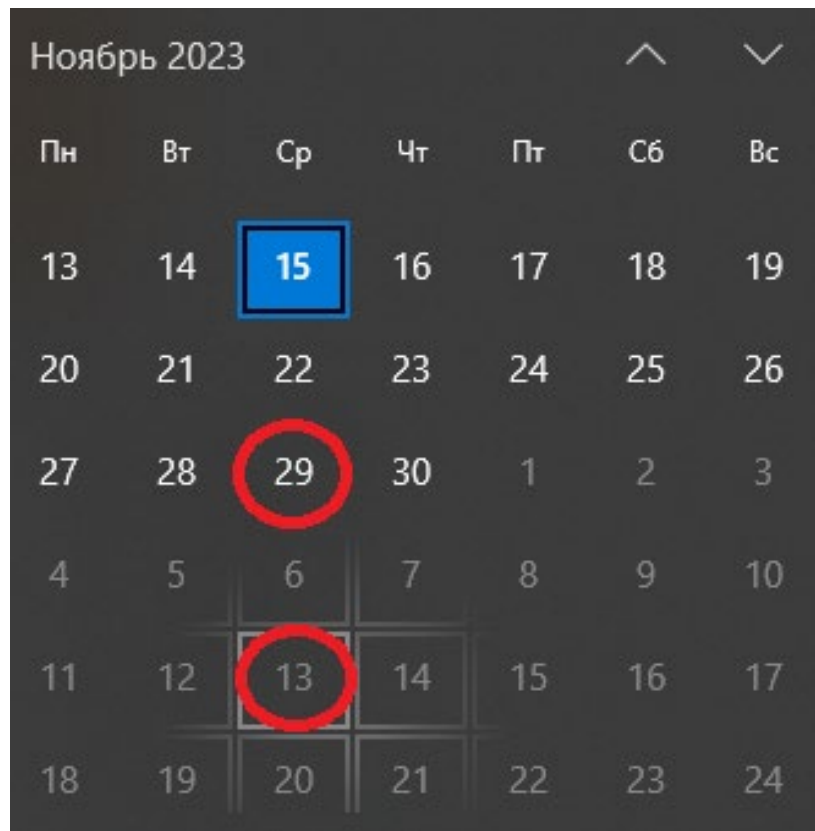




Бизнес-модели. Практическое занятие №6.

29 ноября – контрольная точка

13 декабря– последнее занятие:
разбор кейса + долги



Контрольная точка – 29 ноября

Презентация должна содержать следующую информацию:

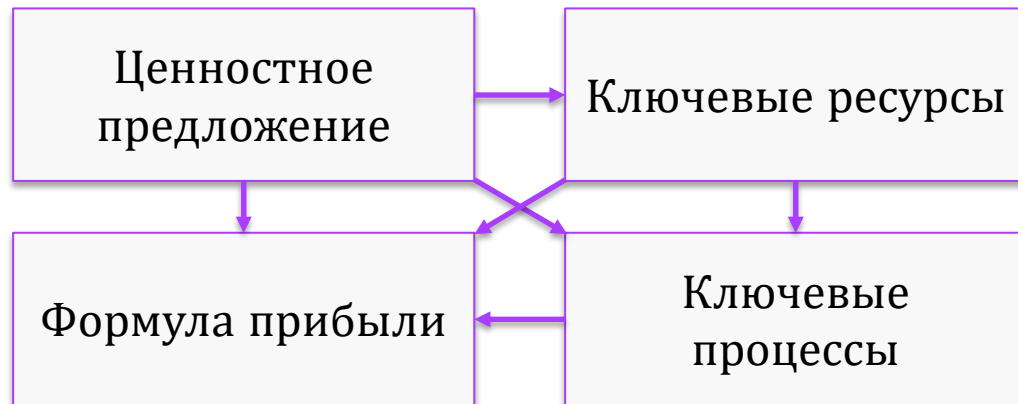
- 1) Название команды и список участников;
- 2) Краткое описание продукта;
- 3) Бизнес-модель Остервальдера (*материалы по данной БМ – презентация №2*).

Примечание: делается на основе проекта вашего домашнего задания.

Бизнес-модель Марка Джонсона

Любую бизнес-модель можно описать с помощью четырёх взаимосвязанных элементов:

- 1) Ценностное предложение;
- 2) Ключевые ресурсы;
- 3) Ключевые процессы;
- 4) Формула прибыли.



Приоритеты

Ценностное предложение

Продукт, который помогает клиентам делать свою работу более эффективно, проще и по доступной цене

Формула прибыли

Активы, структура себестоимости, рентабельность и скорость покрытия затрат

Способности

Ресурсы

Персонал, технология, продукция, оборудование, информация, каналы поставок, партнёрства, альянсы

Процессы

Основные бизнес-процессы,
Обеспечивающие бизнес-процессы
Бизнес-процессы управления
Бизнес-процессы развития

Ценностное предложение



Ценность должна быть представлена в виде продукта: материального или нематериального;

Предложение ценности — это то, в чем заключается ценность для клиента или потребителя.

