

**ІІТМО**

# **Бизнес-модели основных секторов инновационной экономики**

Литвинова Наталья Александровна

# Сектор экономики CLEANTECH



**CleanTech («Чистая технология»)** - это любой процесс, продукт или услуга, которые снижают негативное воздействие на окружающую среду за счет значительного повышения энергоэффективности, устойчивого использования ресурсов или мероприятий по защите окружающей среды.



Сектор CleanTech  
включает в себя  
широкий спектр  
технологий,  
связанных с:

- переработкой отходов
- возобновляемыми источниками энергии
- информационными технологиями
- зеленым транспортом
- электродвигателями
- зеленой химией
- освещением

# CleanTech («Чистая технология»)



Clean energy  
and energy  
storage



Green  
materials



Energy and  
resource  
efficiency



Sustainable  
agriculture



Sustainable  
transport



Water, land,  
and air quality



Recycling &  
waste



Smart cities



Smart grids



Smart industry

New disruptive innovations  
are unlocking new big  
cleantech markets

# Стартап Solum (Возобновляемая энергия)

Испанский стартап Solum разрабатывает солнечные тротуары для зарядки микромобилей. Солнечные тротуары оснащены высокоэнергетическими фотоэлектрическими элементами, которые генерируют энергию для зарядки транспортных средств. Кроме того, модульная установка Plug & Play позволяет настраивать зарядные станции в соответствии с доступной площадью. Их можно устанавливать в офисах, учебных заведениях, общественных местах и торговых центрах.

solum

CHARGING SOLUTIONS ▾

SOLAR PAVEMENT

ABOUT US

HIGHLIGHTED PROJECTS ▾

CONTACT

🇬🇧 ▾

BOOK A ME

## We founded our startup in 2019

We founded our startup in 2019

Solum is a Spanish technology company founded in 2019. The company arose from the idea of taking advantage of the available spaces in cities for the generation of renewable energy, thus bring in generation sources closer to consumption points.

After over two years of R&D, we have developed a unique technology, which is a solar flooring developed from photovoltaic technology. It generates clean energy without affecting the urban environment aesthetically and helps to achieve more sustainable cities. Our current focus is on developing solutions to promote sustainable mobility through our personal mobility vehicle charges.



# Стартап Verde (зеленые материалы)

Американский стартап Verde производит PolyEarthylene, биополимерную смолу. Она доступна в виде гранул, которые производители и дизайнеры используют для замены обычных пластиков и волокон. Запатентованный процесс превращает экологически чистые материалы растительного происхождения в линейку полимеров на основе полиэфирила с отличными характеристиками. Кроме того, биополимерная смола пригодна для компостирования, что позволяет производителям значительно сократить выбросы углекислого газа и избежать долгосрочных отходов.

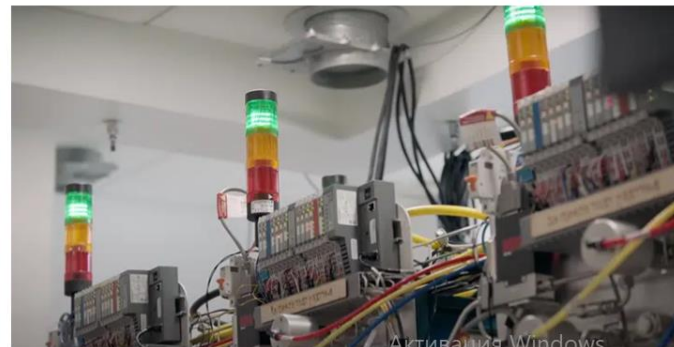
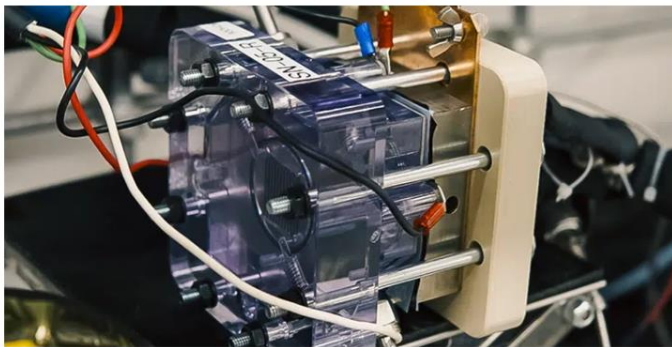




# Крупнейшие сделки



Первый водородный единорог в 2023 году. Компания Electric Hydrogen (EH2) привлекла \$380 млн по оценке более \$1 млрд. Инвесторы топовые — Microsoft's Climate Innovation Fund, United Airlines, BP. Команда занимается зеленым водородом, водород получают методом электролиза воды.












