

«назва вашої бізнес ідеї»

Проект бізнес-моделі

Інсайт вашої ідеї
(чому саме ця ідея? що надихнуло?)

Сегмент нашого споживача!

(Для кого ми все це придумали!)

- Хто він – наш споживач? Стать , вік, уподобання, сімейний стан?
- Можливо географічне місцезнаходження?
- Рівень доходів?

Ключова цінність нашого бізнесу

(яку цінність (нову, або змінену) ми зможемо створити для наших клієнтів?)

Що нового/зміненого, чого раніше вони не мали, ми можемо запропонувати?

Яку потребу ми задовольняємо?

Або як ми створимо цю потребу?

Стейкхолдери бізнесу

- Хто наші ключові партнери
- Ключові постачальники
- Ключові ресурси (коротко, бо далі буде конкретизовано)

Як ми залежимо від наших
стейкхолдерів(зацікавлених сторін)
(як вони на нас можуть впливати)

- Які заходи або дії вони для нас роблять, щоб наш бізнес діяв

Канали /комунікація

як про нас дізнаються, чому звернуться до нас?

- Як найзручніше (якими каналами) інформувати/доставляти /надавати /пропонувати нашу цінність (товар/послугу)?
- Реклама (яка?) телебачення, радіо, інтернет, вуличні борди, роздруковані флаєри
- Демонстрація ?
- Поштова розсилка
- Об'яви у людних місцях?
- Виставкові зразки у людних місцях
- Презентації, майстер-класи, тощо

Продовження слайду 7

Ключові ресурси
(що нам потрібно для створення цінності, яку
ми пропонуємо нашим клієнтам)

- Приміщення? Нерухомість? Земля? Транспорт? Сервер?
Обладнання ? тощо
- Специфічний персонал?

Продовження слайду 9

Фінансові ресурси (власні/зовнішнє фінансування)

- Скільки, де візьмемо і для чого конкретно ?

Ключові дії (наші бізнес-процеси)

Що і як ми продаємо або надаємо послуги

- Операційний цикл(виробництво нашого товару/ послуги)
час , місце, персонал
- Канали збуту (Прямі продажі, Інтернет, Через посередників, Власний магазин)
- складування?
- Транспортування?

Ключові дії (наші бізнес-процеси)

Наші клієнти

- Як вони про нас дізнаються?
- чому звертаються до нас?
- Як сплачують за товар/послугу (за кожне звернення, річна/місячна передплата послуг, сплачують після отримання товару/послуги у розстрочку) все це нюанси , які генерують на дохід

Взаємовідносини з клієнтами

- Як наші клієнти інтегровані у наш бізнес?
- (вони залишають відгуки? Де?)
- Ми проводим анкетування (коли, яким засобом?)
- Чи впливають на асортимент?
- Які пріоритети мають ? Швидко але недорого, дорого та якісно, інше...
- Який сервіс ми готові надавати?
- Як легко ми можемо втратити/отримати нового клієнта? (наскільки це для нас драматично?)

Потоки наших доходів (за який період? Місяць/рік)

Вид доходу (продаж товарів/послуг)	ціна	кількість	Усього
Товар/послуга А			
Товар/послуга Б			
....			
Разом за місяць/рік			

Який прибуток ми плануємо у перший рік
нашого існування?
У наступні три роки ?

Структура наших витрат
для входу на ринок ?

(перші, незворотні витрати на придбання обладнання, що важко або неможливо продати, витрати на дозволи/ліцензії),
аренда, ремонт приміщення тощо...

Структура наших витрат щомісяця на поточну діяльність ?

Ну , що, будемо ризикувати?

Проект розроблений

- Прізвища авторів (можна додати фото)