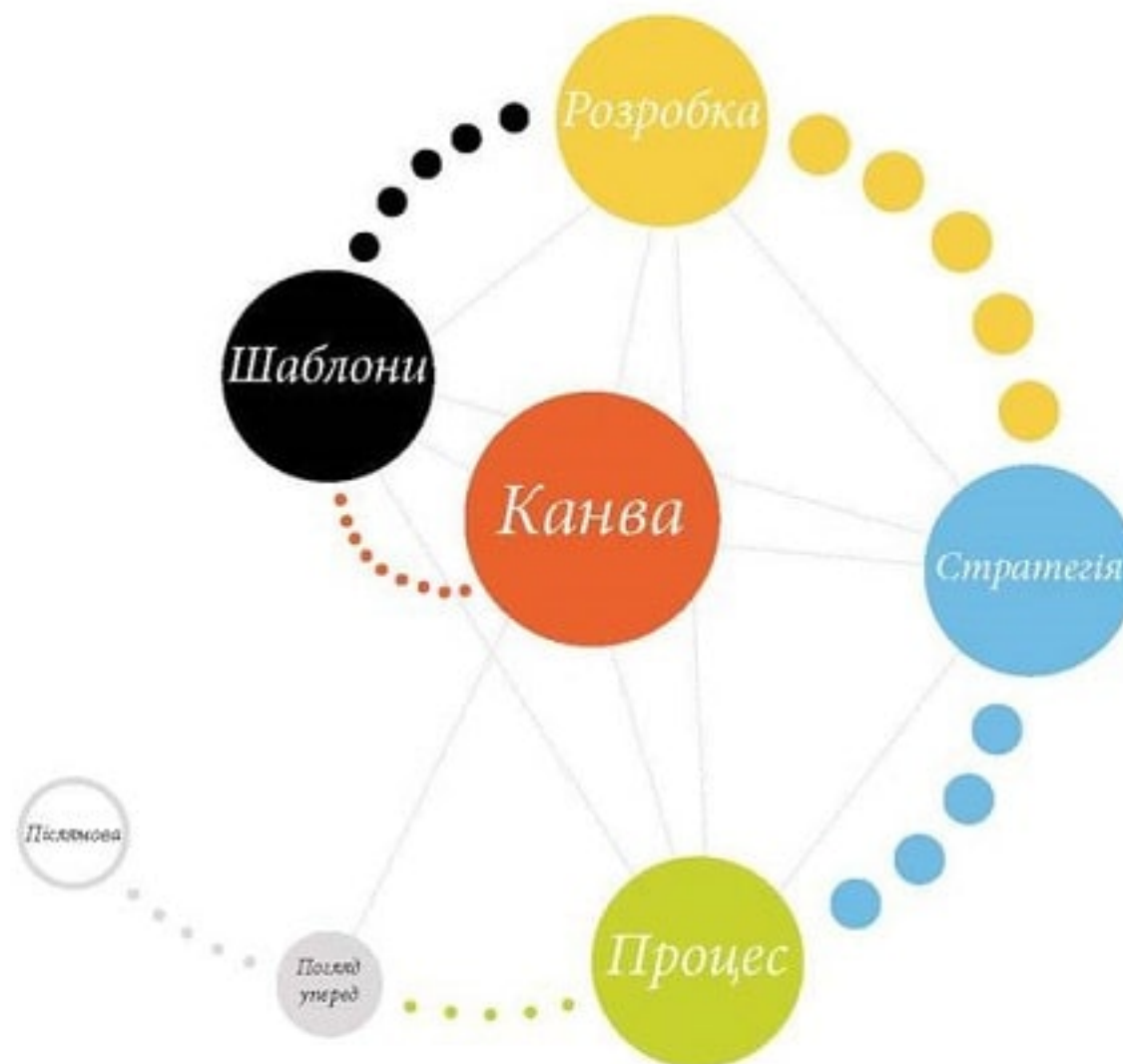


Зміст

Книжка поділена на п'ять розділів: ● Канва бізнес-моделі, інструмент для опису, аналізу та проектування бізнес-моделей; ● Шаблони бізнес-моделі, засновані на напрацюваннях провідних бізнес-розробників; ● Техніки й методи, призначені допомогти вам із розробкою бізнес-моделі; ● Нова інтерпретація стратегії кризь призму бізнес-моделі; ● Комплексний процес створення, що допоможе вам розробити інноваційні бізнес-моделі, пов'язуючи всі поняття, концепції, методи й інструменти. ● Погляд уперед пропонує п'ять тем для майбутніх досліджень бізнес-моделювання. ○ Післямова є короткою ретроспективою створення цього видання.



