

Бизнес-Интенсив ПРОФИ 2018



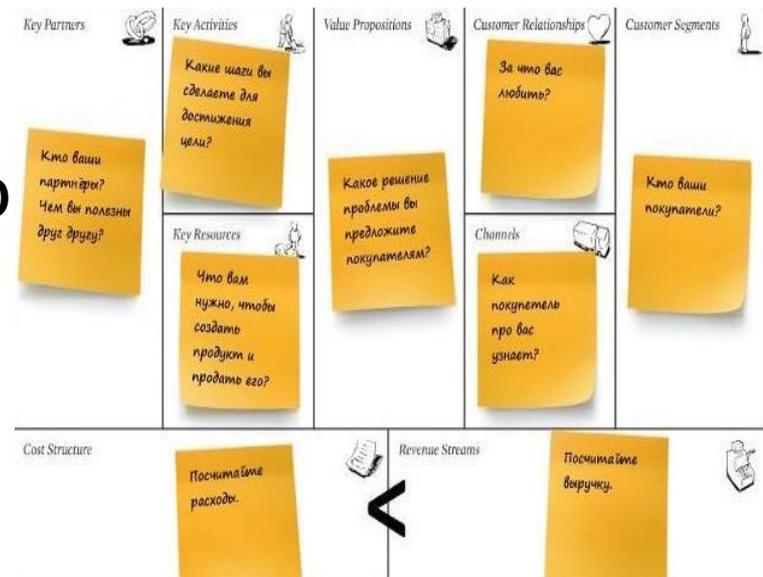
Критерии оценки проекта

- **План развития** на год (с учетом полученных знаний)
- **Выступление** (информативность презентации)
- Ответы на **вопросы** экспертов

Бизнес-модель

«Служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации»

Александр Остервальдер



Макет бизнес модели

Предназначен для

Разработан

День Месяц Год

Итерация №

Ключевые партнеры



Кто наши ключевые партнеры?
Кто наши ключевые поставщики?
Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров?
Какими ключевыми активностями занимаются партнеры?

мотивация для сотрудничества:

*Оптимизация и экономия
Уменьшение рисков и неопределенностей
Получение конкретный ресурсов и активностей*

Ключевые активности



Какие активности нужны для придания значимости продукту?
Для каналов поставок?
Для построения отношений с заказчиком?
Получения прибыли?

категории

*Производство
Решение проблем
Планирование/Установление связей*

Ключевые ресурсы



Какие ресурсы нужны для придания значимости продукту?
Для каналов поставок?
Построения взаимоотношений с заказчиком?
Получения прибыли?

типы ресурсов

*Физические
Интеллектуальные
Человеческие
Финансовые*

Достоинства предложения



В чем ценность продукта для заказчика?
Какие проблемы мы помогаем решать?
Какие группы продуктов и сервисов мы предоставляем пользовательскому сегменту?
Какие нужды заказчика мы удовлетворяем?

характеристики

*Новизна
Производительность
Подстройка под клиента
"Работает"
Дизайн
Статусность/Бренд
Цена
Уменьшение затрат
Уменьшение рисков
Доступность
Удобство*

Отношения с заказчиком



Какие взаимоотношения с нами ожидает получить каждый представитель пользовательского сегмента?
Какие из них уже установлены?
Как они интегрируются с основной бизнес-моделью?
Насколько они затратны?

примеры

*Персональная поддержка
Удаленная поддержка
Самослуживание
Сообщество
Совместная разработка*

Каналы поставки



Через какие каналы будет происходить поставка в пользовательский сегмент?
Как происходит это сейчас?
Насколько эти каналы интегрированы?
Какой работает лучше?
Какой наиболее экономически эффективен?
Как ими пользуется потребитель?

этапы поставок

*1. осознание
2. Оценка
3. Закупка
4. Доставка
5. Послепродажный этап*

Пользовательские сегменты



Для кого мы делаем продукт значимым?
Кто наш главный потребитель?

