**Раздел «Финансовое планирование. Разработка бизнес-плана»**

**Таблица «БИЗНЕС-МОДЕЛЬ** моего бизнеса в точке достижения цели»

***Краткая инструкция по заполнению:***

*1. Зафиксируйте для себя основные положения вашей бизнес-идеи*

|  |  |
| --- | --- |
| ***Зачем вы это делаете?*** | *Какие цели вы хотите достичь? Вы как-то пытаетесь улучшить жизнь людей? Что будет отличать ваш бизнес от других, уже существующих на рынке? Сможет ли кто-то запустить аналогичный проект после вас, скопировав вашу идею?* |
| ***Какую проблему решаете?*** | *Каким потребностям людей отвечает ваше предложение? Как собираетесь побуждать людей покупать продукт или услугу?* |
| ***Для кого решаете проблему?*** | *Существуют ли люди, которые хотят решения этой проблемы? Знание того, кто ваш идеальный клиент и где его найти, имеет решающее значение для начала успешного бизнеса.*  |
| ***Как ваши клиенты решают свои проблемы сейчас?*** | *Какой выбор есть у людей сегодня? С кем вам придется конкурировать? Почему люди будут отказываться от привычных способов удовлетворения потребностей в пользу вашего предложения?* |
| ***Сможете ли вы зарабатывать на этом?*** | *На этом этапе вам ещё не нужно беспокоиться о подробных финансовых прогнозах, но следует провести несколько простых расчетов, чтобы убедиться, что ваша идея может быть прибыльной.* |

*2. Заполните наименование бизнес модели указав название своего продукта / направления деятельности*

*3. Заполните графы таблицы, воспользовавшись подсказкой «Вспомогательные вопросы для заполнения бизнес-модели»*

**ПРОДУКТ:** «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **КЛЮЧЕВЫЕ ПОСТАВЩИКИ:****КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ:** | **ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:** | **ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (предлагаемая ценность):** | **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ:** | **ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:** |
| **КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ:** | **КАНАЛЫ СБЫТА:** |
| **СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК:** | **ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДА:** |

**Бизнес-модель: «****Вспомогательные вопросы для заполнения бизнес-модели»**

**ПРОДУКТ:** *Что я предлагаю? Конкретизируйте предложение*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **КЛЮЧЕВЫЕ ПОСТАВЩИКИ:****КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ:***С кем можно совместно развивать бизнес, продвигать продукт**Консультанты**Лица оказывающие поддержку* | **ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**соответствие ОКВЭДтребуется ли получение разрешительных документов (лицензирование, вступление в СРО, роспотребнадзор и т.п.)Что будете делать самостоятельно; какие функции передадите на сторону? | **ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ:***Какую боль (потребность) решает наш продукт?* *В чем ценность нашего предложения для вашего клиента?* *Почему потребитель покупает ваш продукт?**Что ценного несет ваш продукт для клиента?**Какую зону комфорта вы можете создать для вашего клиента?**Чем ваше предложение лучше других?**Условия покупки продукта:** *Продукт решает чью-то проблему*
* *Продукт открывает новые возможности*

 | **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ:**(пути привлечения клиентов, порядок оказания услуги, продажи продукта…)Путь, который должен пройти наш клиент от момента возникновения потребности, когда он узнает о нашем продукте до покупки, и если требуется сервис.Какие способы привлечения и удержания клиента будете использовать | **ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:**Для кого? Кто ваш клиент?Не нужно описывать золотого клиента. Устанавливаем группы.Важно – «все» – это значит «никто»! Конкретизируйте своих клиентов. |
| **КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ:***Виды ресурсов:**- материальные (помещение, оборудование, техника и т.п.)**- трудовые**- финансовые (сложатся в структуре затрат)**- электронные (сайт, группы в соцсетях и т.п.)*Важно прописать не только ресурсы, но и условия их использования (покупка, аренда, лизинг, найм персонала, формы оплаты труда, условия подряда и т.п.)  |
| **КАНАЛЫ СБЫТА:**«МЕСТО» где найти и купить продуктГде наш клиент может получить наш продукт? |
| **СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК:***Какие расходы и в каком размере вы будете нести:**- на старте, запуская собственное дело?**- ежемесячно при ведении бизнеса/создании продукта?**- на привлечение клиентов и продвижение вашей компании и продуктов на рынок?***Дополнительные вопросы на перспективу:***Где вы возьмете эти деньги.* *Где и за счет чего можно сэкономить.* | **ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДА:**Источники их получения: кто и за что будет платить вам деньгиКаждая ценность может принести дополнительные деньги или быть использована как «крючек»/»наживка» для клиента! |