

ЗАДАНИЕ КОМАНДАМ К ПРОЕКТНОЙ РАБОТЕ

1. РАЗРАБОТАТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПО ЗАДАННОЙ ИДЕЕ В КАНВЕ
2. ПРЕДСТАВИТЬ В ВИДЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ
3. ЗАЩИТИТЬ В АУДИТОРИИ, ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ 5-7 МИНУТ

Бизнес-модель (определение)

*Канва бизнес-моделирования по
Остервальдеру-Пинье
(BUSINESS MODEL canvas)*

Бизнес-модель – это представление о том, как организация делает (или намеревается сделать) деньги. Бизнес-модель описывает ценность, которую организация предлагает различным клиентам, отражает способности организации, перечень партнеров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения капитала, необходимые для получения устойчивых потоков дохода.

(A. Osterwalder, 2005)

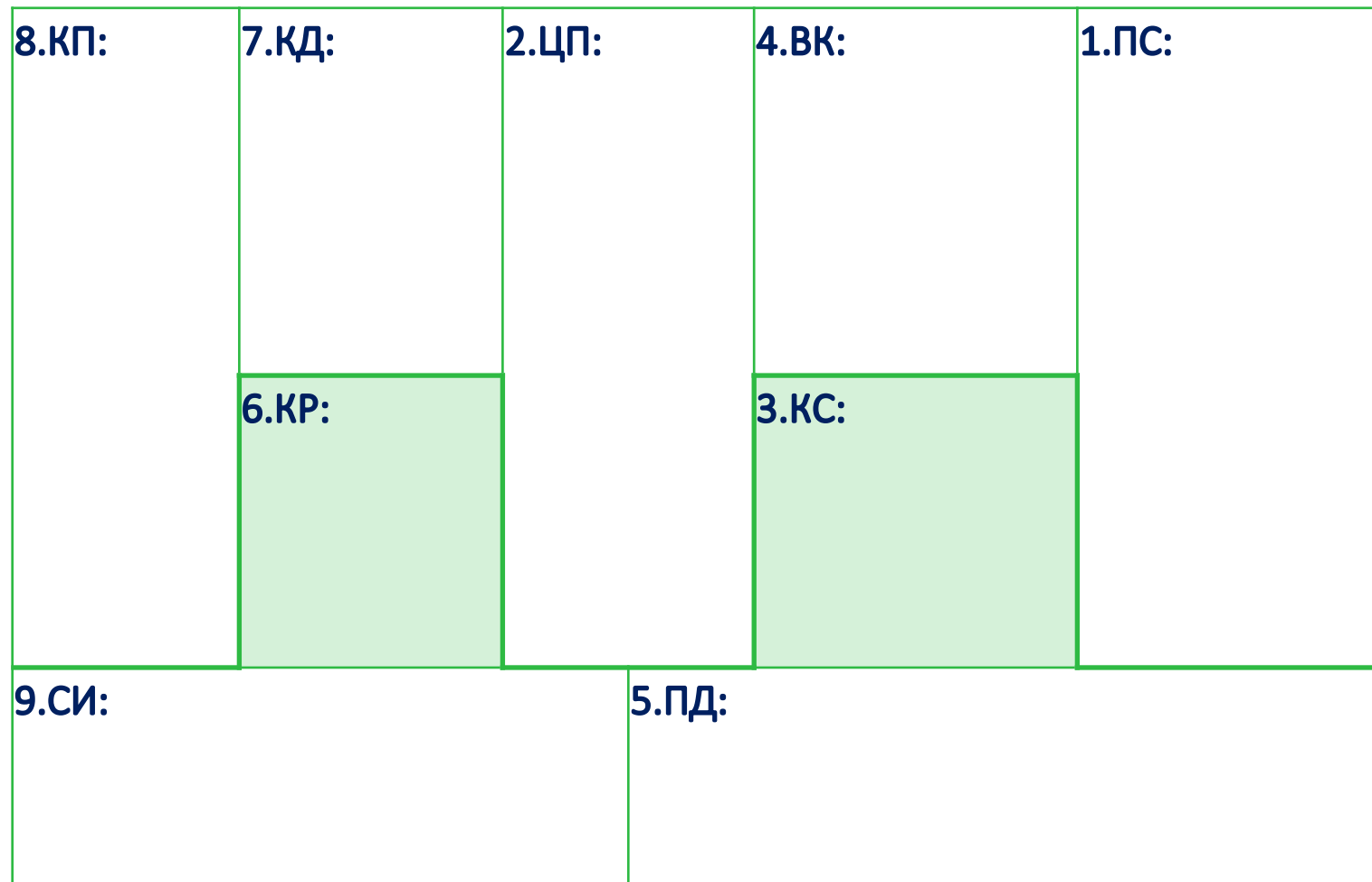
9 блоков карты разработки бизнес-модели

Цифры показывают последовательность работы с канвой

<p>Ключевые партнеры </p> <p>8</p> <p>Кто является нашими ключевыми партнерами? Кто наши основные поставщики? Какие ключевые ресурсы мы получаем от партнеров? Какой ключевой деятельностью занимаются наши партнеры?</p>	<p>Ключевые виды деятельности </p> <p>6</p> <p>Каких видов деятельности требуют наши ценностные предложения? Наши каналы сбыта? Наши взаимоотношения с клиентами? Наши потоки поступления доходов?</p>	<p>Ценностные предложения </p> <p>2 или 1</p> <p>Какую ценность мы предоставляем клиентам? Какие потребности удовлетворяем? Какие проблемы помогаем решить нашим клиентам? Какие преимущества получает клиент от наших продуктов и услуг? Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому клиентскому сегменту?</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами </p> <p>4</p> <p>Отношений какого типа ждет каждый клиентский сегмент? Какие отношения установлены? Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели?</p>	<p>Потребительские сегменты </p> <p>1 или 2</p> <p>Кто является нашим клиентом? Для кого мы создаем ценность? Можем ли мы выделить различные клиентские сегменты?</p>
<p>Структура издержек </p> <p>9</p> <p>Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель? Какие из ключевых ресурсов наиболее дороги? Какие ключевые виды деятельности требуют наибольших затрат?</p>	<p>Потоки поступления доходов </p> <p>5</p> <p>Какие потоки доходов мы генерируем? Каков размер каждого потока доходов?</p>			

Шаблон

Можно использовать доску Miro или любые другие ресурсы



Критерии оценки

1. Инновационность решения
2. Логичность, системность и полнота представленной бизнес-модели
3. Качество презентационных материалов
4. Мастерство публичного выступления
5. Перспектива развития (масштабируемость, соответствие растущим трендам, возможность практической реализации бизнес-идеи)