# Бизнес-модель

Возьмите за основу бизнес-идею, сформулированную вами при выполнении предыдущего задания, и заполните таблицу ниже, описав канву бизнес-модели по методике Остервальдера и Пинье. После заполнения таблицы, прикрепите файл в отклики к заданию.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ключевые партнёры**   * Кто наши ключевые поставщики ресурсов? *поставщики кофейных зерен, молока, сахара и других ингредиентов.* * Кто помогает реализовывать нашу продукцию? *компании, предоставляющие услуги по аренде и обслуживанию кофейного оборудования.* * Какие виды деятельности мы отдаём на аутсорсинг? *бухгалтерский учёт и аудит.* * Кто из партнёров наиболее важен для нашего бизнеса?   *поставщики кофейных зерен и компании, предоставляющие услуги по аренде кофейного оборудования.* | **Ключевые процессы**   * Как мы будем производить продукт или оказывать услугу? *приготовление напитков на мобильной кофейне.* * Как мы будем продвигать и продавать продукт? *Внешний вид, соцсети.* * Как мы будем осуществлять поддержку клиентов? *Не требуется.* * Как мы будем вносить изменения в продукт или услугу? *регулярный анализ отзывов клиентов и внесение изменений в меню и услуги.* | **Достоинства предложения**   * Что мы предложим клиентам? В*ысококачественные кофейные напитки и удобное обслуживание.* * Какие их проблемы решит наш продукт или услуга? *предоставление быстрого и удобного способа получения кофейных напитков.* * Почему клиенты будут покупать продукт у нас? *высокое качество продукции и удобное обслуживание.* * Что отличает наш продукт от других? *мобильность и гибкость в выборе местоположения.* | | **Отношения с клиентами**   * Как мы будем привлекать клиентов? *Внешний вид, соцсети.* * Как мы будем удерживать клиентов? *обеспечение высокого качества обслуживания и продукции.* * Как мы будем коммуницировать с клиентами? *Соцсети* * Как мы будем получать от клиентов обратную связь? *Соцсети, книга отзывов* | **Сегменты целевой аудитории**   * Кто наши потенциальные клиенты? *студенты, офисные работники и туристы* * Что у них общего? *потребность в быстром и удобном получении напитков.* * Каковы их проблемы и потребности? *недостаток времени и желание получить вкусные напитки.* * Что для них важно?   *Удобство обслуживание, вкус, цена* |
| **Ключевые ресурсы**   * Что нам нужно для производства продукта / оказания услуг? *Ингридиенты, оборудование, ингредиенты, сотрудники и транспорт.* * Что нам нужно для взаимодействия с клиентами? *Соцсети* * Что критически важно для наших источников дохода? *Ингридиенты, оборудование, ингредиенты, сотрудники и транспорт.* * Что может дать нам конкурентное преимущество? *Высокое качество продукции и удобное обслуживание.* | **Каналы взаимодействия**   * Где и как мы можем взаимодействовать с клиентами? *на улицах, в парках и на фестивалях.* * Как клиенты узнают о нашем продукте или услуге? *Увидят на улице* * Как будет происходить поставка продукта / оказание услуг? *На месте* * Как будет происходить послепродажное обслуживание?   *Никак* |
| **Структура издержек**   * На что нужно потратить деньги для производства продукта? *Амортизация, ингридиенты, зарплата, топливо* * На что нужно потратить деньги для привлечения клиентов? *Дизайн, разработка меню, реклама* * На что нужно потратить деньги для удержания клиентов? — * На что нужно потратить деньги для роста бизнеса? Р*асширение меню, новые точки.* | | | **Источники доходов**   * За счёт чего мы можем получать деньги? *Продажа с меню* * За что из этого клиенты будут готовы платить? *За всё, что попадает под их требования как целевой аудитории* * Как будет происходить оплата нашего продукта или услуги? *На месте при заказе, нал/безнал.* * Как мы будем устанавливать цену на свой продукт/услугу? *на основе анализа рынка и затрат на производство.* | | |