

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ CANVAS (МОДЕЛЬ ОСТЕРВАЛЬДЕРА)

<b>8. Ключевые партнеры:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кто наши ключевые партнеры?</li> <li>• Какие ресурсы мы получаем от партнеров?</li> <li>• Какие виды деятельности партнеры выполняют за нас?</li> <li>• Зачем нам это партнерство: для оптимизации, снижения рисков, доступа к ресурсам?</li> </ul>	<b>7. Основные виды деятельности (ключевые действия):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как создать Ценностное предложение?</li> <li>• Наладить каналы взаимодействия?</li> <li>• Поддерживать взаимоотношения с клиентами?</li> <li>• Получать доход?</li> </ul>	<b>2. Ценностные предложения:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какую ценность мы создаем для клиента?</li> <li>• Какие проблемы клиента мы решаем?</li> <li>• Какую выгоду клиент получает от нашего продукта?</li> <li>• Какие потребности мы закрываем?</li> </ul>	<b>4. Взаимоотношения с клиентами:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какого отношения ждут клиенты из каждого сегмента?</li> <li>• Как мы уже выстраиваем эти отношения?</li> <li>• Сколько стоит поддержание этих отношений?</li> <li>• Как отношения с клиентами вписываются в остальную бизнес-модель?</li> </ul>	<b>1. Сегменты клиентов:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Для кого мы создаем продукт?</li> <li>• Какие потребности есть у этих групп?</li> </ul>
	<b>6. Ключевые ресурсы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какие ресурсы нужны для воплощения идеи в жизнь?</li> </ul>		<b>3. Каналы взаимодействия:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как мы взаимодействуем с клиентом сейчас?</li> <li>• Какие каналы работают лучше всего?</li> <li>• Какие дешевле для бизнеса?</li> </ul>	
<b>9. Расходы (структура затрат):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Какие затраты заложены в бизнес-модель?</li> <li>• Связаны с созданием ценности?</li> <li>• Обязательны для работы каналов и взаимоотношения с клиентами?</li> </ul>		<b>5. Потоки (источники) доходов:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• За что клиенты готовы платить?</li> <li>• За что они платят уже сейчас?</li> <li>• Как они предпочитают платить?</li> <li>• Какие источники дохода самые значимые?</li> <li>• Как формируется цена?</li> </ul>		