

The Business Model Canvas (Лист бизнес-модели)

Ключевые партнеры

Каковы ваши ключевые партнеры для получения конкурентного преимущества?

Магазины продуктов
Доставщики на самокатах и других плав средствах
Инвесторы и лоббисты
Регулирующие органы
роspotреб надзора и сан.эпидем надзора
Ну как же без "подключашек"?

Основные виды деятельности

Каковы ключевые шаги для продвижения вперед к вашим клиентам?

Поддержание работы платформы
Масштабирование
Поддержание и развитие технологий

Ключевые предложения

Как вы сделаете жизнь своих клиентов счастливее?

Скорость доставки
разные способы оплаты

Отношения с клиентами

Как часто вы будете взаимодействовать со своими клиентами?

Самообслуживание
Общение с поддержкой

Клиентские сегменты

Кто ваши клиенты? Опишите свою целевую аудиторию в двух словах.

Покупатели которым лень сходить в магазин за продуктами. раньше боялись пандемии) а сейчас наверно боятся людей или может модно? типо своя экономка которая ходит в магазин...

Ключевые ресурсы

Какие ресурсы вам нужны, чтобы ваша идея заработала?

Покрытие (сетевой эффект)
Технологии (Алгоритмы и приложение)
Данные
Сотрудники
САМОКАТЫ

Каналы

Как вы собираетесь достигать до своих клиентов?

Офлайн и онлайн реклама
App store и Google Store
соц.сети СММ Сарафанное радио

Структура затрат

Сколько вы планируете потратить о разработке продукта и маркетинг на определенный период?
Зарплаты сотрудникам Реклама и маркетинг Обслуживание платформы (приложения)
Операционные издержки Исследования и разработки

Потоки доходов

Сколько вы планируете чтобы заработать за определенный период? Сравните свои расходы и доходы.

% с каждого заказа. Доходы от партнерств и рекламы

The Business Model Canvas (Лист бизнес-модели)

Ключевые партнеры

Каковы ваши ключевые партнеры для получения конкурентного преимущества?

Магазины продуктов
Доставщики на самокатах и других плав средствах
Инвесторы и лоббисты
Регулирующие органы
ропотреб надзора и сан.эпидем надзора
Ну как же без "подключашек"?

Основные виды деятельности

Каковы ключевые шаги для продвижения вперед к вашим клиентам?

Поддержание работы платформы
Масштабирование
Поддержание и развитие технологий

Ключевые предложения

Как вы сделаете жизнь своих клиентов счастливее?

Скорость доставки
разные способы оплаты

Отношения с клиентами

Как часто вы будете взаимодействовать со своими клиентами?

Самообслуживание
Общение с поддержкой

Клиентские сегменты

Кто ваши клиенты? Опишите свою целевую аудиторию в двух словах.

Покупатели которым лень сходить в магазин за продуктами. раньше боялись пандемии) а сейчас наверно боятся людей или может модно? типо своя экономка которая ходит в магазин...

Ключевые ресурсы

Какие ресурсы вам нужны, чтобы ваша идея заработала?

Покрытие(сетевой эффект)
Технологии(Алгоритмы и приложение)
Данные
Сотрудники
САМОКАТЫ

Каналы

Как вы собираетесь достигать до своих клиентов?

Офлайн и онлайн реклама
App store и Google Store
соц.сети СМИ Сарафанное радио

Структура затрат

Сколько вы планируете потратить о разработке продукта и маркетинг на определенный период?
Зарплаты сотрудникам Реклама и маркетинг Обслуживание платформы(приложения)
Операционные издержки Исследования и разработки

Потоки доходов

Сколько вы планируете чтобы заработать за определенный период? Сравните свои расходы и доходы.

% с каждого заказа. Доходы от партнерств и рекламы