

# Тема : «Бизнес-моделирование эко-ориентированной компании»

*д.э.н., профессор кафедры коммерции и менеджмента Козлова О.А.*



Развитие «зеленых навыков» в сфере предпринимательства и бизнеса на основе европейского опыта

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Основные вопросы

---

- **Понятия бизнес-моделей**
- **Характеристика основных элементов бизнес-моделей**
- **Виды бизнес-моделей**
- **Процесс разработки бизнес-моделей**





# Понятие бизнес-модели

- Бизнес-модель – это метод ведения бизнеса, с помощью которого компания получает доход, чтобы обеспечить себя.



# Основные компоненты бизнес-модели

- ценностное предложение (*какие потребности клиентов бизнес будет обеспечивать*)



- модель дохода (*то, как бизнес или проект будет приносить прибыль*).



# ***Бизнес-модель должна давать ответ на три ключевых вопроса***

- ✓ как компания создает ценность для внешних клиентов;
- ✓ как компания зарабатывает деньги;
- ✓ как компания обеспечивает стратегический контроль над цепочками создания ценности.



---

---

## **2. Характеристика основных элементов бизнес-моделей**



**КД** Ключевые виды деятельности

**КП** Ключевые партнеры

**КР** Ключевые ресурсы

**СИ** Структура издержек

**ЦП** Ценностные предложения

**ВК** Взаимоотношения с клиентами

**ПС** Потребительские сегменты

**КС** Каналы сбыта

**ПД** Потоки поступления доходов



Рисунок 3. Канва бизнес-модели



---

---

# 3. Виды бизнес-моделей



# Канва бизнес-модели устойчивого развития

Богдана Дарнота и Питера Аугтона



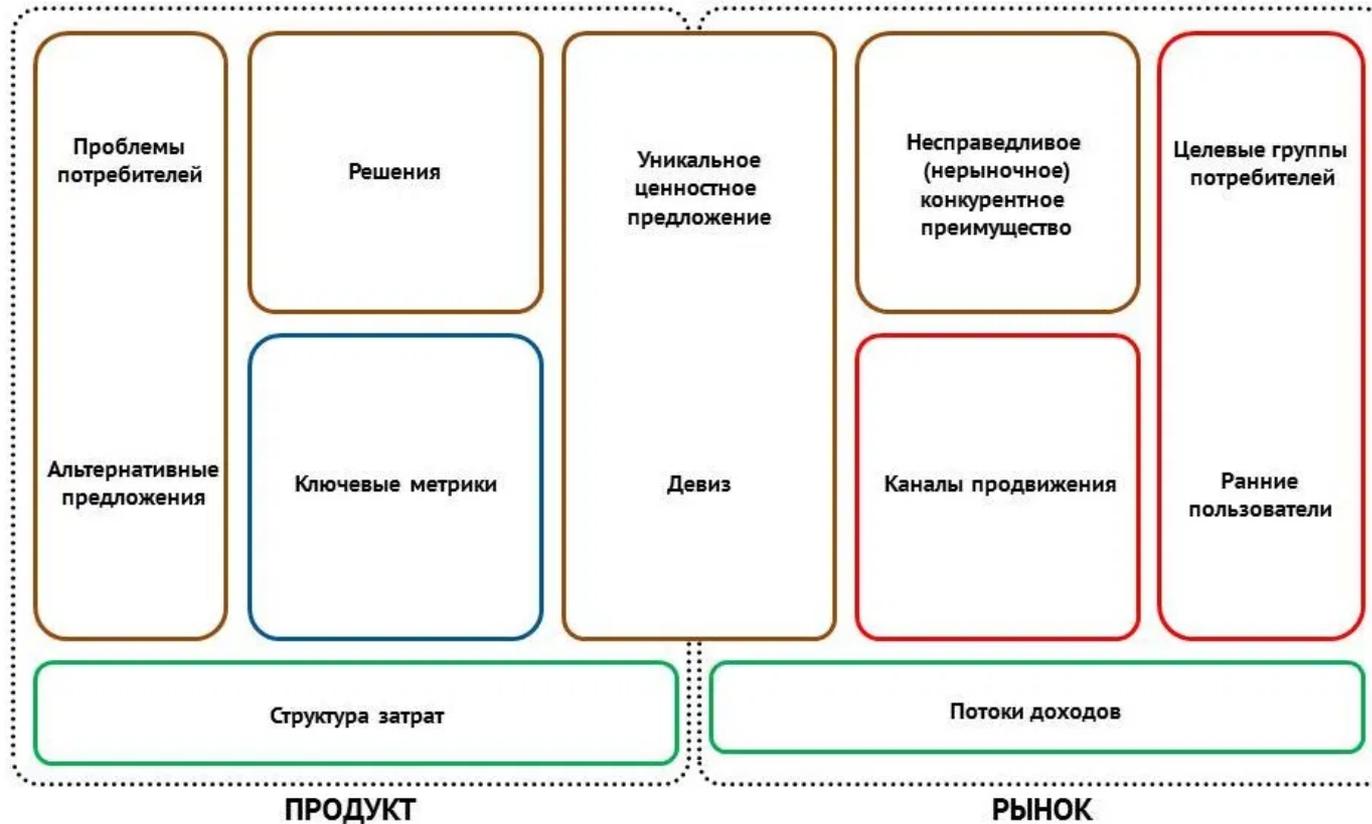
Lean TBL Business Canvas –  
Bohdan Durnota & Peter Aughton

