Бизнес-модель

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ключевые партнеры**  -инвесторы  - помощники в продвижении | **Ключевые активности**  -поддержка сайта  -продажа  -маркетинг  -брендинг | **Ценностные предложения**  -календарь планировщик | | **Отношения с клиентами**  -чат с тех.поддержкой  -горячая линия | **Сегменты потребителей**  -работники и специалисты, которые стремятся упростить процесс организации мероприятий, повысить уровень работы и вовлеченность участников |
| **Ключевые ресурсы**  -данные, которые синхронизируются с календарем. | **Каналы поставки**  ----------------------------- |
| **Структура издержек**   |  | | --- | | - Заработная плата сотрудникам.  - Маркетинг.  - Логистика.  - Сборы на обработку платежей | | | | **Источники доходов**  -подписка на доступ к сайту | | |