



**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Пермский колледж предпринимательства и сервиса»**

Бизнес-модель

Воеводина Н.А.

Пермь, 2021

Бизнес- модель

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Взаимоотношение с клиентами	Потребительские сегменты
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
Структура издержек			Потоки денежных средств	

Потребительские сегменты

Признаки сегментации

1. Демографический
2. Географический
3. Социально-экономический
4. Психографический
5. Поведенческий

Ценностное предложение

Причина, почему клиенты отдают предпочтение одной компании перед другой

Совокупность преимуществ

Каналы сбыта

Функции

1. Повышение степени осведомленности потребителя о товарах компании
2. Знакомство и помощь в оценке ценностного предложения компании
3. Помощь в приобретении товаров
4. Обеспечение постпродажного обслуживания

Взаимоотношения с клиентами

Персональные или автоматизированные?

Мотивы

- приобретение клиентов
- удержание клиентов
- увеличение продаж

Потоки поступления дохода

Клиенты – *сердце* бизнес – модели

Потоки доходов – *артерии* бизнес –
модели

За что готовы платить потребители?

Ключевые ресурсы

- 1. Материальные** (производственные мощности, здания, оборудование, транспортные средства, точки продаж)
- 2. Финансовые**
- 3. Интеллектуальные** (торговые марки, закрытая информация, авторские права, патенты, клиентские базы данных)
- 4. Человеческие**

Ключевые виды деятельности

- **Производство**
- **Продажа**
- **Оказание услуг**
- **Выполнение работ**

Ключевые партнеры

Кто наши основные поставщики?

Какие ключевые ресурсы получаем от партнеров?

Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?

Структура издержек

Какие наиболее важные расходы?

Какие из ключевых ресурсов наиболее дорогие?

Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?

Бизнес- модель "Biz'on"

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Взаимоотношение с клиентами	Потребительские сегменты
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
Структура издержек			Потоки денежных средств	

Бизнес- модель "Biz'on"

<p>Ключевые партнеры</p> <ul style="list-style-type: none"> - ООО "Торговый дом "Фитлэнд" - ООО "СпортРес" - ИП Садартинова Е.М. - ООО "Пескарь" - ООО "ПермПромСервис" - ООО «ЦВР» 	<p>Ключевые виды деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> - услуга по предоставлению площадки для пляжных видов спорта <p>Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - персонал - оборудование 	<p>Ценностное предложение</p> <p>ощущение лета круглый год, занимаясь спортом на песке и общаясь с друзьями</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>личный контакт при выборе услуги</p> <p>Каналы сбыта</p> <ul style="list-style-type: none"> - крытая площадка - социальные сети - сайт - Youtube 	<p>Потребительские сегменты</p> <ul style="list-style-type: none"> - жители и гости г. Перми - работники предприятий - семьи
<p>Структура издержек</p> <ul style="list-style-type: none"> - аренда помещения - закупка оборудования - заработная плата, страховые взносы, уплата налогов в бюджет - рекламная деятельность - услуги сотовой связи, интернет 			<p>Потоки денежных средств</p> <ul style="list-style-type: none"> - аренда подготовленной площадки для пляжных видов спорта и других видов активной деятельности 	

Задание

- 1. Придумать идею бизнеса.**
- 2. Заполнить бизнес – модель.**