

1 3D-печать
органических
соединений

2 Дроны

3 Нейро-
интерфейсы

4 Экспресс-анализ
генома человека

высоконравственны

й

геологоразведочный

благовествующий

бледноцветковый

великокняжеский

доверенный

заведённый

ветронепроницаемы

й

беспутный

выпускной

популярны

й

пуговичный

гарпунный

квельый

вещий

зловещий

заповедный

звериный

везучий

весёлый

дверной

вечный

жертвенный

Правила брейн шторма

Назначаем модератора, который записывает все дословно и следит за правилами

- 1) Чем больше, тем лучше
- 2) Чем более дикие идеи, тем лучше
- 3) Никакой критики (откладываем)
- 4) Используем чужие идеи как трамплины

«Брейнштурм наоборот»

Давайте придумаем как можно больше идей, которые не решают проблемы, а наоборот, создают.

Фильтры

- 1) Это решает какую-то проблему?
Какую? Насколько она актуальна?
- 2) Какая целевая аудитория, как много в ней людей?
- 3) На этом можно заработать, и как?

Ключевые
виды
деятельности

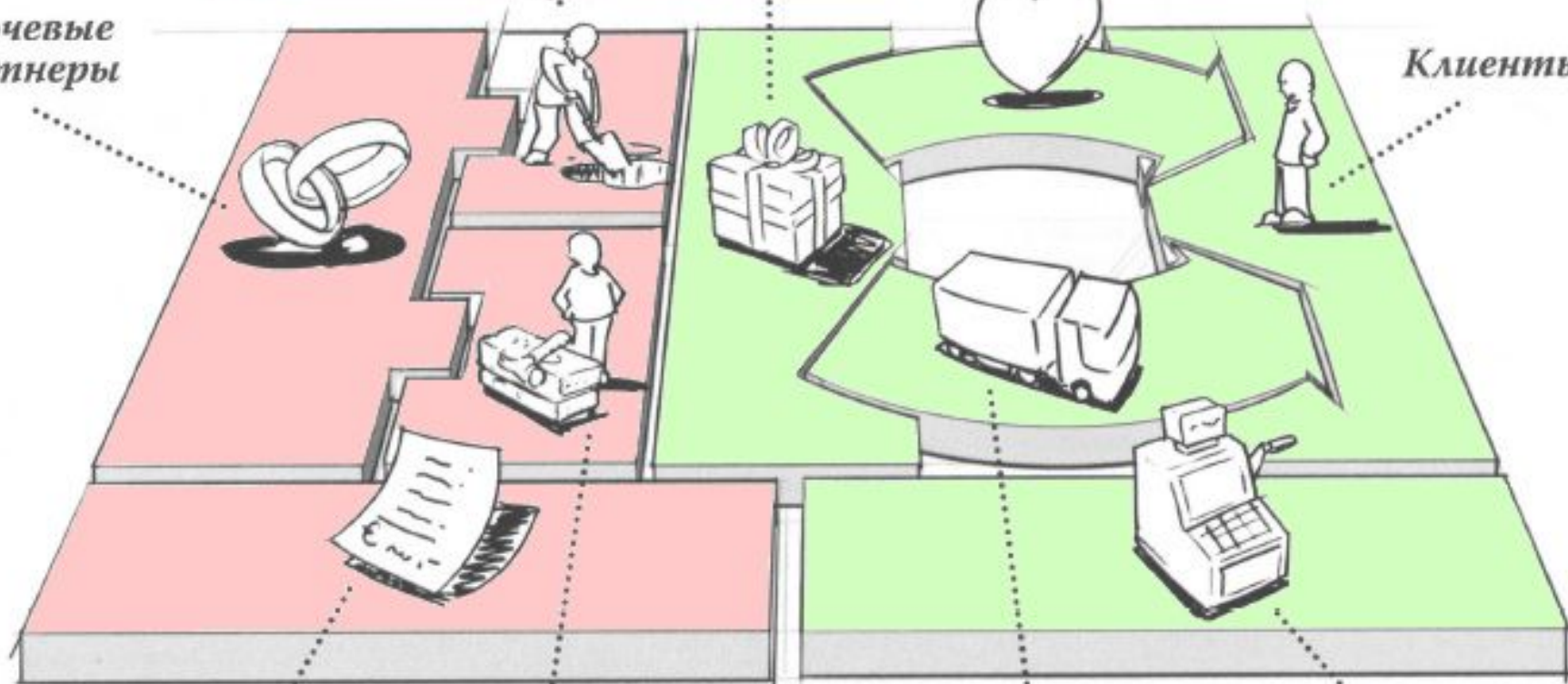
Предоставленная
ценность

Взаимоотношения
с клиентами

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Ключевые
партнеры

Клиенты



Издержки

Ключевые
ресурсы

Каналы
сбыта

ДОХОДЫ

Доходы

На какой пользовательский сегмент это ориентировано?

а) на массовый рынок

б) на узкую нишу

в) это платформа (несколько разных ниш)

Как звучит ценностное предложение?

Какой наилучший канал продаж?

- а) индивидуальные продажи (по телефону)
- б) индивидуальные продажи (реклама в почтовых ящиках, в подъездах)
- в) партнерские продажи (ОСББ, КВЖРЕП)
- г) тендеры и госзаказы

Какой тип отношений с клиентами будете строить?

- а) персональное обслуживание
- б) самообслуживание
- в) автоматическое обслуживание
- г) совместное создание

Какой тип доходов генерируете?

- а) розовая покупка
- б) дополнительные покупки
- в) плата за использование (подписка)
- г) лицензия (передача прав)
- д) процент от сделок
- е) реклама

Какие ключевые ресурсы нужны для работы бизнеса?

- 1) Материальные (производство, хранение, доставка)
- 2) Интеллектуальные (ПО, технологии, лицензии)
- 3) Персонал
- 4) Финансы

Что мы должны делать,
чтобы бизнес работал, и не
можем отдать?

- 1) Производство (для продуктов)
- 2) Решение проблем (для услуг)
- 3) Обслуживание платформы / сети

Кто ключевые партнеры?

- а) производители-поставщики (вода и тара)
- б) партнерство между неконкурирующими фирмами (доставка воды и продажа кофе)
- в) со-конкуренция (например, для принятия стандарта)
- г) партнерство для запуска новых проектов

**На что, в основном, будете
тратить деньги?**