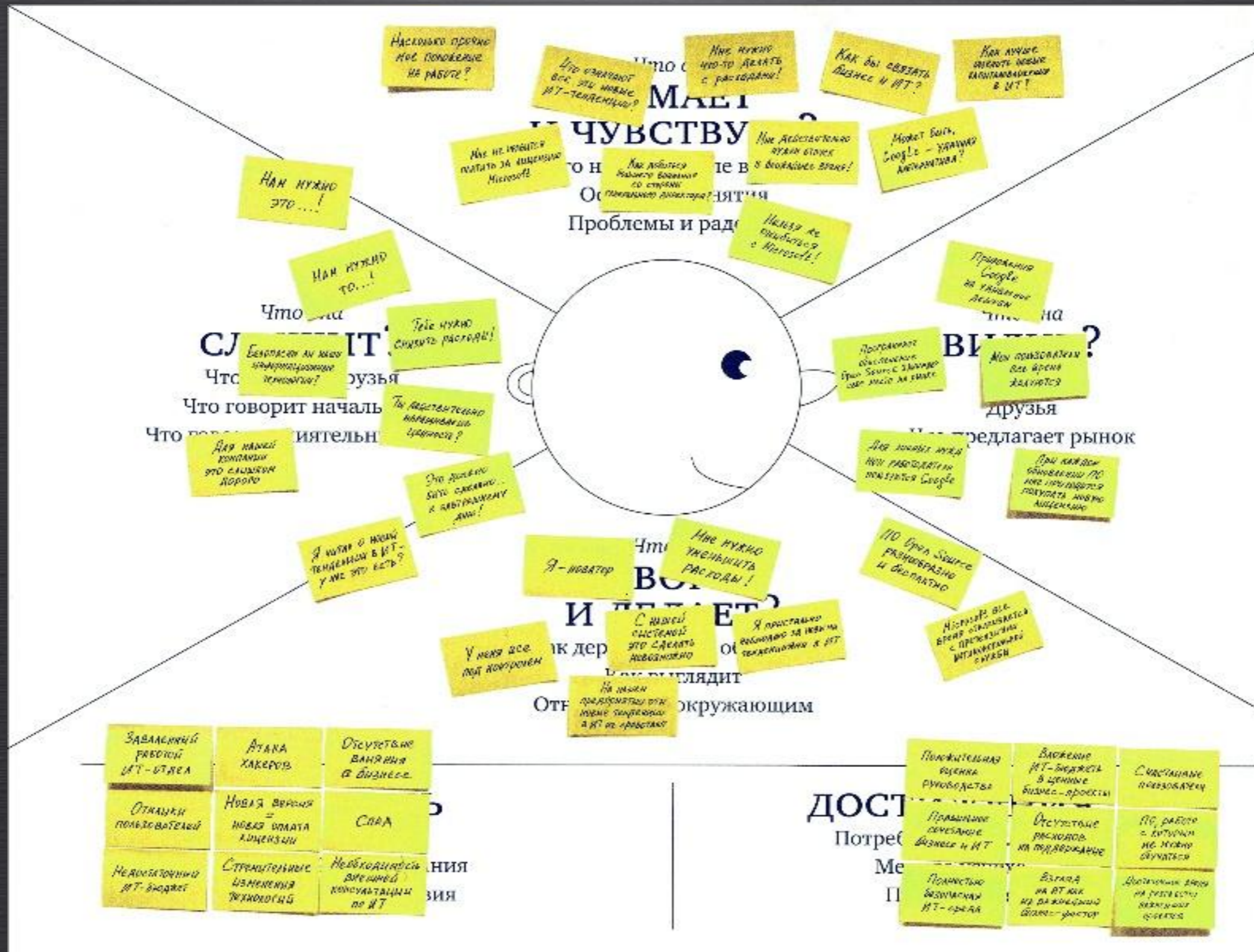
БОЛЬ

Страхи
Разочарования
Препятствия

ДОСТИЖЕНИЯ

Потребности/желания
Мерило успеха
Препятствия

Только факты



Креативность

Футурологическая
проекция.

Сторителлинг
6 шляп

Метод Диснея
Мозговой штурм

Диагностика

Проблемная сетка

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

