

Андрей
Поскряков

Бизнес-

МОДЕЛИ

- Основы подхода
- Шаблон бизнес-
модели



Знакомимс

Андрей Поскряков

- Предприниматель
- Директор по развитию
Ёрд
- Консультант





Александр Остервальдер
Alex Osterwalder

Учёный, консультант
Автор Business Model Canvas
Живёт в Лозанне

Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы



Каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы



Потребительские сегменты

- Кто наш потребитель?
- Для кого мы создаем свой продукт?
- Какие клиенты для нас более важны?
- Сколько у них денег?

Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы

Ценностные предложения

- Что мы предлагаем потребителю?
- Какие проблемы мы помогаем решить?
- Какие потребности удовлетворяем?
- Что мы предлагаем каждому сегменту?
- Чем мы его цепляем?



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Каналы сбыта

- Какие каналы предпочтительны для потребителей?
- Как мы взаимодействуем с ними сейчас?
- Какие из них наиболее эффективны?
- Какие более выгодны?

Каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Кли
пар

Взаимоотношения с клиентами

- Какие отношения предпочтительны для каждого сегмента?
- Какие отношения установлены?
- Каких расходов они требуют?
- Как они интегрированы в общую бизнес-модель?

Взаимоотношения
с клиентами



Потребительские
сегменты



Ключевые
ресурсы



Каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ключевые виды деятельности

Что нужно делать, чтобы предоставить наши ценностные предложения нашим потребителям?

Ключевые ресурсы



Каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы



Каналы сбыта



Ключевые ресурсы

- Какие ресурсы и люди нам нужны?
- В чем наше «несправедливое преимущество»?

Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые партнеры

- Кто наши ключевые партнеры?
- Кто наши основные поставщики?
- Что мы получаем от партнеров?

Каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Ключевые ресурсы



Потоки поступления доходов

- За что клиенты действительно готовы платить?
- За что они платят сейчас?
- Как они платят? Как они предпочли бы платить?
- Какую часть прибыли приносит каждый доход?

Структура издержек



Потоки поступления доходов



Ключевые партнеры



Ключевые виды деятельности



Ценностные предложения



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Структура издержек

- Каковы наши основные затраты?
- Какие из ресурсов/активностей обходятся дороже всего?
- Мы снижаем издержки или растим добавленную стоимость?

каналы сбыта



Структура издержек



Потоки поступления доходов



Спасибо за внимание!

Андрей Поскряков

poskryakov@gmail.com

+7 (921) 578-37-29

