|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Designed for: | | | | Designed by: | | Date: | | Version: |
| **Lean Canvas** | | Проектное управление в | | |  | Балаганин Валерий |  | 21.11.2024 |  | 1.0 |
|  |  |  | | | |  | |  | | |
| **Проблема** | **Решение** | | **Уникальное ценностное предложение** | | | **Нечестное преймущество** | | **Сегменты клиентов** | | |
| 1. Непредсказуемость спроса 2. Сложность точного анализа потребительского поведения и учёта сезонности 3. Возникновение проблем, связанных с нехваткой или избытком закупаемых/производимых товаров | 1. Разработка нейронной сети для прогнозирования спроса 2. Визуализация прогнозиуемых данных для упрощения принятия решений | | 1. Интуитивно понятный и простой в использовании интерфейс 2. Возможность интеграции с существующими системами управления запасами 3. Более выгодные тарифы предоставления улуг,чем у конкурентов | | | ? | | 1. Розничная торговля 2. Оптовая торговля 3. Производство товаров | | |
| **Существующие альтернативы** | **Ключевые метрики** | | **Каналы** | | **Ранние последователи** | | |
| 1. Производить расчёты спроса вручную (сложно и долго) 2. Использовать услуги конкурентов ((очень) дорого и ограниченно по политическим причинам) 3. Не производить расчётов, полагаясь «на авось» (неприемлемо для бизнеса) | 1. Точность прогнозов 2. Оценка качества работы клиентами через обратную связь 3. Объём транзакций, основанных на прогнозах разрабатываемой системы | | 1. Реклама в РСЯ (Рекламной Сети «Яндекс») 2. Группа в соц. сети «ВКонтакте» 3. Сайт | | Ритейлеры | | |
| **Структура расходов** | | | | **Источники доходов** | | | | | | |
| 1. Расходы на сервер для хранения нейронной сети (тариф – от 1000 руб./мес.) 2. Расходы на сервер для хранения данных (тариф – от 2500 руб./мес.) 3. Создание и улучшение сайта (силами автора) 4. Расходы на рекламу (подписка «Яндекс» - от 6000 руб./мес.; ведение группы в «ВКонтакте» - от 4000 руб./мес.; хостинг сайта – от 200 руб./мес.) 5. Транспортные расходы | | | | 1. Подписка в формате SaaS (Software as a Service). 2. Сопровождение и консультация 3. Услуги по интеграции | | | | | | |