

**1** 3D-печать  
органических  
соединений

**2** Дроны

**3** Нейро-  
интерфейсы

**4** Экспресс-анализ  
генома человека

высоконравственны

беспутный

заповедный

й

выпускной

звериный

геологоразведочный

популярны

везучий

благовествующий

й

весёлый

бледноцветковый

пуговичный

дверной

великокняжеский

гарпунный

вечный

доверенный

квелый

жертвенный

заведённый

вещий

ветронепроницаемы

зловещий

й

# 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

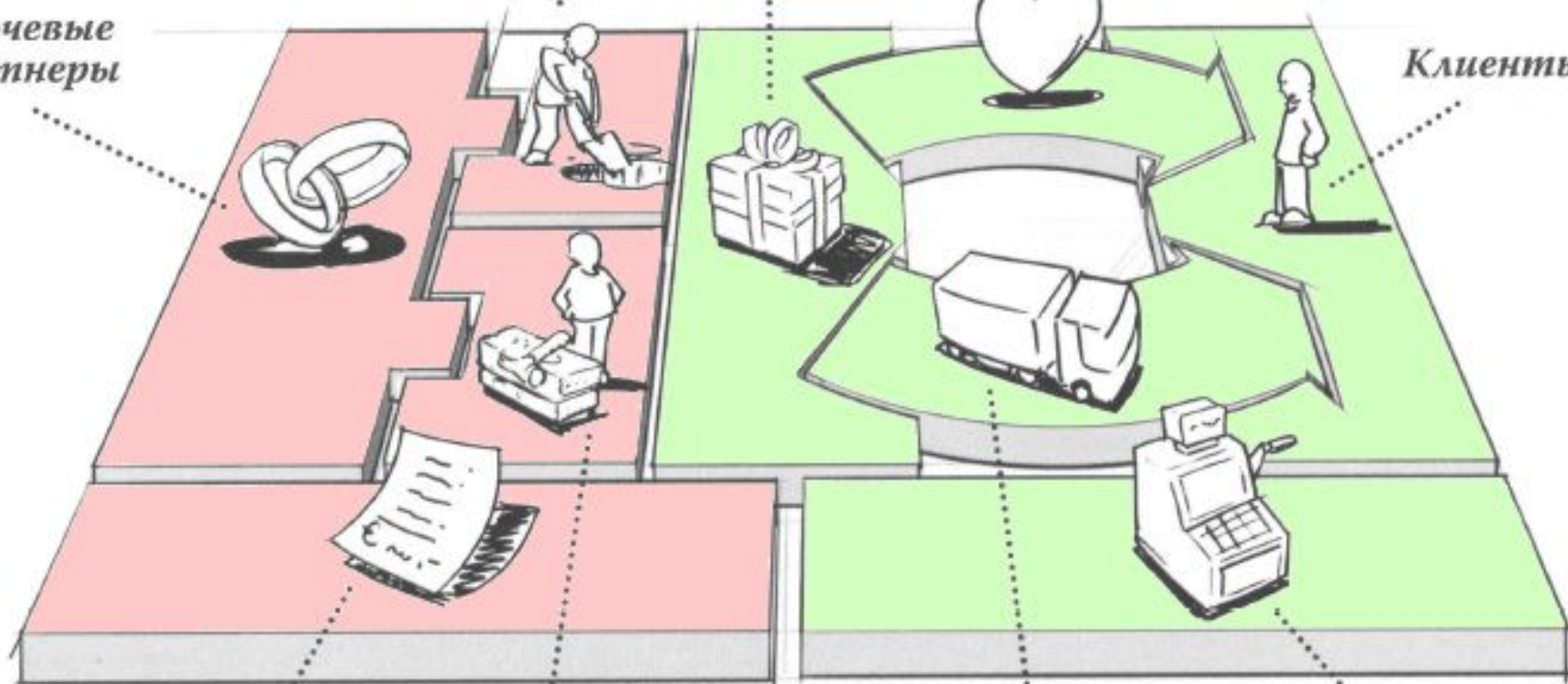
Предоставленная  
ценность

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?**