

**ІІТМО**

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

Литвинова Наталья Александровна

**Сектор економіки**





**AGRITECH**

**FOODTECH**

# Шаблон бизнес-модели «Lean Canvas» Эша Маурья

ИТМО

<b>1.</b> <b>Проблема</b> 3 главные проблемы которые решает ваш продукт	<b>4.</b> <b>Решение проблемы</b> 3 главные характеристики предложения	<b>3.</b> <b>Уникальное ценностное предложение (УТП)</b> Четкий, убедительный посыл. Что отличает вас? Почему обратить внимание на вас?	<b>9.</b> <b>Конкурентное преимущество</b> То, что нельзя скопировать	<b>2.</b> <b>Сегменты покупателей</b> Целевая аудитория Первые покупатели
	<b>8.</b> <b>Ключевые метрики</b> Количество клиентов		<b>5.</b> <b>Каналы продвижения</b> Пути привлечения клиентов	
<b>7.</b> <b>Расходы</b> Привлечение клиентов, персонал и т.д. 			<b>6.</b> <b>Источники дохода</b> Бизнес-модель Пожизненная ценность клиента (LTV) Валовая прибыль 	

← **Продукт**

**Рынок** →

# Ключевые метрики

Определяются ключевые метрики с помощью маркетинговой воронки AARRR. В ней учитываются основные этапы, которые проходит клиент, взаимодействуя с продуктом.



# LTV (Lifetime Value)

## Пожизненная ценность клиента



LTV показывает, сколько денег клиент принёс компании за всё время взаимодействия с ней.

**Простая формула** для вычисления среднего дохода от одного человека за конкретный промежуток времени:

$$\text{LTV} = \text{Доход за период} \div \text{Количество купивших в этот период.}$$

**Более сложная формула** показывает, сколько прибыли принесёт один заказчик за всё время:

$$\text{LTV} = \text{Время сотрудничества человека с брендом} \times \text{Средний доход от него.}$$

**Формула, которая помогает прогнозировать развитие бизнеса** в ближайшей перспективе:

$$\text{LTV} = \text{Средний доход от человека} \times \text{Период сотрудничества} \times \text{Количество повторных заказов.}$$

Если компания занимается продажей товаров и услуг онлайн и использует веб-аналитику, значение LTV можно автоматически посмотреть в отчётах аналитики.

# Виды прибыли

ІТМО



# Сегменты клиентов

**B2B** — бизнес-модель, при которой одна компания продаёт продукт другим. В B2B длинный цикл продажи, большое число согласований, высокая стоимость сделки, для модели характерно долгосрочное сотрудничество. Покупателей мало, и они рационально подходят к выбору поставщика.

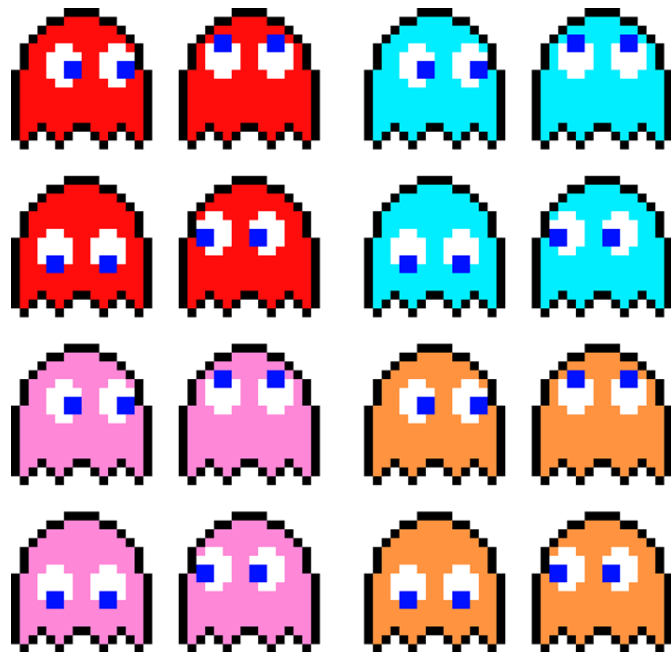
**B2C** — бизнес-модель, при которой компания продаёт конечному потребителю. В B2C больше онлайн-продаж, высокая конкуренция, а производство массовое. Большую роль для покупателей играют эмоции, местоположение и уровень сервиса.

**B2G** — бизнес-модель, при которой компания продаёт государству. Для этого сегмента характерно долгосрочное сотрудничество, большой объём продаж, тендерная система сделок и бюрократия. На продавцах лежит большая ответственность.

**P2P** — модель бизнеса, в которой два физических лица покупают-продают (заказывают-поставляют) продукт напрямую, как правило, с доставкой. Продавец — независимое лицо, самостоятельно производящее продукт.

✓ *Целевая аудитория*

✓ *Портрет клиента*





# Портрет клиента B2C

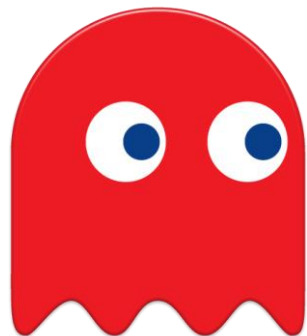
ІТМО

- **Демографические признаки** (возраст, пол, этническая принадлежность, национальность, религиозные убеждения, семейное положение)
- **Географическое положение** (климатические условия, местоположение, культурные признаки и местные особенности)
- **Психография** (эмоции, мотивация, интересы, проблемы, ценности, привычки)
- **Социально-экономические данные** (уровень дохода, образование, профессия, место работы, условия проживания)
- **Поведенческие факторы** (причины покупки, средний чек потребителя, сезонность продаж, потребительский набор продуктов)

# Портрет клиента B2B

ІТМО

- ✓ Бизнес-потребности.
- ✓ Размер компании.
- ✓ Регион охвата: по городу, по территории страны или по всему миру.
- ✓ Деятельность компании.
- ✓ Общее количество сотрудников.
- ✓ Объем продаж.
- ✓ Годовой оборот компании.





1. Объединитесь в команды.
2. Выберите один из стартапов в секторе AgriTech или FoodTech.
3. Заполните шаблон Lean Canvas.

**Спасибо  
за внимание!**

**it's**MO *re than a*  
**UNIVERSITY**