**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 ОКВЭД  требуется 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 продукт  Где 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 деньги  Каждая ценность может принести дополнительные деньги или быть использована как «крючек»/»наживка» для клиента! | | |