



ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ



ЗМІСТ

- Створення ціннісної пропозиції для клієнта
- Конкуренти
- Бізнес-план
- Business Lean Canvas (Бізнес Лін Канвас)



ПІБ _____

Дата _____

LEAN CANVAS

<p>Проблема Вкажіть 1-3 основні проблеми ваших потенційних клієнтів</p>	<p>Пропозиція Запропонуйте варіанти вирішення кожної з проблем</p>	<p>Ціннісна пропозиція (унікальність) Змістовна та чітка характеристика, що демонструє перевагу Вашої пропозиції на ринку в порівнянні з іншими</p>	<p>Конкурентна перевага Особливість Вашої пропозиції яку не можна просто скопіювати або купити за гроші</p>	<p>Цільова аудиторія Вкажіть основні категорії Ваших потенційних клієнтів</p>
<p>Наявні альтернативи Вкажіть які варіанти вирішення даних проблем існують на ринку зараз</p>	<p>Ключові показники (ККД) Чисельні показники, що вказують на життєздатність Вашої пропозиції</p>		<p>Канали зв'язку Яким чином Ви спілкуєтеся із Вашими клієнтами?</p>	<p>Перші послідовники Ваші перші ідеальні клієнти, хто вони?</p>
<p>Структура витрат Перелічіть змінні та фіксовані витрати</p>		<p>Джерела прибутку Перерахуйте джерела Вашого прибутку</p>		

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

БІЗНЕС МОДЕЛЬ

= Описує, як ваш бізнес заробляє гроші (створюючи додану вартість для клієнтів)



ЯКИМ БІЗНЕСОМ ВИ ЗАЙМАЄТЕСЯ?

МІСІЯ: Для чого існує ваш бізнес?

- Щоб заробити собі на життя
- Знайти рішення / допомогти / запобігти / дозволити людям...
- Проблема на вирішення якої орієнтований ваш бізнес визначає ваш напрямок руху, визначає ваш бізнес.



Бізнес звукозапису - шоу бізнесу



Бізнес ліфтів/ескаваторів - переміщення людей

РІЗНІ БІЗНЕС МОДЕЛІ

Бізнес моделі	Компанії
Роздрібна торгівля	Apple, Espresso House
Товари та послуги	24Go, Vaaterekki,
Підписка	Netflix, Slurp, Espresso House*
Платформа, matchmaking	Google, olx.ua, tori.fi , ukko.fi
Змінні леза	Gillette, принтери Canon
Фріміум	Spotify, LinkedIn
Прямі продажі	Tupperware, Avon
Послуги як товар / стандартизація	Діла, Сінево, Minute Clinic, Ryanair
Фріланс	Графічні дизайнери, фотографи та ін.
Соціальні підприємства	Brunello Cucinelli, TOMS shoes

СТВОРЕННЯ ЦІННІСТНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

= обіцянка, яку дає компанія щодо цінності (переваг), яку продукт або послуга надасть своїм клієнтам.

Це не гасло (“Just do it /Просто зроби це”)

Приклад:

«Spotify — це цифровий музичний сервіс, який надає вам доступ до мільйону пісень»



ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ: SLURP

”**Slurp** пропонує широкий вибір високоякісної та смачної свіжообсмаженої кави від невеликих місцевих виробників з доставкою додому”



Picture: Slurp www.slurp.fi

ЕФЕКТИВНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

Зосереджується на потребах, проблемах або перевагах, які мають більшість клієнтів або за які невелика кількість клієнтів готова заплатити багато.

- Важко скопіювати конкурентам
- Значно відрізняйтеся від своїх конкурентів
- Фокусується лише на кількох питаннях, але виконуйте їх добре

ХТО ВАШІ КОНКУРЕНТИ?

КОНКУРЕНТИ

- Хто ваші конкуренти?
- Чи маєте Ви спільних клієнтів?
- На які альтернативи ваші клієнти можуть витратити свої гроші?