Активация Windows

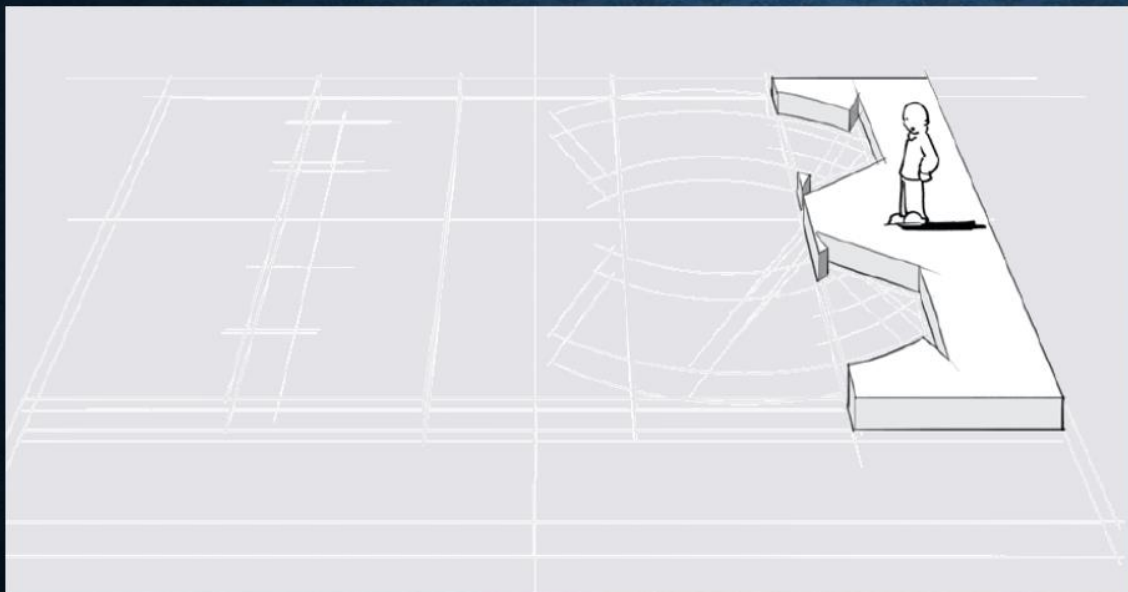


# Шаблон бизнес-модели А.Остервальдера и И.Пенье

ІТМО

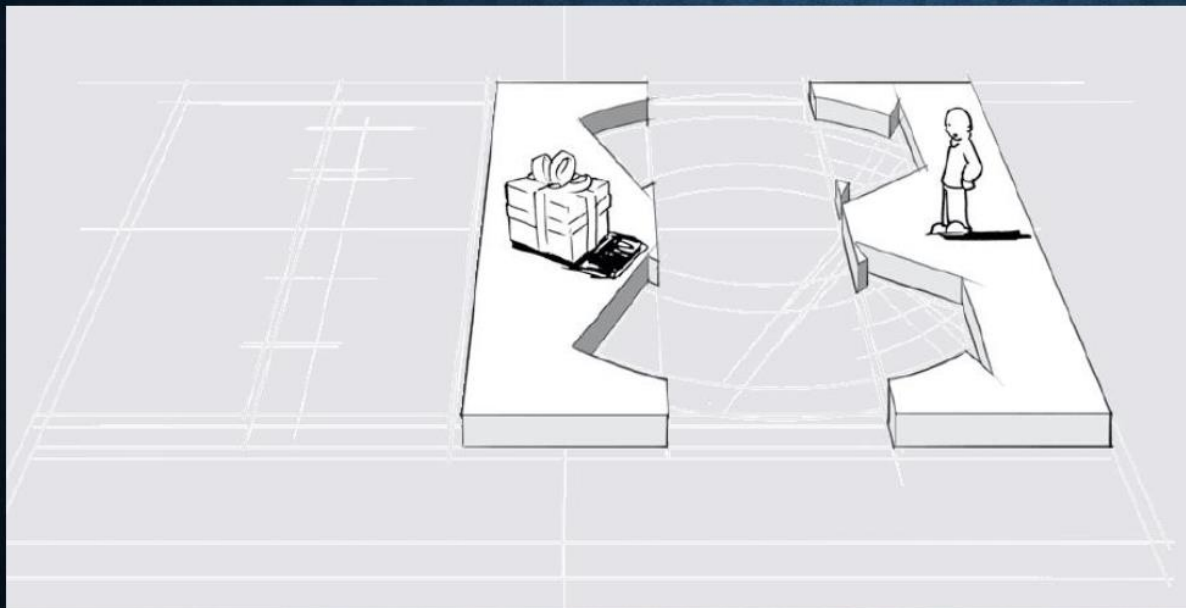
<p><i>Ключевые партнеры</i></p> 	<p><i>Ключевые виды деятельности</i></p> 	<p><i>Ценностные предложения</i></p> 	<p><i>Взаимо-отношения с клиентами</i></p> 	<p><i>Потребительские сегменты</i></p> 
	<p><i>Ключевые ресурсы</i></p> 		<p><i>Каналы сбыта</i></p> 	