*Массовый рынок
Нишевой рынок
Сегментированный
Разнообразный
Многосегментный*

Структура затрат

Каковы самые значительные затраты в нашей модели?
Какие из ключевых ресурсов самые дорогие?
Какие из ключевых активностей самые дорогие?

ваш бизнес больше:

*зависит от затрат (скупная структура затрат, низкая оценка значимости продукта, максимальная автоматизация)
зависит от продукта (нацеленность на создание качественной продукции, продукт на первом месте)*

примеры характеристик:

*Фиксированные затраты (зарплаты, аренда, различные платежи)
Непостоянные затраты
Экономия на различных уровнях*



Источники доходов

За что именно в продукте платят потребители?
За что они платят сейчас?
Как они оплачивают продукт сейчас?
Как бы они хотели оплачивать?
Сколько приносит каждый из источников в итоговый доход?

типы

*Продажа активов
Плата за использование
Плата за подписку
Аренда
Лицензирование
Реклама*

фиксированный расчет цен

*цена по прейскуранту
зависимость от сегмента
зависимость от версии*

динамический расчет цен

*Негоциация
управление доходами
Real-time рынок*



Потребительские сегменты

- Для **кого вы** создаете ценность
- Кто ваши самые **важные клиенты**
- Кто ваш **идеальный клиент**

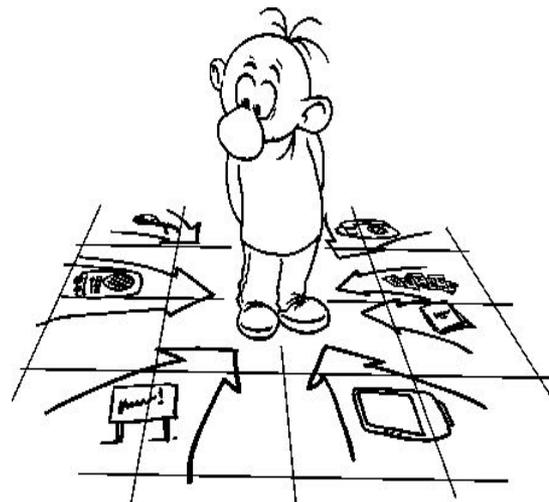


Ваше предложение (УТП)

- Какие **проблемы** клиента решаете?
- Какие **потребности** удовлетворяете?
- Что вы можете предложить каждому из сегментов потребителей?
- Какие сильные, слабые стороны вашего проекта?
- Почему **клиент приходит** к вам?
- Почему клиент уходит от вас?

Каналы сбыта/распространения

- Как клиенты о вас узнают?
- Какие каналы наиболее эффективны?
- Как вы отслеживаете эффективность каналов привлечения клиентов?



Продажи

- Движение клиента по воронке продаж
- Эффективное общение и личные продажи
- Конверсия
- Объем продаж



Ключевые ресурсы

Какие **ключевые ресурсы** вам
нужны **для создания ключевых**
ценностей

Материальные

Интеллектуальные

Персонал

Финансы



Ключевые партнеры

- Кто ваши ключевые партнеры?
- Кто ваши ключевые поставщики
- Какие ключевые ресурсы вы получаете от партнеров?



Как выстроена система продаж

- Система организации и контроля **процесса продаж**
- Система набора, обучения и адаптации **персонала**
- Система анализа и постоянной **эффективности** применяемых технологий **продаж**

Доходы

- План финансовых потоков
- Точка безубыточности
- Рентабельность
- Показатели эффективности бизнеса

Структура расходов

Основные затраты (постоянные и переменные)

- Люди
- Офис
- Телефония
- Интернет
- Аренда и т.д.

Итоги проекта

- Что стало для вас **главным** открытием в проекте
- Что из полученных знаний и инструментов вы уже **внедрили** и планируете **внедрить**
- Точка до и после