“Нашими найбільшими конкурентами є Netflix, кафе, дивани та кінотеатри”

- Jyrki Hannula, CEO

 LadyLine

 EasyFit.fi

КОНКУРЕНТИ

Бенчмаркінг = дослідження та аналіз того, що роблять ваші конкуренти та інші компанії у Вашій ніші

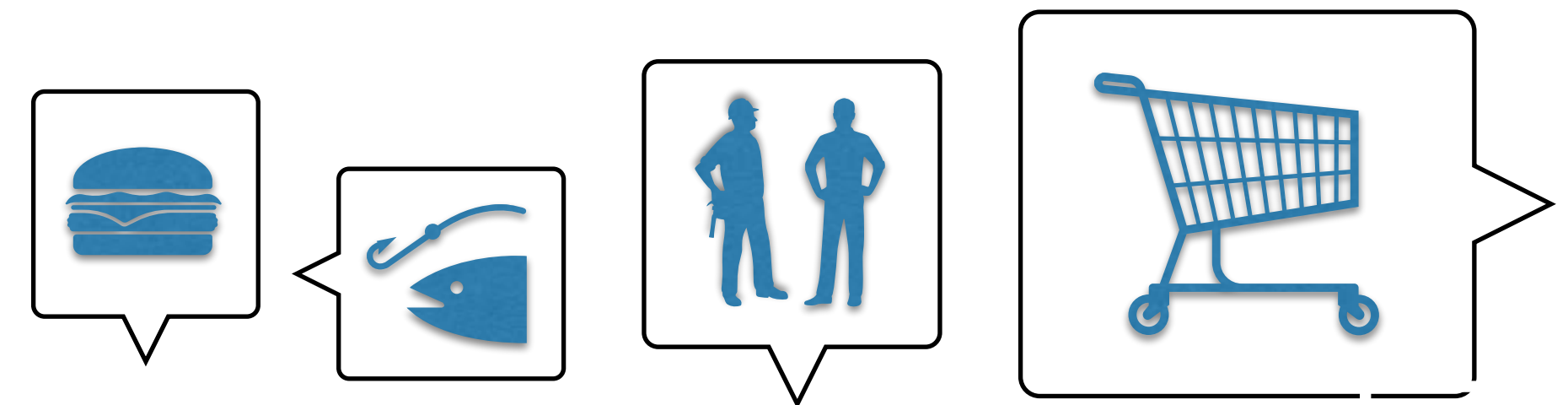
Хто ваші основні конкуренти чи конкуруючі продукти/послуги?

Які їхні сильні та слабкі сторони?

Чим ваші продукти та послуги відрізняються від конкурентів?

Які ваші конкурентні переваги порівняно з конкурентами?

Як ви завоюєте увагу своїх клієнтів порівняно з конкурентами?



