

КАНВА БИЗНЕС-МОДЕЛИ

ПРОЕКТ/КОМУ:

АВТОР:

ДАТА:

ВЕРСИЯ:

ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



Кто является Вашими основными партнёрами?
Кто является Вашими основными поставщиками?
Основные ресурсы, поставляемые партнёрами?
За что отвечают Ваши партнёры?

МОТИВАЦИЯ:
Оптимизация и экономия
Уменьшение рисков и неплатежных ситуаций
Приобретение отдельных ресурсов и деятельности

ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:



Какие действия Вы должны предпринять для Достижения Цели?
Каналы распространения?
Отношения с клиентами?
Откуда приходит прибыль?

КАТЕГОРИИ:
Продукция
Решение проблем
Платформа/Сеть

ЦЕННОСТЬ:



Какую ценность мы можем предоставить нашим клиентам?
Какую проблему наших клиентов мы помогаем решить?
Какой продукт мы предоставляем каждому Сегменту Клиентов?
Какую необходимость клиента мы готовы удовлетворить?

ХАРАКТЕРИСТИКИ:
Новизна
"Выполнить работу до конца"
Качество
Дизайн
Цена
Время/Статус
Экономия Денег
Снижение риска
Юбилеи
Доступность

ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ:



На какие отношения может полагаться каждый из наших клиентов?
Какое отношение у нас есть с клиентами?
Как наши клиенты интегрируют с остальной бизнес моделью?
Сколько СТОИТ работа с нашими клиентами?

ПРИМЕРЫ:
Личный подход
Самообслуживание
Автоматические услуги
Общество
Ко-создательство

СЕГМЕНТ КЛИЕНТОВ:



Для кого мы предоставляем услуги/продукт?
Кто является нашими самыми главными клиентами?

Продукт широкого пользования
Нишевой продукт
Сегментированный
Диверсифицированный
Многосторонняя платформа

ОСНОВНЫЕ РЕСУРСЫ:



Какие ресурсы необходимы для Достижения Цели?
Каналы распространения? Откуда поступают ресурсы?
Отношения с клиентами?

ТИПЫ РЕСУРСОВ:
Физические
Интеллектуальные
Человеческие
Материальные

КАНАЛЫ:



С помощью каких каналов Вы достигнете своих клиентов?
Как эти каналы интегрированы?
Какие каналы работают наилучшим образом?
Какие каналы являются самыми эффективными и дешёвыми?

ФАЗЫ КАНАЛОВ:

1. Осведомление
Как мы информируем людей о нашей компании?
2. Оценка Качества
Как мы помогаем понимать нашим клиентам насколько мы хороши?
3. Покупка?
Как мы позволяем приобретать наш продукт или услуги?
4. Доставка
Как мы доставляем продукт/услугу до нашего клиента?
5. Работа после продажи
Предоставляем ли мы что либо после покупки/использования наших услуг/продукта.

СТРУКТУРА ЗАТРАТ:



Основные затраты на создание продукта?
Самые дорогие ресурсы?
Какая деятельность будет самой затратной?

Ваш бизнес больше
Нацелен на цену
Нацелен на качество

Примерные затраты:
Фиксированные затраты (аренда, зарплата, коммунальные услуги)
Переменные издержки
На чём можно сэкономить?

ПОТОКИ ДОХОДОВ:



Сколько клиенты будут готовы платить за Вашу услугу/продукт?
За что они платят в данный момент?
Как они платят?
Как они хотели бы платить?
Сколько каждый из клиентов способствует увеличению Ваших доходов?

ТИПЫ

Продажа активов
Плата за использование
Плата за подписку
Плата за аренду/лизинг
Лицензия
Реклама