<p><i>Структура издержек</i></p> 			<p><i>Потоки поступления доходов</i></p> 	

## СТРУКТУРНЫЕ БЛОКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ (1 ИЗ 9). ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ (ПС)



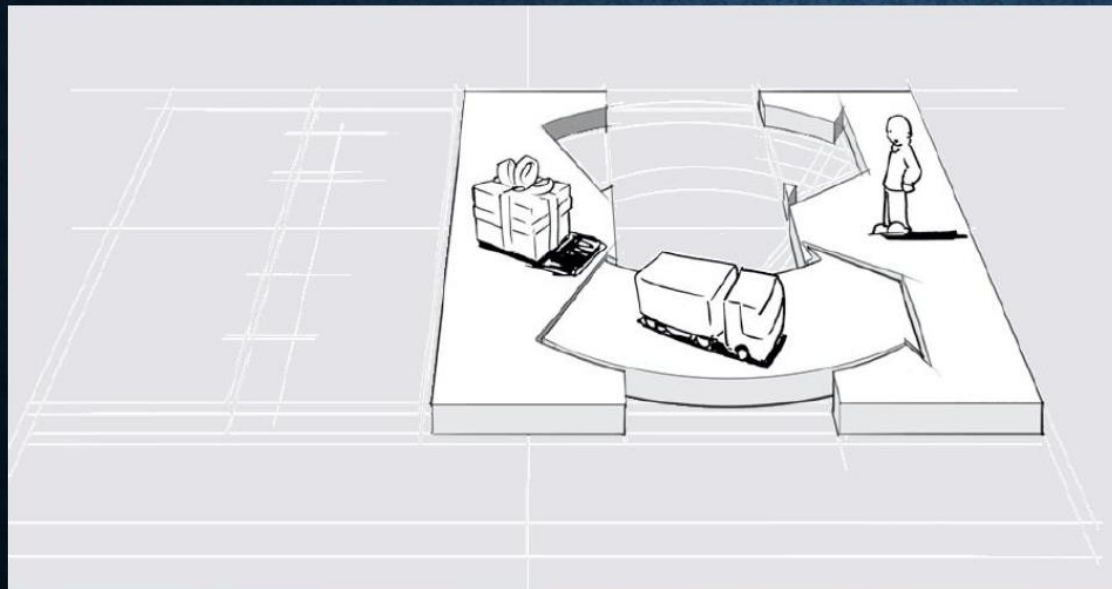
**Каким клиентам  
Вы  
предоставляете  
услуги? На самом  
деле какие работы  
они хотят, чтобы  
были сделаны?**

(2 ИЗ 9).  
ЦЕННОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ЦП)



