**Бизнес модель для АСУТУ по продажам электронных билетов.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ключевые партнеры**  **Партнеры:**  Платежные системы и банки;  Рекламные партнеры;  Железнодорожные операторы.  **Отношения:**  Интеграция платежных систем для увеличения прибыли партнера;  Совместное проведение маркетинговых акций;  Создание долгосрочных партнерских отношений для развития бизнеса. | **Ключевые виды деятельности**  Маркетинговые кампании для привлечения клиентов;  Разработка программного обеспечения для управления билетами;  Обучение персонала и пользователей новой системе;  Анализ данных и оптимизация процессов продажи;  Техническая поддержка пользователей | **Ценностное предложение**  Удобство и доступность покупки билетов онлайн;  Быстрое и простое бронирование мест;  Возможность выбора оптимального маршрута и времени;  Безопасные электронные транзакции;  Персонализированные предложения и акции для клиентов;  Уведомления о статусе бронирования и изменениях в расписании;  Система скидок и бонусов для постоянных клиентов;  Система оплаты билета криптовалютой. | | **Взаимоотношения с клиентами**  Поддержка и консультации по телефону и онлайн;  Программы лояльности и скидки для постоянных клиентов;  Личный кабинет на сайте, где можно оставить отзыв или сообщить о проблеме. | **Потребительские сегменты**  Пассажиры авиакомпаний;  Пассажиры ж/д перевозок;  Пассажиры автобусных маршрутов;  Туристические агентства;  Логистические компании. |
| **Ключевые ресурсы**  Информационная система для управления билетами;  ИТ-специалисты для поддержки и развития системы;  Маркетинговый отдел для привлечения клиентов;  Команда по обработке данных и аналитике;  Квалифицированный персонал для обслуживания клиентов; | **Каналы сбыта**  Онлайн-платформа;  Мобильное приложение;  Сотрудничество с транспортными компаниями. |
| **Структура издержек**  Затраты на поддержку программного обеспечения;  Затраты на маркетинг и рекламу;  Затраты на обучение персонала и пользователей;  Затраты на обслуживание инфраструктуры и оборудования;  Затраты на комиссии и вознаграждения партнерам. | | | **Потоки поступления дохода**  Продажа электронных билетов;  Комиссии от партнеров за продажу их услуг;  Рекламные платежи от партнеров. | | |