**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 партнерства  Хто 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 збуту  Як про вас дізнаються та як ви доставляєте цінність? |
| Структура витрат  Що ви вкладаєте? | | Потоки доходів  Що 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 |  |