1 Канва

- 20 Визначення: бізнес-модель
- 22 Дев'ять структурних блоків
- 50 Канва бізнес-моделі

2 Шаблони

- 62 Розділення бізнес-моделей
- 72 «Довгий хвіст»
- 82 Багатосторонні платформи
- 94 «Безкоштовно» як бізнес-модель
- 114 Відкриті бізнес-моделі

3 Розробка

- 132 Бачення клієнтів
- 140 Ідеація й генерування ідей
- 152 Візуальне мислення
- 166 Прототипування
- 176 Сторітелінг
- 186 Сценарії

4 Стратегія

- 206 Середовище бізнес-моделі
- 218 Оцінювання бізнес-моделей
- 232 Бізнес-модель і стратегія блакитного океану
- 238 Управління кількома бізнес-моделями

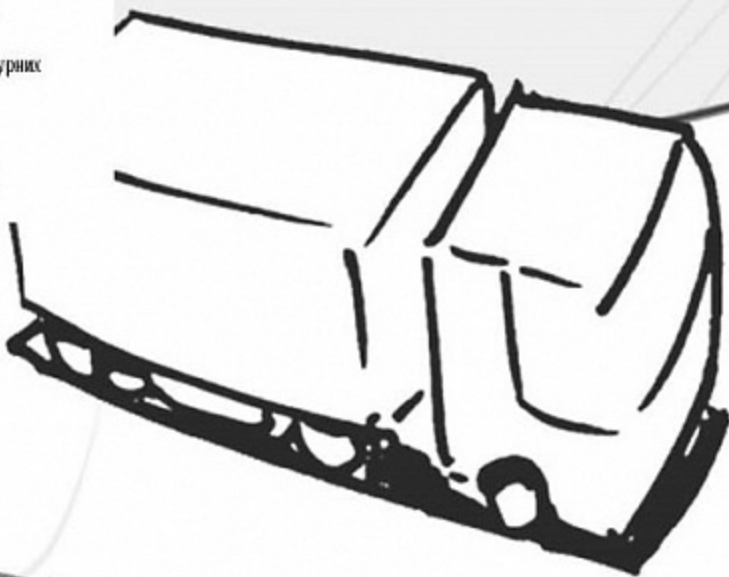
5 Процес

- 250 Процес розробки бізнес-моделі
- **Погляд уперед**
- 268 Погляд уперед
- **Післямова**
- 280 Як з'явилася ця книжка?
- 282 Література

20 Визначення:
бізнес-модель

22 Дев'ять структурних
блоків

50 Канва
бізнес-моделі



Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>



Вихідною точкою будь-якого хорошого обговорення, наради або семінару стосовно запровадження інновацій у наявній бізнес-моделі має бути спільне розуміння того, чим насправді є бізнес-модель. Нам потрібна концепція бізнес-моделі, яку прекрасно розуміють всі, така, що полегшить і її опис, й обговорення. Ми всі маємо виходити з тієї самої точки й говорити про те саме. Завдання й виклик полягають у тому, що слід запропонувати просту, актуальну й інтуїтивно зрозумілу концепцію, водночас не спрощуючи складності функціонування реального підприємства.

На наступних сторінках ми пропонуємо концепцію, яка допомагає описувати й обмірковувати бізнес-моделі вашої організації, ваших конкурентів або будь-кого іншого. Ця концепція застосовувалась і випробовувалась в усьому світі й уже використовується в таких організаціях, як-от IBM, Ericsson, Deloitte,

Міністерство громадських робіт та урядових служб Канади й багатьох інших.

Ця концепція може стати основою спільної мови, яка допоможе легко описувати бізнес-моделі й керувати ними, щоб створювати нові стратегічні альтернативи. Без такої спільної мови важко систематично перевіряти гіпотези стосовно своєї бізнес-моделі й успішно впроваджувати інновації.

Ми вважаємо, що бізнес-модель найкраще можна описати за допомогою дев'яти основних структурних блоків, які показують, як компанія має намір заробити гроші. Ці дев'ять блоків охоплюють чотири основних компоненти бізнесу: клієнтів, пропозицію, інфраструктуру й фінансову життєздатність. Бізнес-модель схожа на стратегічний план, який буде втілено в життя за допомогою організаційних структур, процесів і систем.



ПД
5 **Потоки доходів**

Потоки доходів є результатом ціннісної пропозиції, успішно запропонованої клієнтам.



КР
6 **Ключові ресурси**

Ключові ресурси — це активи, які допоможуть запропонувати й доставити раніше описані елементи...



КВД
7 **Ключові види діяльності**

...за допомогою здійснення ключових видів діяльності.



КП
8 **Ключові партнерства**

Окремі види діяльності передаються на аутсорсинг, а деякі ресурси купуються за межами підприємства.



СВ
9 **Структура витрат**

Елементи бізнес-моделі формують структуру витрат.

