ԲԻԶՆԵՍ ԻՆԿՈՒԲԱՏՈՐ

Բիզնես մոդելի պատկեր

Business Model Canvas

Հրահանգներ

Այս ձևանմուշում Դուք կիավաքեք Ձեր բիզնես մոդելի պատկերը՝ հիմնվելով նախորդ շաբաթների առաջադրանքների վրա: Յուրաքանչյուր վերնագրի տակ նշված է, թե ինչ ներառել և որ առաջադրանքից օգտվել:

- *Տառաչափ՝* **12**
- *Յուրաքանչյուր բաղադրիչի համար՝* **առավելագույնը 2 էջ**
- *Մի՛ պատճենեք նախորդ պատասխանները ամբողջությամբ. ամփոփեք և թարմացրեք դրանք, եթե Ձեր պատկերացումը փոխվել է:*
- *Ծեղ տառերով հուշումները կարող եք ջնջել՝ Ձեր պատասխանը գրելուց հետո:*

Մասնակցի տվյալներ

Անուն, ազգանուն

Բիզնեսի կամ գաղափարի անվանումը

Բիզնեսը մեկ նախադասությամբ

Բիզնեսը մեկ նախադասությամբ՝ ինչ եք առաջարկում և ում: Օրինակ՝ «Առցանց անգլերենի դասընթացներ մարզերում ապրող դպրոցականների համար»:

1. Հաճախորդների խմբեր

CUSTOMER SEGMENTS

Նկարագրեք, թե ովքեր են Ձեր նպատակային հաճախորդները՝ հիմնական հատկանիշներով (տարիք, զբաղվածություն, եկամտի մակարդակ կամ կազմակերպության տեսակ), որտեղ են նրանք գտնվում և որքան է շուկայի մոտավոր չափը: Շուկայի չափի համար նշեք թիվ և թե ինչի հիման վրա է այն հաշվարկվել:

2. Օգտակար առաջարկ

VALUE PROPOSITIONS

Նկարագրեք, թե ինչ խնդիր կամ կարիք ունի Ձեր հաճախորդը, ինչպես է Ձեր ապրանքը կամ ծառայությունը լուծում այն, և ինչու պետք է հաճախորդը ընտրի հենց Ձեզ: Նշեք Ձեր հիմնական մրցակցային առավելությունը և VRIO վերլուծության հիմնական եզրակացությունները:

3. Վաճառքի ուղիներ

CHANNELS

Նկարագրեք, թե ինչպես են հաճախորդները իմանալու Ձեր մասին (սոցիալական ցանցեր, կայք, գովազդ, գործընկերներ, անմիջական շփում) և ինչպես է Ձեր առաջարկը հասնելու նրանց՝ վաճառքի, առաքման կամ մատուցման եղանակը: Նշեք կոնկրետ ալիքներ, որոնք օգտագործում է հենց Ձեր նպատակային հաճախորդը:

4. Հաճախորդների հետ հարաբերություններ

CUSTOMER RELATIONSHIPS

Նկարագրեք, թե ինչպես եք ապահովելու հաճախորդների գոհունակությունը, խրախուսելու կրկնակի գնումները և ձևավորելու երկարաժամկետ հարաբերություններ: Նշեք կոնկրետ քայլեր՝ հետադարձ կապ, հետվաճառքային սպասարկում, անհատական մոտեցում, հավատարմության ծրագրեր և այլն:

5. Եկամուտներ

REVENUE STREAMS

Նշեք, թե կոնկրետ ինչի համար է հաճախորդը վճարելու, ինչ ձևով (մեկանգամյա վճարում, բաժանորդագրություն, ժամավճար, փաթեթ և այլն) և որքան: Թվարկեք եկամտի աղբյուրները և նշեք, թե որն է հիմնականը:

6. Ռեսուրսներ

KEY RESOURCES

Նշեք Ձեր բիզնեսի համար ամենակարևոր ռեսուրսները՝ մարդկային (մասնագետներ և նրանց դերերը), նյութական և ֆիզիկական (տարածք, սարքավորումներ, հումք), ինչպես նաև գիտելիքներ, հմտություններ և տեխնոլոգիաներ:

7. Գործողություններ

KEY ACTIVITIES

Նկարագրեք այն հիմնական գործողությունները, առանց որոնց Ձեր բիզնեսը չի աշխատի: Հիմնվեք արժեքի շղթայի վրա՝ հերթականությամբ նշելով, թե ինչպես են ռեսուրսները վերածվում ապրանքի կամ ծառայության: Օրինակ՝ արտադրություն, դասավանդում, առաքում, հարթակի սպասարկում:

8. Գործընկերներ

KEY PARTNERS

Նշեք Ձեր հիմնական գործընկերներին, մատակարարներին և կազմակերպություններին, որոնցից կախված է Ձեր բիզնեսը: Յուրաքանչյուրի համար նշեք նրա դերը և թե ինչ եք ստանում նրանից (նյութեր, գիտելիք, տարածք, կապեր, հասանելիություն հաճախորդներին): Կոնկրետ անուններ պարտադիր չեն:

9. Ծախսեր

COST STRUCTURE

Թվարկեք Ձեր բիզնեսի հիմնական ծախսերը՝ առանձնացնելով սկզբնական ներդրումները և ամսական ընթացիկ ծախսերը: Յուրաքանչյուր ծախսի համար նշեք նպատակը և մոտավոր գումարը: Վերջում նշեք երկու ընդհանուր գումար՝ սկզբնական ներդրումների և ամսական ծախսերի (ՀՀ դրամով):