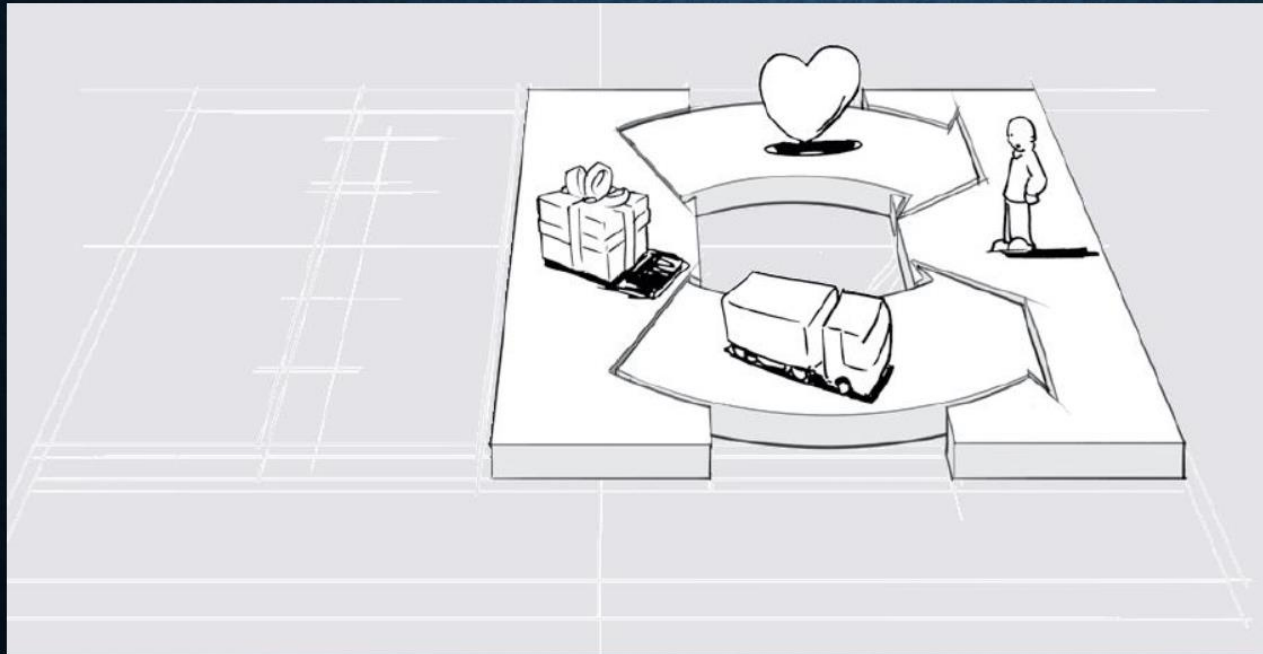
Что Вы им  
предлагаете?  
Что делается  
для них?  
Интересует ли  
их это?

## (3 ИЗ 9). КАНАЛЫ СБЫТА (КС)



**Каким образом  
каждый  
потребительский  
сегмент хочет  
получать товар  
(услугу)?  
Через какие  
точки  
взаимодействия?**

