

# Построение бизнес-модели

Покусаев Олег Николаевич

- 1. Шаблон бизнес-модели**
- 2. Стратегическая карта**
- 3. Бизнес модель транспортной компании (по бизнес-симуляции)**

## 1.1. Для чего нужна бизнес-модель

---

**По-настоящему успешный  
предприниматель  
руководствуется не  
интуицией, а простой,  
понятной и изящной  
теорией основ своего  
бизнеса**

*П. Друкер*

## 1.1. Для чего нужна бизнес-модель

---

**Бизнес-  
модель  
это...**

**...Структурирование и  
наглядное  
представление  
деятельности компании,  
  
отражающие взаимосвязь  
элементов бизнеса,  
  
во имя достижения  
цели.**



## 1.2. Шаблон бизнес-модели



# Элементы ценности товаров и услуг

---

Снижение  
риска  
Доступность  
Производительно  
Уменьшение  
расходов  
Удобство/примени  
СТЬ

Дизайн  
Новизна  
Бренд/Стат  
ЦЕН  
А  
заказ  
«Аутсорсинг  
Изготовление на

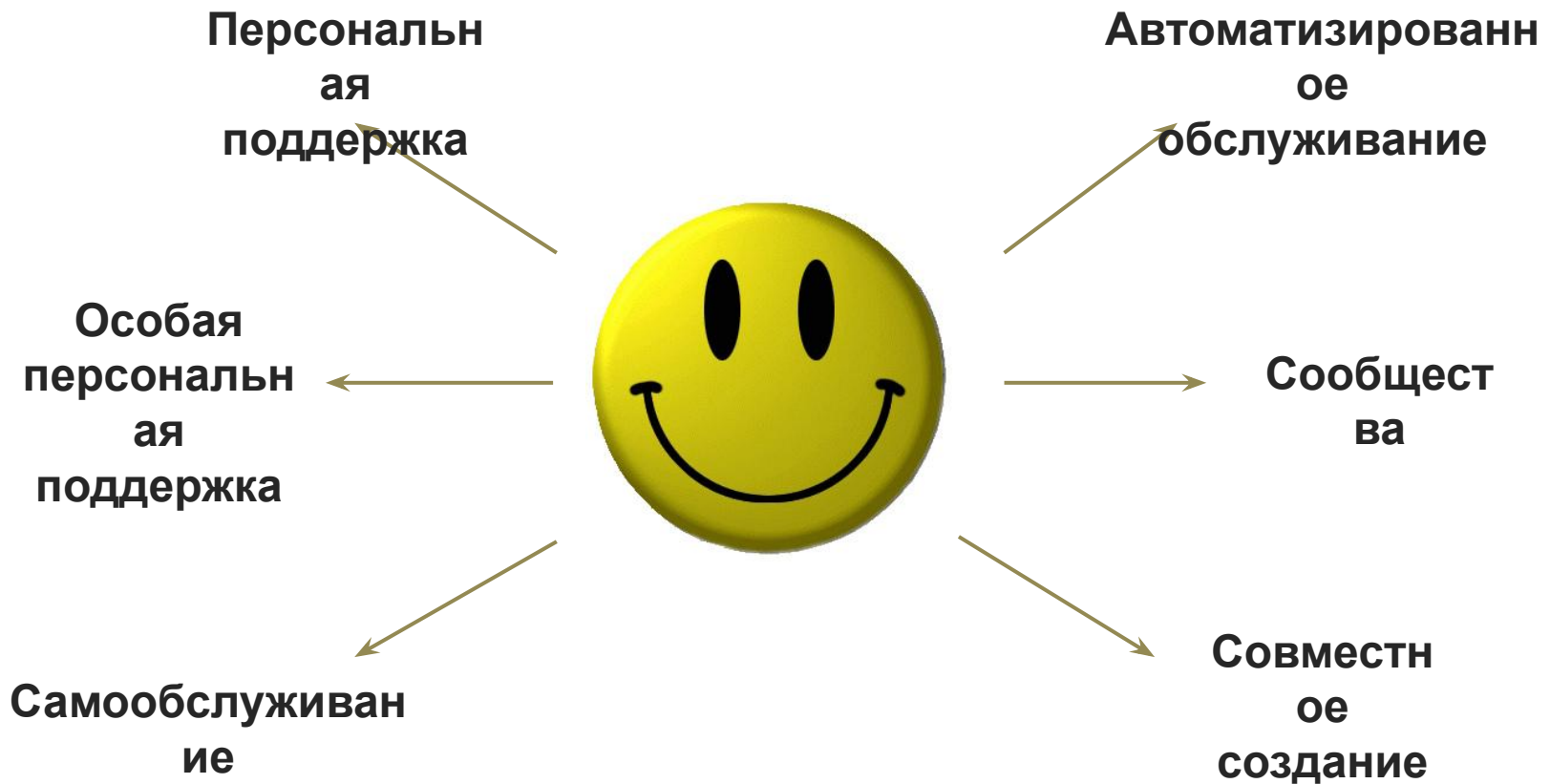
Time  
Price  
Service  
Quality



# Каналы сбыта



# Взаимоотношения с клиентами



# Потоки доходов/ценообразование



# Ключевые виды деятельности



**Производство  
о/  
услуги**



**Платформы/  
Сети/  
Инфраструктура**



**Разрешение  
проблем**

# Структура издержек



**Ориентация  
на издержки**

**Ориентация  
на ценность**

**Зависящие/  
постоянные**

# Три основные формы бизнеса

	Ориентация на инновации	Ориентация на клиентов	Ориентация на инфраструктуру
Экономка	Ранний выход на рынок позволяет устанавливать более выгодные цены и занимать большую долю рынка; Главное - скорость	Высокие затраты на привлечение клиентов требуют высокой доли продуктов фирмы в расходах потребителей. Главное – экономия на масштабе	Высокая доля фиксированных цен делает необходимым большие объемы производства ради снижения затрат на единицу продукции; Главное – экономия на масштабе
Конкуренция	Битва за таланты; вход на рынок достаточно прост; процветают многочисленные мелкие игроки	Битва за ассортимент; доминируют немногочисленные крупные компании	Битва за масштаб; консолидация; доминируют немногочисленные крупные компании
Стратегия	Ориентация на сотрудников; повышенное внимание к творческим личностям	Ориентация на услуги; мышление по типу «клиент всегда прав»	Ориентация на издержки; упор на стандартизацию, предсказуемость и эффективность деятельности

## **2. Стратегическая карта**

---

### **2.1. Шаблон стратегической карты**

## 2.1 Шаблон стратегической карты

### Финансы

Стратегия  
производительности

Стратегия роста

### Клиенты

Характеристика  
продукта

Взаимоотношения

Имидж

### Процессы

Производственный  
менеджмент

Управление  
клиентами

Инновационные  
процессы

Законодательные и  
социальные  
процессы

### Обучение и развитие

Человеческий  
капитал

Информационный  
капитал

Организационный  
капитал



---

ДЖИМ КОЛЛИНЗ  
«От хорошего к великому»

**...ПОНИМАНИЕ ТОГО, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ (ИЛИ НЕ  
МОЖЕТЕ) ДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ ВСЕХ**