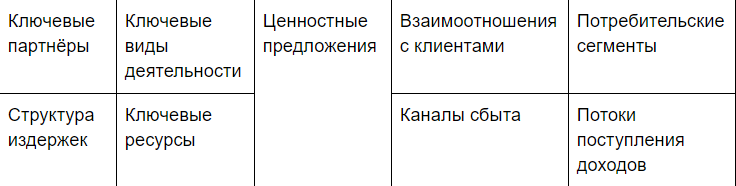
**Заполнение бизнес-модели по Остервальду**



Бизнес-модель Остервальда на вид достаточно простая, но включает практически все основные элементы. Заполнение ее необходимо для выработки целостного понимания всех деталей предстоящего бизнеса. Без этого ваш бизнес будет постоянно штормить и кидать из одной крайности в другую. Это не догма, это основание – скелет на который можно что-то наращивать или упразднять за не надобностью.

| **Основные блоки**  **бизнес-модели** | **Вопросы, требующие проработки** | **Детализация бизнес-модели** |
| --- | --- | --- |
| **Ключевые партнёры** | Кто ваши ключевые партнёры и поставщики? |  |
| Какие ключевые ресурсы вы от них получаете? |  |
| Какие ключевые виды деятельности выполняют ваши партнёры? |  |
| **Ключевые виды деятельности** | Какие ключевые виды деятельности вам необходимы, чтобы клиент предпочёл вас конкурентам? |  |
| Какие технологии вам нужны? |  |
| Какие процессы необходимы для поддержки деятельности? |  |
| Какие виды деятельности нужны для развития каналов сбыта и роста доходов? |  |
| **Потребительские сегменты** | Для кого вы создаёте ценность и на кого направлено ваше ценностное предложение? |  |
| Какие клиенты для вас самые важные? |  |
| Какие у ваших клиентов архетипы (как можно детальнее)? |  |
| Какие проблемы или задачи они хотят решить? |  |
| **Структура издержек** | Какие ресурсы вам требуются для ценностного предложения? |  |
| Какие ресурсы у вас имеются уже сейчас, а какие требуется привлечь? |  |
| Какие ключевые ресурсы вам нужны для наладки каналов сбыта и наращивания доходов? |  |
| **Каналы сбыта** | Через какие каналы вы вероятнее всего достигните своих клиентов? |  |
| Какие каналы используют ваши конкуренты? |  |
| Какие каналы наиболее эффективные, а какие самые дешёвые? |  |
| **Потоки поступления доходов** | За что клиенты вам платят? |  |
| За что они ещё могли бы платить? |  |
| Какой способ оплаты используется? Достаточно ли он удобен для клиентов? |  |
| Какую часть от общей прибыли приносит каждый из потоков дохода? |  |

Бизнес-модель Остервальда оставляет широкие возможности для творческого подхода. Заполнение модели можно делать с разной степенью детализации. Работа эта требует терпения, глубокого анализа и математической точности. Для моделирования потенциальных ситуаций желательно привлечь партнеров или единомышленников.