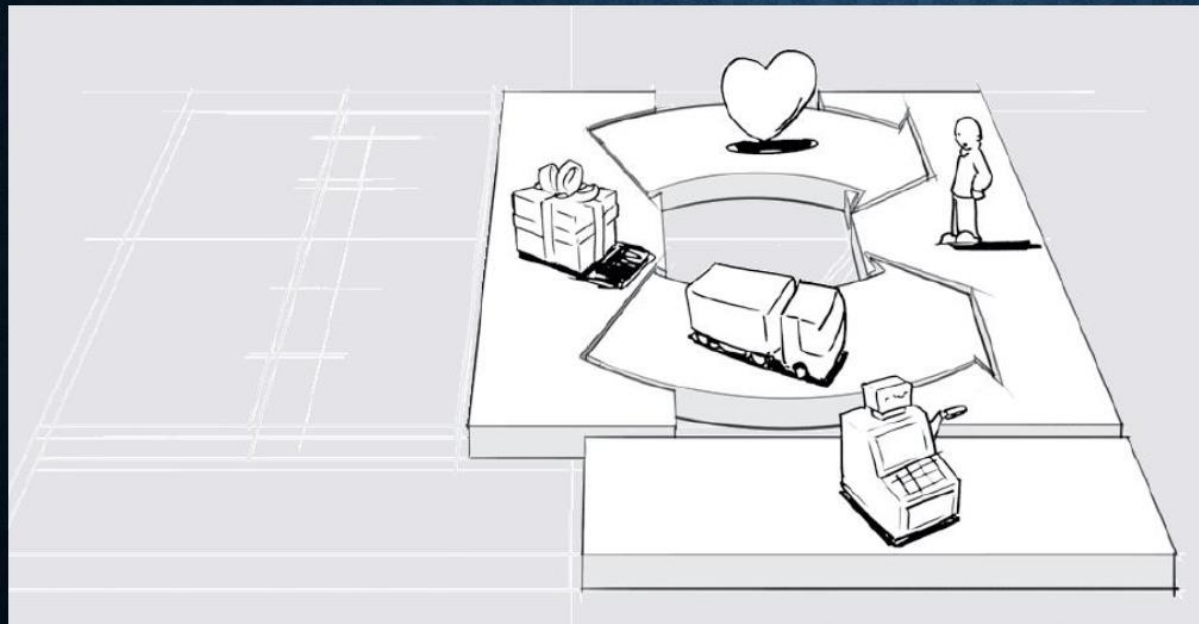
(4 ИЗ 9).  
**ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ (ВК)**