*Ремесло бизнес-моделирования – BizModelGu.RU*



# Канва бизнес-модели «бережливого» стартапа

Эша Маурья



Lean Canvas - Ash Maurya



# Канва бизнес-модели прорывного мышления

Рори Форда



Disruption Canvas - Rory Ford

Ремесло бизнес-моделирования – [BizModelGu.RU](http://BizModelGu.RU)



# Ключевые стили бизнес-моделей

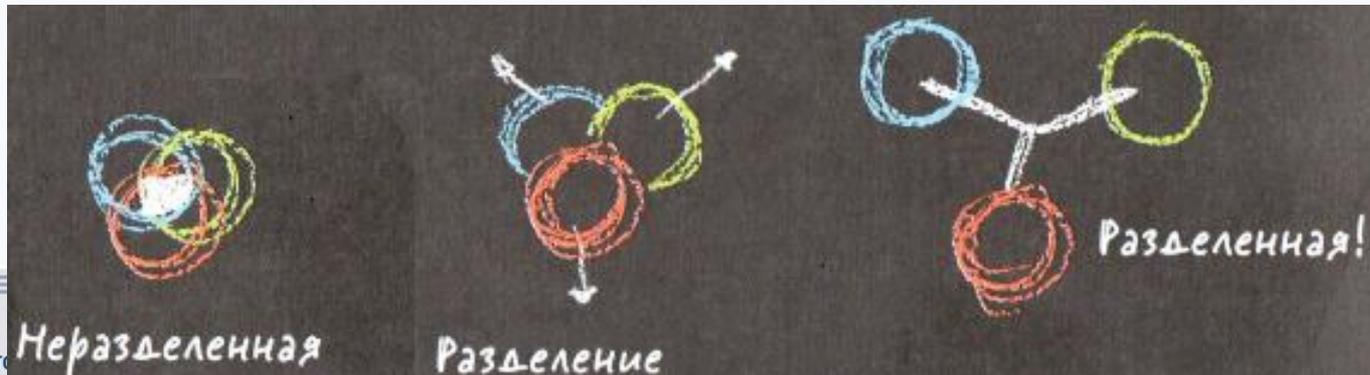
- «разделение»
- модель «длинного хвоста»
- многосторонние платформы
- FREE -модель
- открытая бизнес-модель



# Стиль «Разделение»

*Три фундаментальные формы бизнес-деятельности:*

- бизнес, ориентированный на клиентов,
- бизнес, ориентированный на инновации,
- бизнес, ориентированный на инфраструктуру



# Стиль «длинного хвоста»

- **«ДЛИННЫЙ ХВОСТ»** — это продажи многого понемногу: предложение большого количества нишевых товаров, каждый из которых продается относительно редко.



