

Бизнес-модель Остервальдера

Бабайлова Валерия
Белашов Максим
Исмаилов Владислав
Овчинников Павел
Путинцев Степан
Чебаненко Дмитрий
БМС 10.2

ЭЭЛВИС
Heolek

Потребительские сегменты

1. Для кого создаём продукты?

– Для аэропортов, портов, гидроэлектростанций, объектов группы Газпром, а также для компаний, которые создают камеры, системы видеонаблюдения и оборудование для безопасности или занимающиеся разработкой программного обеспечения для обработки видео и компьютерного зрения.

2. Как можно охарактеризовать наших потребителей одним словом?

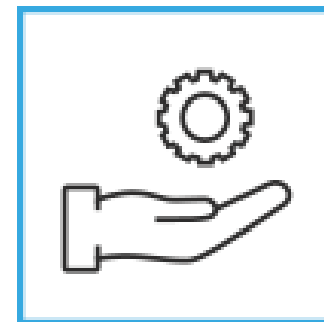
– Государство.

3. Можно ли быстро найти целевую аудиторию и поговорить с ней о предлагаемом продукте?

– Да, можно.

4. Кто из разных групп покупателей наиболее важен?

– Различные государственные проекты.



Ценностные предложения



- 1. Какую ценность мы предоставляем потребителям?**
 - Ощущение надежности и безопасности при работе их компаний.
- 2. Какие проблемы помогаем им решить?**
 - Elvees NeoTek помогает решить проблему безопасности бизнеса благодаря передовым технологиям видеонаблюдения и готовности предоставить комплексные решение для защиты объектов и активов.
- 3. Какие потребности удовлетворяем?**
 - Сохранность предприятия, его ценных данных/материалов, общественная безопасность (если речь идёт об установке оборудования в публичных местах).
- 4. Из чего состоит продукт?**
 - Различные виды камер видеонаблюдения, системы хранения и обработки видеоданных, программное обеспечение для управления системой, а также услуги по проектированию, установке и обслуживанию системы видеонаблюдения.

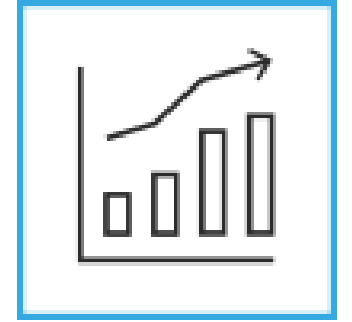
Каналы сбыта

- 1. Какие каналы взаимодействия позволяют пообщаться с нашими клиентами?**
 - Помещения для продажи и шоурумы, веб-чат, менеджеры по продажам.
- 2. Как мы взаимодействуем с ними сейчас?**
 - Электронная почта, телефон, сайт, канал на видеохостинге YouTube, (личные встречи), дальнейшая поддержка, обслуживание и обновление оборудования.
- 3. Какие из них наиболее эффективны?**
 - Электронная почта, реклама, (телефон, частные встречи с клиентом).
- 4. Какие наиболее выгодны?**
 - Голубиная почта, канал на видеохостинге YouTube.

Отношения с клиентами

1. **Каких отношений ждут клиенты?**
 - Особая персональная поддержка
2. **Какие отношения есть сейчас?**
 - Особая персональная поддержка
3. **Почему отношения стали такими?**
 - Elvees NeoTek работает над крупными проектами, обеспечивая охраной порты, аэропорты, ГЭС и другие крупные объекты. Проекты компании требуют объемной и точной работы и в силу этого отношения с клиентами просто не могут быть другими.
4. **Сходятся ли они с текущей бизнес-моделью?**
 - Ещё как! ;)

ПОТОКИ ДОХОДОВ



1. **За что клиенты готовы платить?**
 - За обеспечение безопасности на объектах клиента
2. **За что они платят сейчас?**
 - За анализ угроз на объекте, за составление структуры комплекса инженерно-технических средств охраны и подбор оборудования на основе передовых решений в области безопасности.
3. **Каким образом они платят?**
 - Банковской картой, чемоданы с деньгами, счета в банке.
4. **Как они предпочли бы платить?**
 - Так же, как и сейчас (ну или не платить вовсе).
5. **Какую часть от общей прибыли приносит каждый поток?**
 - Компании приносят прибыль потоки: продажи продукции, товаров, работ и услуг ($\sim \frac{2}{3}$ прибыли), арендные платежи, лицензионные платежи, и др. платежи ($\sim \frac{1}{3}$), также прибыль с акций.

Ключевые ресурсы

Какие ресурсы нужны для создания и реализации ценностных предложений?

- Материальные ресурсы:
 - Камеры
 - Сырье для производства камер
- Интеллектуальные ресурсы
- Персонал:
 - Специалисты по разработке программного обеспечения
 - Специалисты в области проектирования новых моделей
 - Специалисты в области искусственного интеллекта

Ключевые деятельности

- 1. Что нужно делать для поддержания ценности продукта?**
 - Поддерживать и улучшать качество нашей продукции.
- 2. Без чего компания не может существовать?**
 - Без ресурсов, без обслуживания, без специалистов в различных областях, без крупных заказчиков.
- 3. Что необходимо делать регулярно для постоянно повышения качества работы?**
 - Анализировать наши продукты (удобство использования);
 - Собирать обратную связь от наших клиентов;
 - Производить работу над ошибками и делать наши продукты еще лучше.

Ключевые партнёры



Структура издержек

- Оплата сырья и материалов,
- Доставка произведенного товара,
- Оплата электроэнергии,
- Арендные платежи,
- Заработная плата сотрудников, охрана,
- Расходы сырья и материалов,
- Ремонт и техобслуживание оборудования и станков,
- Аренда оборудования и помещений.

Спасибо
за внимание!