Наиболее высокой ценностью для потребителей обладают предложения, у которых более низкая стоимость и более высокое качество относительно существующих альтернативных предложений.

Ключевые ресурсы



Материальные ресурсы	Интеллектуальные ресурсы
<p>Сюда относятся физические объекты, такие как производственные мощности, здания, оборудование, транспортные средства, точки продаж и сети дистрибуции</p>	<p>Интеллектуальная собственность, например торговые марки, закрытая информация, защищенная правами собственности, патенты и авторские права, партнерские и клиентские базы данных. Интеллектуальные ресурсы не легко создавать, однако в случае успеха они могут принести существенную прибыль</p>
Персонал	Финансы
<p>Подбор персонала – важная задача для любой компании, но в наукоемких компаниях или творческих коллективах требуется особенно внимательное отношение к этому ресурсу</p>	<p>Ряд бизнес-моделей требует наличия определенных финансовых ресурсов и/или финансовых гарантий, таких как денежные средства, кредитные линии или фондовый резерв для найма сотрудников на руководящие должности</p>
Административные ресурсы - связи и поддержка властных структур	

Ключевые процессы

Это виды деятельности компании, которые имеют добавленную ценность и напрямую связаны с конечными клиентами.

- Основные бизнес-процессы — генерируют доходы предприятия;
- Обеспечивающие бизнес-процессы — поддерживают инфраструктуру предприятия,
- Бизнес-процессы управления — управляют предприятием,
- Бизнес-процессы развития — развивают предприятие.

Ключевые процессы

Основной бизнес-процесс создаёт добавленную стоимость продукта и сам продукт, представляющий ценность для клиента; формируют результат и потребительские качества, за которые внешний клиент готов платить деньги, нацелены на получение прибыли.

Основные бизнес-процессы ориентированные на производство товара или оказание услуги, являющихся целевыми объектами создания предприятия и обеспечивающих получение дохода.

Обеспечивающими бизнес-процессами являются процессы, предназначенные для жизнеобеспечения основных процессов и ориентированы на их поддержку.

Таковыми процессами являются процесс финансового обеспечения деятельности, процесс обеспечения кадрами, процесс юридического обеспечения и т. п.

Ключевые процессы

Бизнес-процессы развития — не создают текущей прибыли, нацелены на получение выгод в долгосрочной перспективе, обеспечивают развитие или совершенствование деятельности компании, производимого товара или услуги, процессы развития технологий, процессы модификации оборудования, а также инновационные процессы.

Процессы управления — нацелены на управление другими процессами. Они охватывают весь комплекс функций управления на уровне каждого бизнес-процесса и предприятия в целом.

Примерами таких процессов могут являться процессы стратегического, оперативного и текущего планирования, процессы формирования и выполнения управляющих воздействий.

Формула прибыли

Формула прибыли, то в чем заключается ценность для компании. Он состоит из четырех субкомпонентов:

- 1) Доход = Цена * Количество;
- 2) Издержки (прямые, косвенные, эффект масштаба – фактически, стоимость ресурсов, необходимых для функционирования бизнес-модели);
- 3) Прибыль (включая предельную);
- 4) Оборачиваемость ресурсов (какая скорость обращения необходима для достижения поставленных целей).

Сектор «Чистые технологии» (CleanTech) ИТМО



Это отрасль, которая разрабатывает и применяет технологии, процессы и продукты, которые способствуют сокращению или устранению негативного воздействия на окружающую среду и ресурсы.

CleanTech включает в себя различные области, такие как ветроэнергетика, солнечная энергетика, энергосбережение, эффективное использование ресурсов и утилизация отходов, электромобили, зеленая архитектура и другие.

Цель CleanTech состоит в создании более экологичной и устойчивой экономики и снижении негативного воздействия на климат и окружающую среду.

13 молодых российских CleanTech-стартапов: <https://rb.ru/longread/our-cleantech/>



Приоритеты

Ценностное предложение

Продукт, который помогает клиентам делать свою работу более эффективно, проще и по доступной цене

Формула прибыли

Активы, структура себестоимости, рентабельность и скорость покрытия затрат

Способности

Ресурсы

Персонал, технология, продукция, оборудование, информация, каналы поставок, партнёрства, альянсы

Процессы

Процессы, правила, нормы; способы совместной работы для согласованного решения повторяющихся задач: обучение и развитие, производство и т.д.

Выбираете стратегию бизнеса (из 55 БМ) и описываете почему именно она подходит.



55 Бизнес Моделей.docx