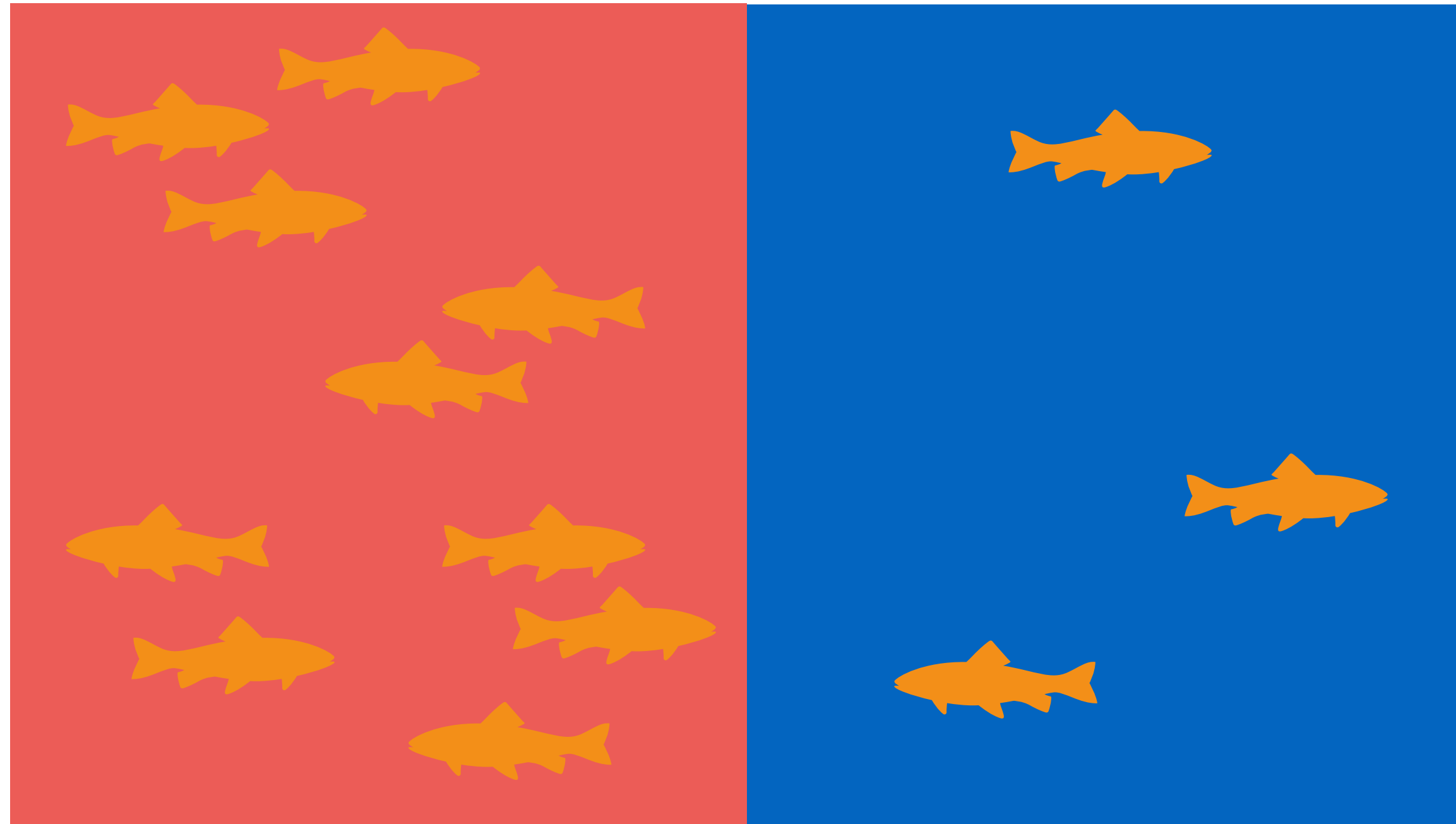
SWOT

- Інструмент для визначення цінності, яку ви можете надати клієнтам (і ні)
- Інструмент, щоб побачити, де ви перебуваєте по відношенню до ваших конкурентів