# Бизнес-модель FREE-типа

- Один значимый потребительский сегмент может в течение длительного времени получать выгоду от бесплатного предложения.
- Финансирование потребителей, которые ничего не платят, осуществляется за счет другой части бизнес-модели или другим потребительским сегментом



# Стиль открытые «бизнес-модели»

- **ОТКРЫТЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ** могут быть использованы для создания и сохранения ценности за счет сотрудничества с внешними партнерами.
- Это может осуществляться «извне» – посредством использования внешних идей или же «изнутри» – путем предоставления сторонним партнерам идей или активов, не востребованных фирмой



## ПРИНЦИПЫ ИННОВАЦИЙ

### Закрытие

Талантливые люди в нашей области работают на нас

Чтобы получать прибыль от НИОКР, мы должны сами делать открытия, разрабатывать их и применять на практике

Если мы сделаем открытие сами, то выйдем на рынок первыми

Если большинство лучших идей в отрасли будут нашими, мы выиграем

Мы должны контролировать наш инновационный процесс, чтобы конкуренты не могли воспользоваться нашими идеями

### Открытие

Мы должны работать с талантливыми людьми как из нашей компании, так и со стороны

Внешние НИОКР тоже могут создавать ценность, и, чтобы претендовать на часть этой ценности, мы тоже должны заниматься исследованиями

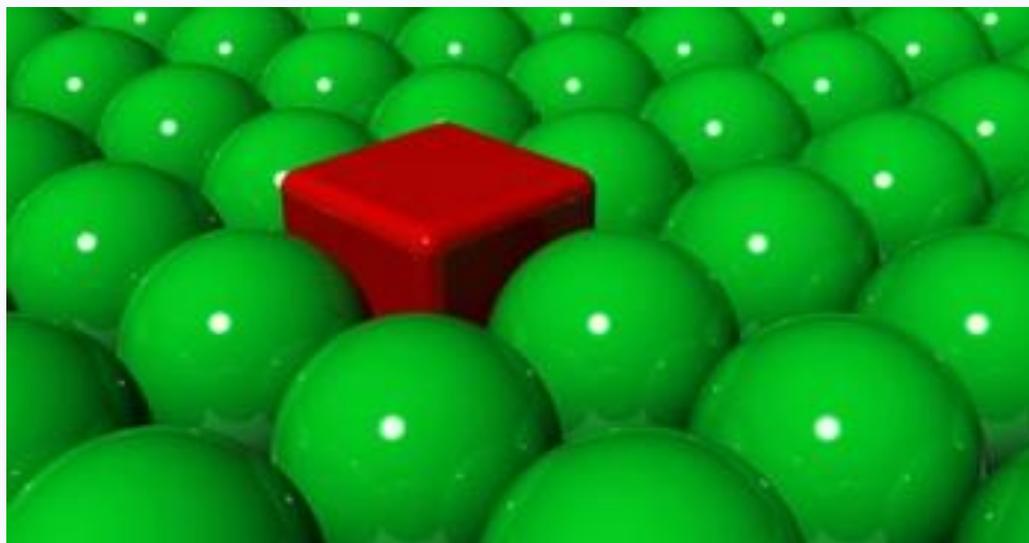
Не обязательно самим проводить исследования, чтобы получать от них прибыль

Мы выиграем, если наилучшим образом сможем использовать как свои, так и чужие идеи

Мы должны получать прибыль от использования наших инноваций другими компаниями; нам надо приобретать чужие инновации, если это приносит нам выгоду и отвечает нашим интересам



# Формирование уникальных бизнес-моделей



# 4. Процесс разработки бизнес-моделей



# Основные этапы построения бизнес-моделей

- I. Анализ типовых моделей бизнеса компаний в отрасли (в России и за рубежом), анализ ключевых навыков и умений каждого типа компаний и логики появления этих моделей.
- II. Анализ текущей модели бизнеса компании и логики ее появления, ключевые навыки и умения в компании. Противоречия существующей модели бизнеса для развития компании.
- III. Определение перспективной модели бизнеса компании (или альтернативных вариантов).
- IV. Построение расчетной части бизнес-модели
- V. Описание логики перехода к перспективной модели бизнеса: разработка программы перехода.



№	Разделы бизнес-модели	Содержание	Комментарии
1	Целевые группы клиентов		
2	Каналы продвижения услуг(механизмы активных продаж)		
3	Механизм взаимодействия с клиентами (механизмы пассивных продаж)		
4	Продукты, услуги, комплексные решения		
5	Ценностей для клиентов (декларируемые)		
6	Технологическая платформа		
7	Инфраструктура		
8	Ключевые ресурсы		
9	Модель кооперации с партнерами и поставщиками		
10	Структура расходов		
11	Структура доходов		