**Какие  
связи Вы  
устанавлив  
аете с  
каждым  
сегментом?**

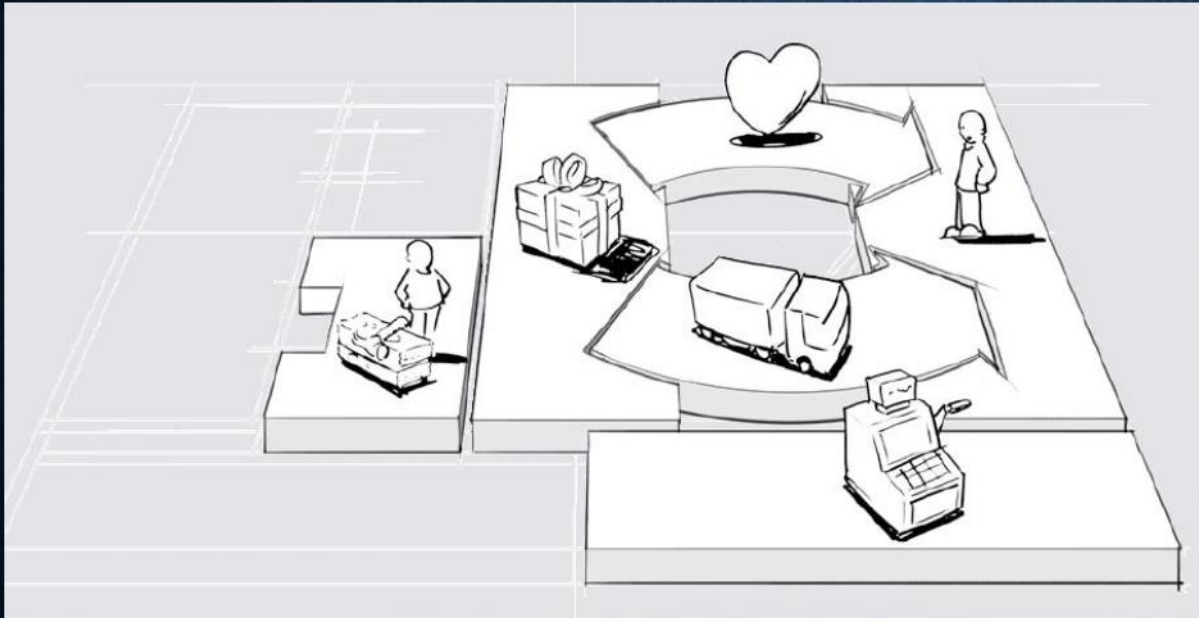


## (5 ИЗ 9). ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ (ПД)



**За что клиенты  
действительно  
хотят платить?  
Вы формируете  
разовые или  
повторяющиеся  
доходы?**

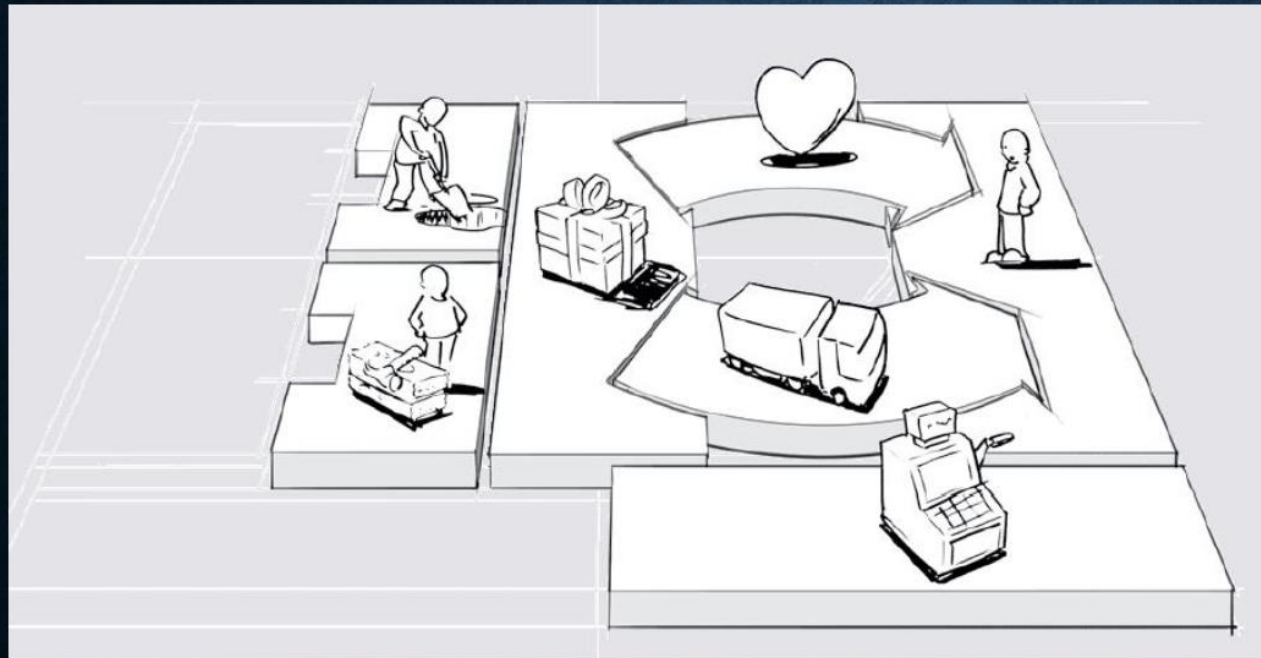
## (6 ИЗ 9). КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ (КР)