Picture © Startup Refugees

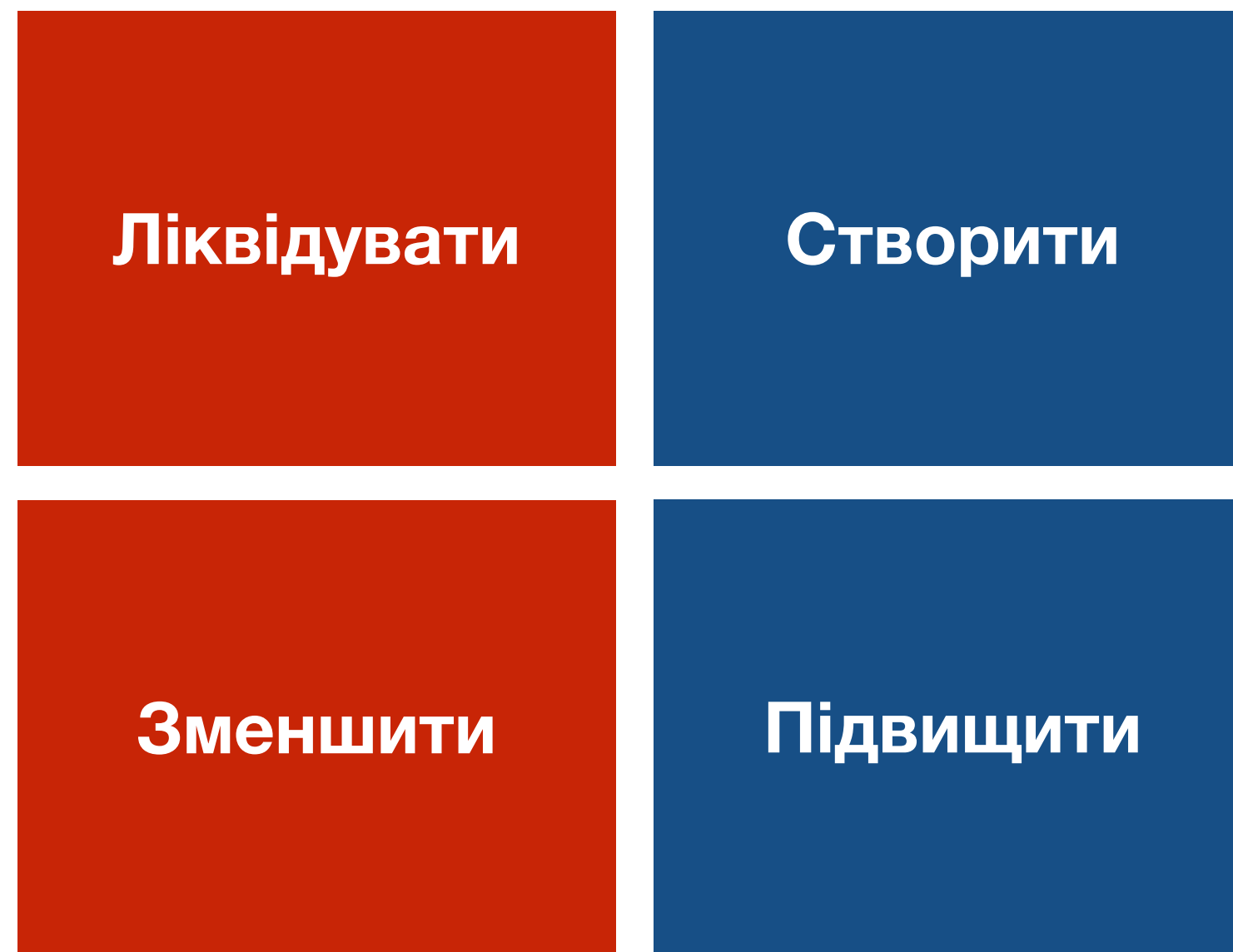
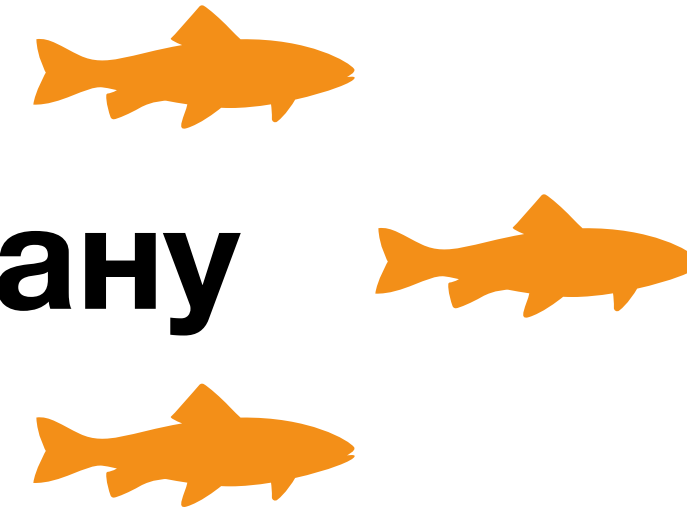
Source: Chan Kim & Renée Mauborgne, Blue Ocean Strategy



- Конкуруйте на існуючому ринку
- Перемогти конкурентів
- Використовуйте існуючий попит
- Зробіть компроміс між ціною та вартістю

- Створіть нові ринки
- Зробіть конкуренцію неактуальною
- Створіть новий попит
- Відмовтеся від компромісу ціна-вартість

Стратегії для блакитного океану



...функції, послуги, розташування, ціни тощо. з існуючих продуктів / послуг / бізнес-моделей, щоб знайти блакитний океан

