**Практическая работа № 1по МДК 04 «Разбор бизнес-модели компании»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Следуя от блока к блоку, заполните шаблон бизнес-модели компании, соответствующей Вашему варианту. Обратите особое внимание на те вопросы, которые являются основополагающими для каждого блока модели. Заполняйте блоки модели в следующем порядке:   1. ПС – потребительские сегменты 2. ЦП – ценностные предложения 3. КС – каналы сбыта 4. ВК – взаимоотношения с клиентами 5. ПД – потоки поступления дохода 6. КР – ключевые ресурсы 7. КД – ключевые виды деятельности 8. КП – ключевые партнеры 9. СИ – структура издержек | | | | Варианты работы:  подберите конкретную компанию, соответствующую профилю, указанному в Вашем варианте   1. Продажа цифровой техники 2. Ремонту и обслуживание цифровой техники 3. Обеспечение выхода в Интернет 4. Обучение компьютерным технологиям 5. Сопровождение лицензированного программного обеспечения 6. Разработка программного обеспечения 7. Обслуживание компьютерных сетей | | |
|  | | | |  | | |
| **КП**  Кто является нашими КП? Кто наши основные поставщики? Какие КР мы получаем от партнеров? Какой КД занимаются наши партнеры? | **КД**  Каких видов деятельности требуют наши ЦП? Наши КС? Наши ВК? Наши ПД? | **ЦП**  Какие ценности мы предлагаем потребителю? Какие проблемы помогаем решить нашим клиентам? Какие потребности удовлетворяем? Какой набор товаров и услуг мы можем предложить каждому потребительскому сегменту? | | | **ВК**  Отношений какого типа ждет каждый ПС? Какие отношения установлены? Каких расходов они требуют? Как они интегрированы в общую схему бизнес-модели? | **ПС**  Для кого мы создаем ЦП? Какие клиенты для нас более важны? |
| **КР**  Какие КР нужны для наших ЦП? Наших КС? Для ВК? Для ПД? | **КС**  Какие каналы взаимодействия были бы желательны для наших ПС? Как мы взаимодействуем с ними сейчас? Как связаны наши каналы между собой? Какие из них более эффективны? Какие наиболее выгодны? |
| **СИ**  Какие наиболее важные расходы предполагает наша бизнес-модель? Какие из КР наиболее дороги? Какие КД требуют наибольших затрат? | | | **ПД**  За что клиенты действительно готовы платить? За что они платят в настоящее время? Каким образом платят? Как они предпочли бы платить? Какую часть общей прибыли приносит каждый ПД? | | | |