**Ключевые отличия бизнес-модели от операционной модели (простыми словами):**

Представьте, что вы открываете кафе.

* **Бизнес-модель (что):** Это ваш план “чем вы будете зарабатывать деньги”. Это как ваш рецепт для бизнеса. Она отвечает на вопросы:
  + **Кому** мы продаем? (Целевая аудитория: студенты, офисные работники, туристы)
  + **Что** мы продаем? (Кофе, выпечка, салаты)
  + **Как** мы будем зарабатывать? (Цены, акции, доставка)
  + **Почему** клиенты выбирают нас? (Атмосфера, качество, скорость обслуживания)
  + **Кто** наши конкуренты и как мы от них отличаемся?
  + **Какие** ресурсы нам нужны? (Персонал, оборудование, помещение)
  + **Как** мы будем получать доход? (Наличные, карты, предоплата)
  + *Это как “что именно мы собираемся готовить и кому это будем продавать”*
  + *Фокусируется на том, “как мы зарабатываем деньги”*
* **Операционная модель (как):** Это план того, “как мы будем выполнять наш бизнес-рецепт”. Она отвечает на вопросы:
  + **Как** мы будем закупать продукты? (У каких поставщиков)
  + **Как** мы будем готовить кофе и еду? (Технологии, процессы)
  + **Как** мы будем обслуживать клиентов? (Скрипты, стандарты)
  + **Как** мы будем управлять персоналом? (Графики, зарплаты)
  + **Как** мы будем следить за качеством? (Стандарты, проверки)
  + **Как** мы будем организовывать пространство в кафе? (Посадка, кухня)
  + **Как** мы будем управлять финансами? (Ведение учета, контроль доходов и расходов)
  + *Это как “как именно мы будем это готовить и продавать”.*
  + *Фокусируется на “как мы работаем”*

**В итоге:**

* **Бизнес-модель** – это *стратегия* того, как компания будет создавать ценность и зарабатывать деньги.
* **Операционная модель** – это *тактика*, как эта стратегия будет реализована на практике каждый день.