Picture © Startup Refugees

Source: Chan Kim & Renée Mauborgne, Blue Ocean Strategy

ПРИКЛАД: CIRQUE DU SOLEIL



ЛІКВІДУВАЛИ
Намет
Тварини
Зірки-виконааці

СТВОРИЛИ
Історія
Оригінальна
музика
Танці

ЗМЕНШИЛИ
Гумор
Небезпека
Декілька арен

ПІДВИЩИЛИ
Дизайн
Унікальні локації
Ціни

Відео: <https://youtu.be/-P6CfpzJd9M>

КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА

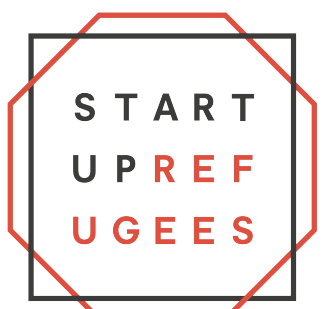


Ваш продукт / послуга:

- Краще ніж у конкурентів;
- унікальніша;
- легше доступний;
- більш адаптивна до потреб клієнтів;
- Ціна вашого продукту / послуги є більш прийнятною у порівнянні;



Source: yrityssuomi.fi



ОБГОВОРЕННЯ В ГРУПІ

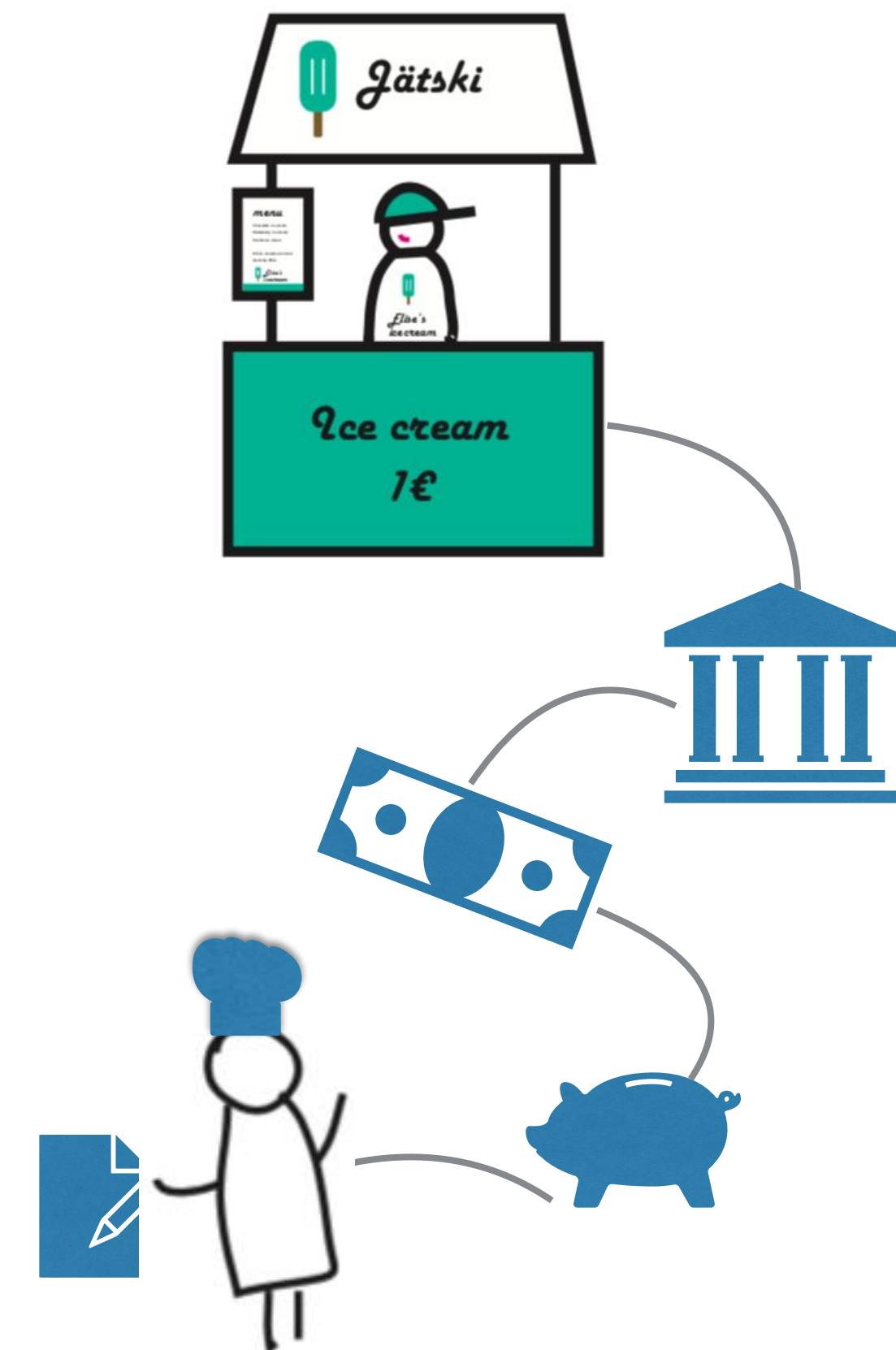
Поділіться своєю ціннісною пропозицією з групою. Прислухайтеся до їхніх відгуків щодо можливих покращень. Зробіть помітки.

