

<p>2.ПРОБЛЕМА ТА ІСНУЮЧІ АЛЬТЕРНАТИВИ</p> <p>Біль і втома ніг, неправильний розподіл навантаження Масове взуття не підтримує стопу</p> <p>Альтернативи: звичайне взуття, дешеві устілки, імпортні бренди (дорого), китайські аналоги (низька якість)</p>	<p>4.РІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ</p> <p>Лінійка моделей: повсякденне, робоче, дитяче Стандартизована ортопедична колодка Вбудовані підтримуючі елементи (супінатор, амортизація) Розмірна сітка 35-46 Додатково: змінні устілки</p>	<p>3.УНІКАЛЬНА ЦІННІСТЬ</p> <p>Серійне ортопедичне взуття з правильною підтримкою стопи за доступною ціною Баланс: медична функція + сучасний дизайн Ціна на 20% нижча за імпортні бренди Готовий продукт (взувай і йди), без очікування</p>	<p>9.ПРИХОВАНА ПЕРЕВАГА</p> <p>Власне виробництво (контроль якості і ціни) Технологія колодки і конструкції Локальний бренд і довіра Швидкість виробництва і поповнення складу Партнерства з точками продажу</p>	<p>1.СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ ТА СПОЖИВАЧІВ</p> <p>Дорослі 30 - 65 років із болем у стопах, плоскостопістю, деформаціями Батьки дітей 5 - 14 років (профілактика) Люди з роботою «на ногах» (медики, продавці, військові) B2B: аптеки, ортопедичні магазини, медцентри</p>
<p>7.СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <p><u>Змінні витрати:</u> Собівартість: 1700 грн × 330 = 561 000 грн</p> <p><u>Постійні витрати:</u> Зарплатний фонд: 180 000 грн Оренда: 35 000 грн Маркетинг: 40 000 грн Логістика і пакування: 35 000 грн Адміністративні: 20 000 грн Разом постійні: 310 000 грн Загальні витрати: 561 000 + 310 000 = 871 000 грн</p>		<p>6.ПОТОКИ ПРИБУТКІВ</p> <p>Середня ціна: 3200 грн/пара Собівартість: 1700 грн Маржа: 1500 грн 330 пар × 3200 грн = 1 056 000 грн Додатково: устілки 500 грн × 100 шт = 50 000 грн Разом дохід: 1 106 000 грн/місяць</p>		
<p>10. ВОЄННІ РИЗИКИ ТА ВИТРАТИ ПОВ'ЯЗАНІ З МОЖЛИВИМИ НАСЛІДКАМИ</p> <p>Перебої з електрикою і виробництвом Проблеми з постачанням матеріалів Зниження попиту Затримки логістики Витрати на генератор, запас матеріалів Ризик простою і недозавантаження виробництва</p>				

**Наведений приклад бізнес-моделі має виключно інформаційний характер і використовується для демонстрації логіки побудови бізнес-моделі. Усі числові показники є орієнтовними, узагальненими та не претендують на точність. Жодна з представлених моделей не відображає реальний існуючий бізнес і не може розглядатися як готове рішення для впровадження без додаткового аналізу.*