

Бизнес модель стартапа

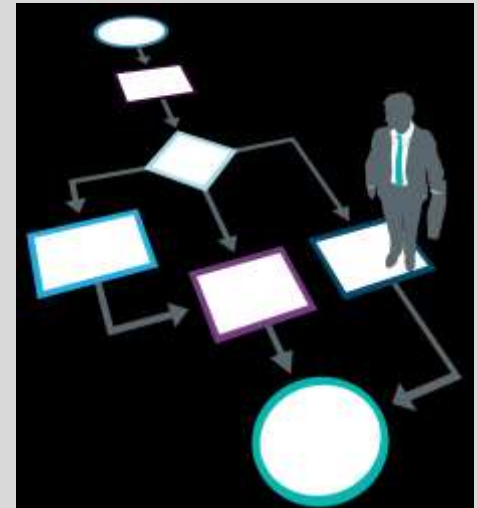
Кучава Галактион Павлович



Бизнес-модель

в широком смысле используется для определения характеристик основных аспектов бизнеса, включая цель бизнеса, продуктовый ряд, стратегию, инфраструктуру, организационную структуру, способы продаж, операционные процессы

Бизнес-модель описывает, как организация создает, поставляет клиентам и приобретает стоимость (экономическую, социальную, иную).



Lean Canvas (по-русски)

ПРОБЛЕМА <i>Перечислите 3 главные проблемы.</i>	РЕШЕНИЕ <i>Опишите возможные решения для каждой из проблем (3 ключевых фичи).</i>	УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ <i>Одним предложением опишите, чем вы отличаетесь, и почему на вас вообще стоит обратить внимание.</i>	НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО <i>Не может быть легко скопировано или куплено (ваш супер секретный соус).</i>	СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) <i>Перечислите ваших целевых клиентов/потребителей и пользователей.</i>
СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ <i>Как решают проблему(ы) сейчас?</i>	КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ <i>(Привлечение) Acquisition (Активация) Activation (удержание) Retention (Доход) Revenue (Рекомендации) Referral</i>		КАНАЛЫ <i>Как клиент о вас узнает (путь до клиента).</i>	РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ <i>Опишите вашего идеального клиента/потребителя</i>
СТРУКТУРА РАСХОДОВ <i>Статьи расходов Стоимость привлечения Клиента (CAC) Расходы на персонал и пр.</i>		ПОТОКИ ВЫРУЧКИ <i>Как вы делаете деньги Жизненная ценность клиента (LTV) Выручка Маржинальность</i>		

шаблон Lean Canvas

Шаблон представляет собой таблицу с 9 блоками, каждый из которых посвящен отдельному направлению бизнес-процессов будущего проекта

Бизнес-модели по типу клиента

- B2B (Business to Business, “бизнес бизнесу”)
- B2C (Business to Customer, “бизнес для потребителя”)
- B2G (Business to Government, “бизнес государству”)
- C2C (Consumer to Consumer, “потребитель потребителю”) или P2P (person-to-person, “человек человеку”)
- C2B (Consumer to Business, или “потребитель — бизнесу”)
- C2G (Consumer to Government, или “потребитель — правительству”)

Примеры бизнес-моделей

Аренда вместо покупки

Подписка

F2P (Free to play, “свободная игра”) — бизнес-модель для монетизации компьютерных/мобильных игр.

Freemium (Free + Premium, “начни пользоваться бесплатно”) — инновационная бизнес-модель, при которой клиент может получить бесплатно базовую часть продукта, а за расширенную (премиум) версию нужно платить.

Аукцион - бизнес-модель, при которой покупатели влияют на конечную стоимость товара

Примеры бизнес-моделей

Модель SaaS (Software as a Service, или «программное обеспечение как услуга») — это система продажи программного продукта, когда клиент пользуется им через интернет.

Long Tail (“Длинный хвост”) — бизнес-модель, предполагающая продажу широкого спектра товаров.

PaaS (Platform as a Service, “платформа как сервис”) — бизнес-модель для облачных сервисов, когда потребитель получает доступ к использованию информационно-технологических платформ

Краудфандинг - бизнес-модель, предполагающая финансирование проекта большим количеством частных лиц.

Франчайзинг, или франшиза, — бизнес-модель, при которой одна из сторон (франчайзер) передает другой (франчайзи) за плату право на определенный вид бизнеса, используя разработанную модель его ведения и торговую марку.

Спасибо
за внимание!

Кучава Галактион Павлович