БІЗНЕС ПЛАН

БІЗНЕС ПЛАН

= документ, який підсумовує операційні та фінансові цілі компанії та містить детальні плани та фінансові розрахунки, які показують, як ці цілі будуть реалізовані.

Це дорожня карта до успіху вашого бізнесу.



ЗМІСТ БІЗНЕС ПЛАНУ 1

1. Резюме бізнес-плану

Що ви продаєте? Чому? Як? Кому?

2. Компетентність і команда

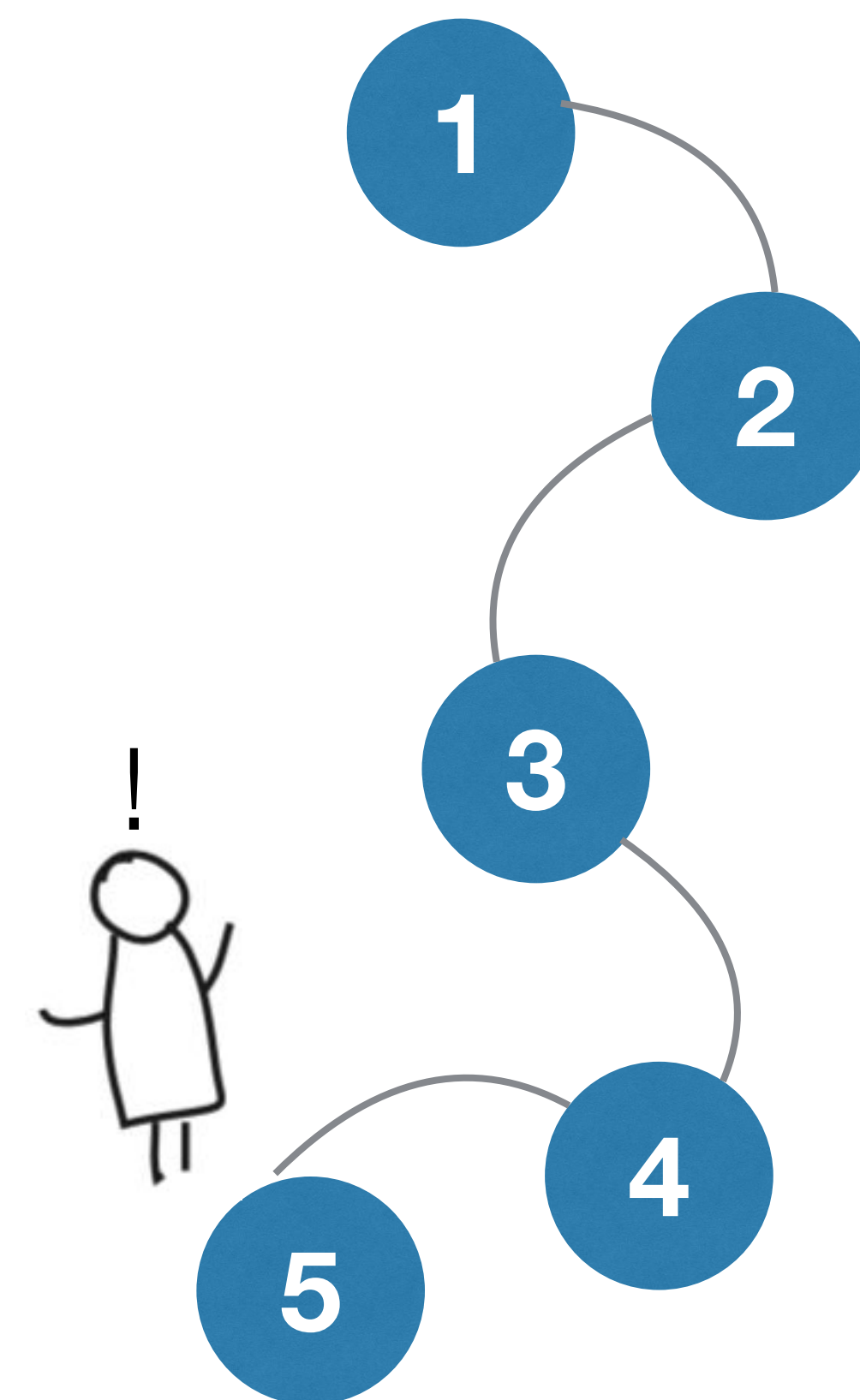
Навички, досвід, зв'язки = довіра

3. Продукти та послуги

Якість, ціна, модель ціноутворення, переваги для клієнта та ін.

4. Клієнти та ринки

Хто, де, як, купівельні звички, розмір ринку



ЗМІСТ БІЗНЕС ПЛАНУ 2

5. Конкуренти

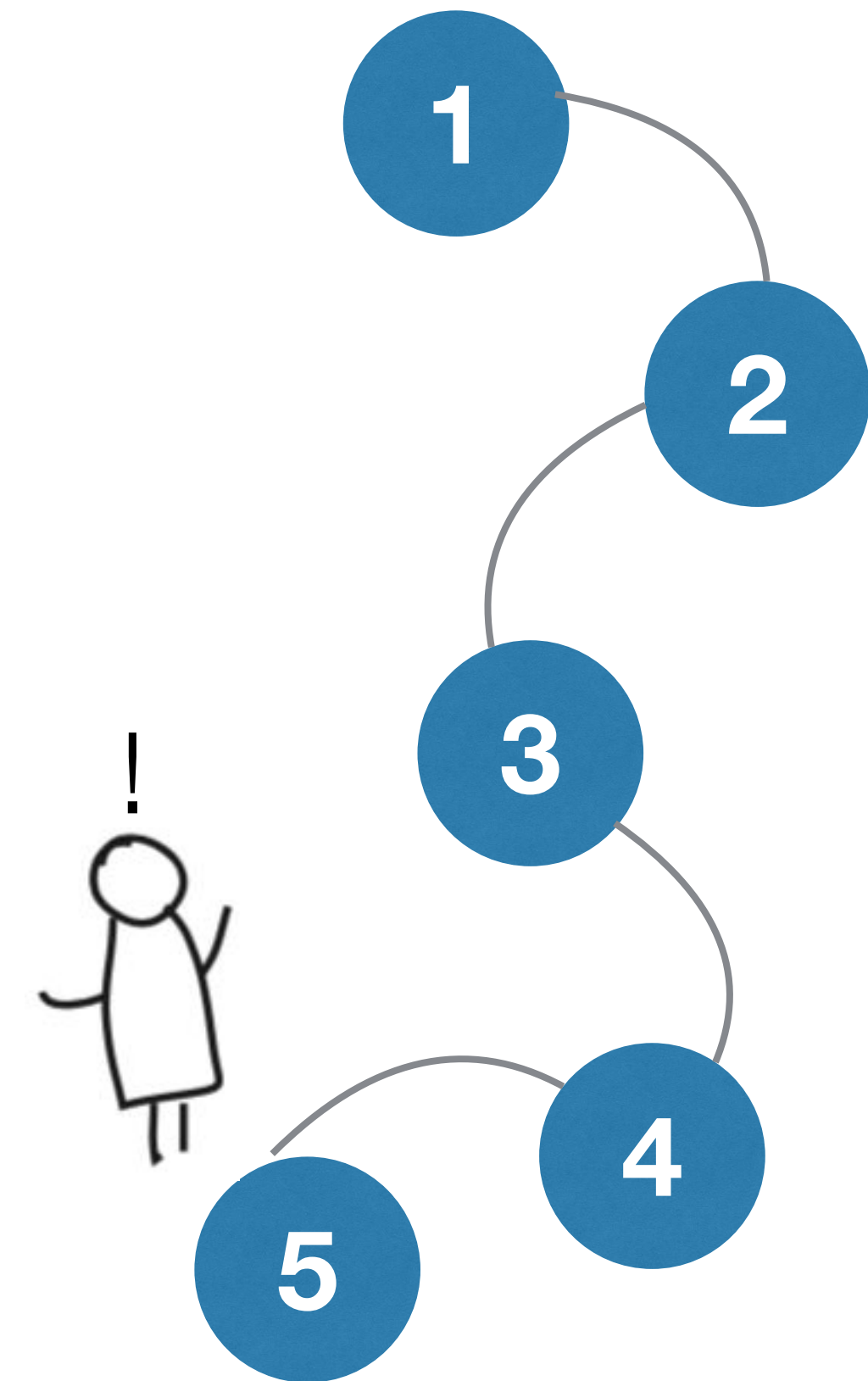
Їхні сильні та слабкі сторони, ваша конкурентна перевага