**Какие средства  
поддерживают  
Вашу  
бизнес-модель?  
Какие активы  
являются  
необходимыми?**

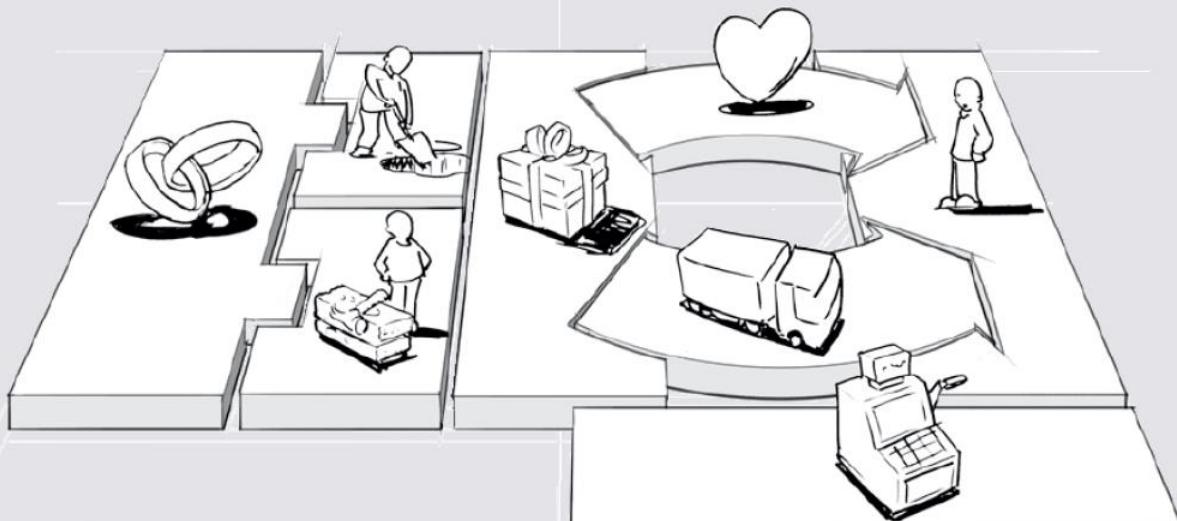


(7 ИЗ 9).  
**КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (КД)**



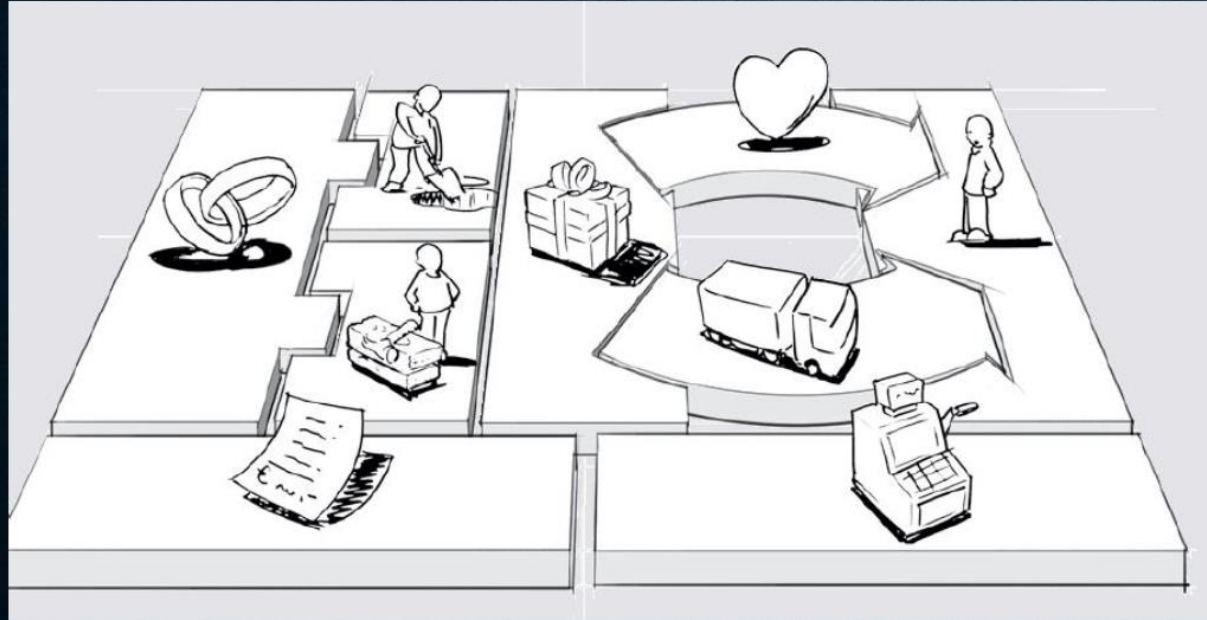
**Какие виды  
 деятельности  
 Вам необходимо  
 правильно  
 выполнять в  
 Вашей бизнес-  
 модели? Что  
 имеет решающее  
 значение?**

## (8 ИЗ 9). КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ (КП)



**Какие  
партнёры и  
поставщики  
нужны для  
Вашей модели?  
На кого Вы  
можете  
положиться?**

(9 ИЗ 9).  
СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК (СИ)



Какова  
структура  
издержек ?  
Какие  
ключевые  
элементы  
приводят к  
Вашим  
издержкам?

# Задание

- Объединитесь в команды по 4-6 человек.
- Выберите стартап из предложенного списка.
- Заполните шаблон бизнес-модели А.Остервальдера.

**Спасибо  
за внимание!**

**it**MO *re than a*  
**UNIVERSITY**