**ШАБЛОНИ ДЛЯ СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ВЛАСНОЇ СПРАВИ**

**Шаблон № 1 дослідження клієнтів**

|  |  |
| --- | --- |
| Питання які вирішуватиме | Ваш бізнес |
| Що та для кого буде пропонувати Ваш бізнес? |  |
| Яку проблему клієнта Ви плануєте вирішувати |  |
| Яку потребу майбутнього споживача задовольнятимите |  |
| Які відчуття даруватимуть клієнту Ваші товари чи послуги |  |
| Які клієнтські мрії втілюватимутися у життя завдяки вашій справі |  |
| Наскільки ця проблема або потреба актуальні |  |
| Як вона вирішується зараз |  |
| Чи готові клієнти заплатити за товар чи полугу яку пропонуєте Ви? |  |

**Шаблон № 2 Business Model Canvas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Ключові партнерстваХто вам допомагає? |  Ключові види діяльності  Що ви робите? |  Ціннісні пропозиції Яким чином ви допомагаєте клієнтам? |  Відносини з клієнтами Як у вас побудована взаємодія? |  Сегменти клієнтів Кому ви допомагаєте? |
| Ключові ресурси Хто ви є і чим ви володієте? | Канали збутуЯк про вас дізнаються та як ви доставляєте цінність? |
| Структура витратЩо ви вкладаєте? | Потоки доходівЩо ви отримуєте? |

**Шаблон № 3 Карта ціннісної пропозиції**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Карта цінності |  | Клієнтський профіль |
| Ваші продукти та послуги 1.  2.  3.4.5. … | Знеболювальні (фактори допомоги клієнтам) 1. 2. 3.  4.5…… | Фактори вигоди 1.  2.  3. 4.5…… |  | Завдання клієнта в професійному чи особистому житті 1.  2.   3.4. 5…… | Біль або проблеми клієнта 1.  2.  3. 4.5…… | Вигоди, які клієнт бажає досягти 1.  2.  3. 4.5….. |

**Шаблон №4 « Оцінка життєдіяльності бізнесу»**

по Остервальдеру

Оцініть вашу бізнес-модель за кожним з параметрів за десятибальною шкалою, де 10 – найвищий рівень

|  |  |
| --- | --- |
| Параметр Бізнес-моделі | Оцінка |
| 1.Вартість перемикання.Наскільки складно буде вашим клієнтам перейти на аналогічні товари чи послуги конкурентів? |  |
| 2. Повторювані доходи.Наскільки простою є кожна наступна продаж тому самому клієнту? Чи є ваша взаємодія з ним гарантією наступних покупок і доходів? |  |
| 3. Доходи перевищують витрати.Чи отримуєте ви дохід, перш ніж понести витрати? Чи не доводиться вам створювати продукти, які можуть скоро знецінитися? |  |
| 4. Революційна структура витрат.Чи ваша структура витрат принципово краще, ніж у інших гравців ринку? |  |
| 5. Перекладання роботи на інші сторони.Чи дозволяє ваша бізнес-модель споживачам і третім сторонам безкоштовно створювати цінність для вашої компанії? |  |
| 6. Масштабування.Чи легко ви можете рости, не стикаючись з перешкодами, наприклад, пов'язаними з інфраструктурою, підтримкою споживачів, наймом персоналу? |  |
| 7. Захист від конкуренції.Наскільки добре бізнес-модель захищає вас від конкурентів? Чи створюєте ви перешкоди, які важко подолати? |  |
| Середня оцінка життєдіяльності моделі |  |

Шаблон №5 « Розрахунок інвестицій для бізнесу»

Оберіть ту валюту в якій Вам буде зручніше робити розрахунок ( краще зробити таблицю в XL)

|  |  |
| --- | --- |
| Види активів | Сума |
| 1.Сума інвестицій в основні засоби:- Приміщення та ремонт- Транспортні засоби- Оргтехніка- Меблі- Інші.. |  |
| 2. Сума інвестицій в нематеріальні активи:- Програмне забезпечення- Реєстрація торгівельної марки- Оформлення патентів- Оформлення дозволів- Інше… |  |
| 3. Сума запасів:- Запаси сировини- Запаси матеріалів- Запаси готової продукції |  |
| 4. Сума дебіторської заборгованості |  |
| 5. Запас грошей. |  |
| 6. Сума збитків до виходу на беззбитковість  |  |
| Загальна сума інвестицій в новий бізнес |  |