6. Ваша компанія

Назва, місцезнаходження, ресурси, партнери, договір

7. Фінансові розрахунки

Фінансування, прибутковість, прогноз продажів, час беззбитковості, управління ризиками, бухгалтерія



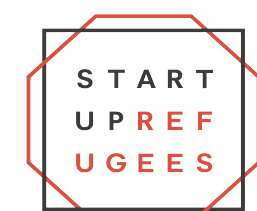


ПІБ _____

Дата _____

LEAN CANVAS

<p>Проблема Вкажіть 1-3 основні проблеми ваших потенційних клієнтів</p> <p>1-3 основні проблеми Ваших КЛІЄНТІВ</p>	<p>Пропозиція Запропонуйте варіанти вирішення кожної з проблем</p> <p>1-3 рішення = ваші продукти та послуги</p>	<p>Ціннісна пропозиція (унікальність) Змістовна та чітка характеристика, що демонструє перевагу Вашої пропозиції на ринку в порівнянні з іншими</p>	<p>Конкурентна перевага Особливість Вашої пропозиції яку не можна просто скопіювати або купити за гроші</p> <p>Неможливо легко скопіювати чи купити</p>	<p>Цільова аудиторія Вкажіть основні категорії Ваших потенційних клієнтів</p> <p>Ваш цільовий клієнт</p>
<p>Наявні альтернативи Вкажіть які варіанти вирішення даних проблем існують на ринку зараз</p> <p>Конкуренти</p>	<p>Ключові показники (ККД) Чисельні показники, що вказують на життєздатність Вашої пропозиції</p> <p>Діяльність/результати, що підлягають вимірюванню</p>	<p>привабливе повідомлення, яке визначає, чому продукт заслуговує уваги</p>	<p>Канали зв'язку Яким чином Ви спілкуєтеся із Вашими клієнтами?</p> <p>Щоб охопити наших клієнтів</p>	<p>Перші послідовники Ваші перші ідеальні клієнти, хто вони?</p> <p>Хто перші клієнти</p>
<p>Структура витрат Перелічіть змінні та фіксовані витрати</p> <p>Вартість залучення клієнтів Вартість дистрибуції Людські ресурси</p>		<p>Джерела прибутку Перерахуйте джерела Вашого прибутку</p> <p>Модель доходу Маржа Потоки доходів</p>		



ОБГОВОРЕННЯ В ГРУПІ

Поділіться з групою 1-3 сегментами з вашого Business Lean Canvas і попросіть відгуків та ідей щодо подальшого вдосконалення їх і вашої бізнес-моделі.

ПОСИЛАННЯ

- [How to design a winning business model](#)
- [50+ Business Model Examples](#)
- [How to Write a Business Plan](#)
- [Info about business plan and a template to make one](#)
- [Lean Canvas](#)
- [Lean Canvas examples](#)
- [Gaining Competitive advantage](#)



ДЯКУЮ!

