**Бизнес-модель проекта «Канвас»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 8. Ключевые партнеры *Кто наши ключевые партнеры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ключевые ресурсы мы от них получаем? Какие мероприятия они для нас делают?* | 7. Ключевые действия *Какие ключевые действия нам необходимы для работы? Для обеспечения каналов сбыта? Для выстраивания отношений с клиентами? Получения и учета потоков доходов?**Какие механизмы компенсации слабых сторон целевой аудитории нам нужны?* | 2. Ключевые ценности *Какие проблемы клиента мы решаем? Что ценного для каждого из сегментов потребителей в нашем предложении? Какие услуги мы можем предложить каждому из сегментов потребителей̆?* | 4. Взаимоотношения с клиентами *Какие у нас отношения с каждым из сегментов потребителей? Как интегрированы различные сегменты потребителей в нашем бизнесе (для каждого сегмента сформировано отдельное торговое предложение или есть одно предложение и система дополнительных опций)? Насколько дорого нам стоит привлечение и обеспечение требований к нашей услуге / продукту каждого сегмента потребителей?* | 1.Сегменты потребителей̆ *Для кого мы работаем?**Кто самый̆ важный̆ клиент для нас?* |
| 6. Ключевые ресурсы *Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ключевых ценностей?* | 3. Каналы *Через какие каналы наши клиенты хотят получать наши ценности? Через какие каналы они их получают сейчас? Какие каналы продвижения товаров и услуг наиболее эффективны (охватывают наибольшее число потенциальных потребителей, обеспечивают наименьшую стоимость привлечения одного клиента)?* |
| 9. Структура расходов*Каковы наиболее важные затраты, связанные с бизнес-моделью? Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими? Какие основные действия являются самыми дорогими?**Сколько обходится для Вас социальная работа для решения проблем вашей целевой аудитории (стоимость компенсационного механизма)* | 5. Потоки доходов и социальные эффекты*За что наши клиенты готовы платить? За что они платят сейчас? Как они платят? Какова доля каждого из потоков в общей̆ сумме доходов?**Показатели эффективности для ваших благополучателей.* |