

СЕТЕВОЙ АКСЕЛЕРАТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

“ЮЖНОЕ СОЗВЕЗДИЕ БАС”



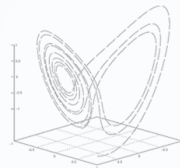
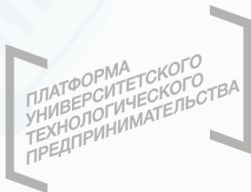
**Бизнес-моделирование.
Ценностное предложение
для клиента.**

Шевченко Дмитрий Александрович

Декан Факультета управления
Южного федерального университета,
Кандидат экономических наук, доцент



МИНОБРНАУКИ
РОССИИ



20.35
УНИВЕРСИТЕТ



GENERATION 



Бизнес-моделирование: построение модели бизнеса



Business Model Canvas, с 2005 г.



Александр Остервальдер (Alexander Osterwalder)

эксперт, автор книг, консультант, предприниматель (Швейцария)



Бизнес-моделирование: построение модели бизнеса

Business Model *Lean Canvas*, с 2010 г.



Эш Маурья (Ash Maurya)


эксперт, автор книг, консультант, предприниматель (США)




Сегменты потребителей




Кому будет предназначено наше предложение?


Потребительские сегменты
1


Массовый рынок


Конкретный сегмент


Нишевый рынок


Диверсификация



Кто является потребителем / клиентом / покупателем?

Характеристики целевого сегмента?

Кто первые пользователи (последователи) продукта?



Критерии сегментации потребителей



Сформировать однородные сегменты и выбрать целевые!

Виды рынков

B2C (Business to Consumer)

B2B (Business to Business)

B2G (Business to Government)

Критерии сегментации B2C

Демографические

Поведенческие

Психографические

Географические

Демографические критерии

Возраст, пол

Семейное положение

Уровень дохода

Образование

Демографические критерии сегментации клиентов

Возраст

- молодежь;
- молодые семьи;
- лица зрелого возраста;
- лица пожилого возраста.

Уровень образования

- начальное, неполное среднее;
- среднее общее;
- среднее специальное;
- высшее.

Уровень дохода

- невысокий доход;
- средний уровень;
- доход выше среднего;
- очень высокий доход.

Доход	Возраст			
	До 25	26-45	46-60	Более 60
Менее 10 т. р.	11,5%	15,1%		11,2%
10-30 т. р.	6,4%	7,5%	11,5%	
30-50 т. р.		10,8%	13,6%	
Более 50 т. р.		6,5%	5,9%	

* Данные условные



Проблема потребителей



Определить проблему, которую будет решать продукт



Проблема

2

Проблема

- Характерна для целевого сегмента.
- Появляется часто / регулярно.
- (Потенциальные) клиенты стараются ее решить.
- Люди тратят ресурсы на решение проблемы.

Альтернативы

- Как сейчас решается проблема?
- Есть ли решения аналогичные нашему?
- Есть ли другие технологические / сервисные решения?
- Кто основные конкуренты?




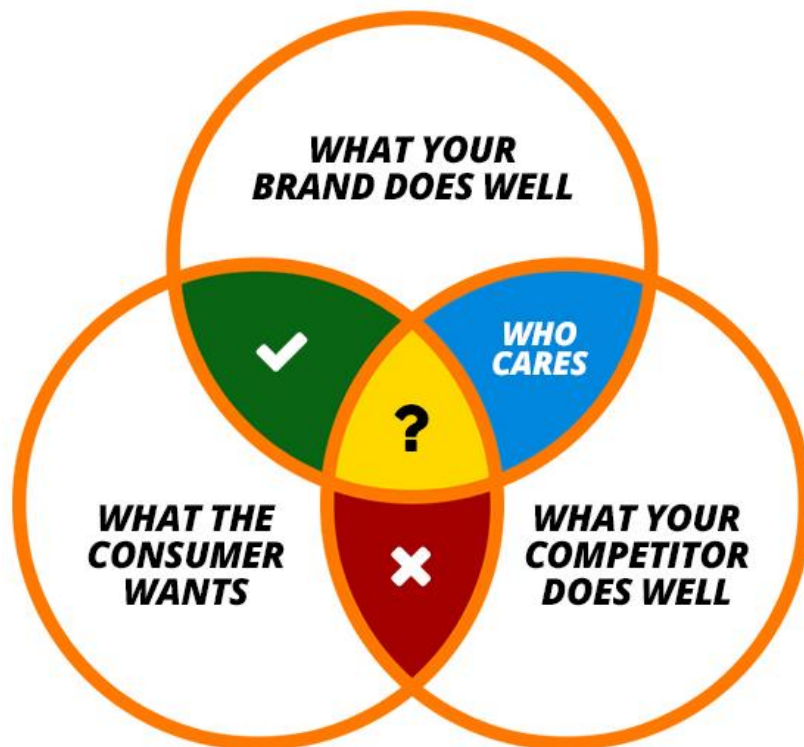
Ценностное предложение



Чем наш продукт лучше остальных
(уникальное торговое предложение)




Ценностные предложения
3



Решение проблемы

Соответствие сегменту


Отличие от конкурентов



Ценностное предложение



Определить фундамент ценностного предложения,
возможные акценты:



Ценностные предложения

3

Нишевость,
уникальность

Узкая группа
клиентов
(сегмент)

Уникальное
свойство
продукта

Неожиданный
бонус

Конкретный
результат для
клиента

Лидерство в
каком-то
признаке

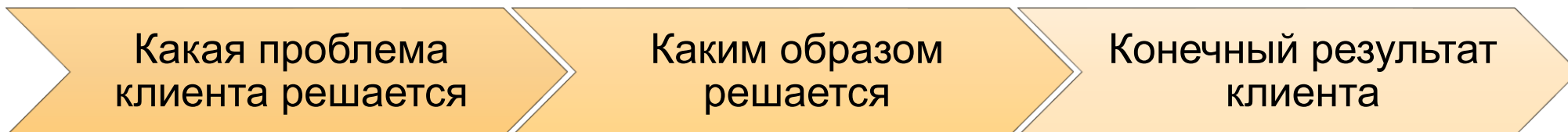


4

Решение



Четко сформулировать:






Ценностное предложение



Как сформулировать уникальное торговое предложение


Ценностные предложения
3

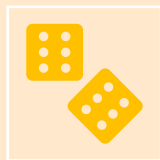
4

Решение



Конкретность

лаконичность
направленность
позиция клиента



Рациональность

реальность
эксклюзивность
факты, данные




Эмоциональность

слова-усилители
вне рамок
позитив/негатив



Каналы сбыта и денежные потоки




5 
Каналы
сбыта

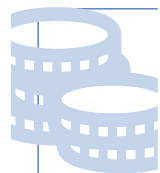


Как целевые аудитории узнают о предложении и получают продукт



Как формируются доходы от продукта

6 
Потоки поступления
доходов




Формы доходов
(продажа, подписка,
реклама, аренда,
комиссия и пр.)



**Характеристики
доходов** (кто, когда, за
что, сколько платит и т.д.)

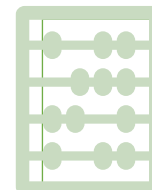


Классификация и планирование расходов

7 Структура
издержек 



Постоянные
(аренда, реклама и
пр.)



Переменные
(сырье, основная
з/п и т.д.)



Ключевые метрики и скрытые преимущества



Определить критерии успешности проекта



Уникальное преимущество для долгосрочной защиты от конкурентов



Бизнес-моделирование: построение модели бизнеса

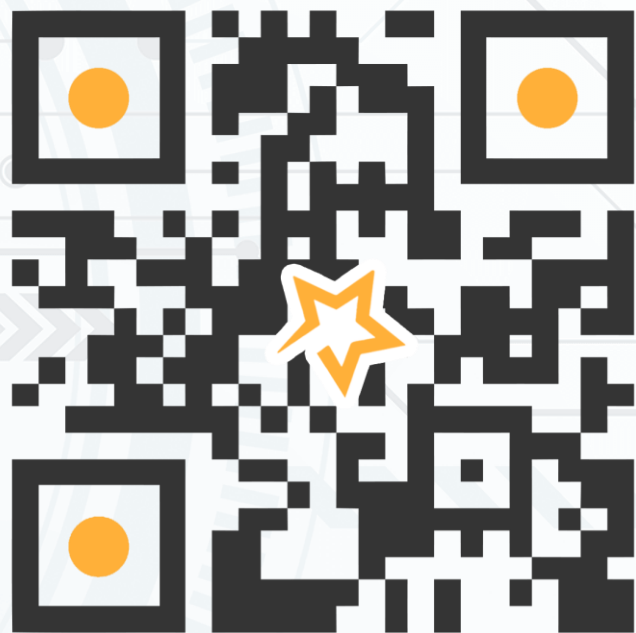


Business Model Lean Canvas



СЕТЕВОЙ АКСЕЛЕРАТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

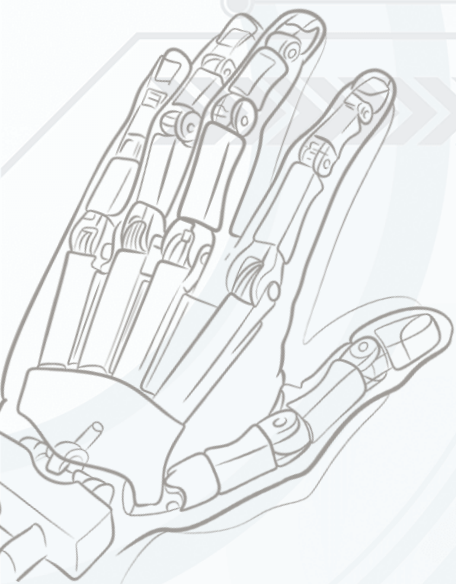
“ЮЖНОЕ СОЗВЕЗДИЕ БАС”



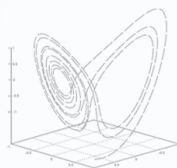
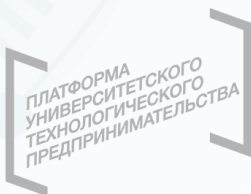
Шевченко Дмитрий Александрович

Декан Факультета управления
Южного федерального университета,
Кандидат экономических наук, доцент

BAS.SFEDU.RU



МИНОБРАЗОВАНИЯ
РОССИИ



20.35
УНИВЕРСИТЕТ



GENERATION