**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 варианте1. 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? |