Добавить в модуль В:

Таблица 2. Бизнес модель А.Остервальдера

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ключевые партнеры**.Поставщики постельного белья, продавцы | **Ключевые виды деятельности**.Предоставление спального места | **Ценностные предложения**:Решение проблемы с дороговизной предоставляемых услуг в других местах  | **Взаимоотношения с клиентами**:Обеспечение комфортной атмосферы, хорошее обслуживание, консультирование по всем видам услуг и информирование скидкам и акциям | **Потребительские сегменты** Туристы, приехавшие познакомиться с достопримечательностями города; Посетители горячего источника федерального значения Акварель |
| **Ключевые ресурсы:** кровати, спальные принадлежности | **Каналы сбыта:** Реклама в социальной сетях, локальных СМИ, Прямые продажи услуг |
| **Структура издержек.** Оплата труда персонала. Арендная плата помещения, платежи за коммунальные услуги; закупка постельных принадлежностей, закупка чая, печенья | **Потоки поступления доходов:** оплата за предоставление спального места, доходы от услуг по стирке белья, доходы от продажи чая-печенья |

Также в модуль В вставить таблицу 5 сил Портера, она в конце бизнес-плана.

Вставить в модуль В, как вы будете развиваться профессионально в этом бизнесе: может быть, получите образование по гостиничному бизнесу, может быть, получите экономическое образование и возглавите свой расширившийся бизнес

В Модуль С:

Кто ваша целевая аудитория, мы проговорили – туристы и пациенты Акварели.

Задают вопрос: Зачем вы определяете размер своей целевой аудитории (ЦА)? Кстати, для расчетов можно взять население Свердловской области, на сайте Росстат оно составляет 4 млн.292 тыс.человек. Если вы охватите 5%, этого будет достаточно.

Определяете ЦА, чтобы направленно давать на неё рекламу, а не распылять деньги, и в конечном счете, чтобы рассчитать, сколько сможете получить дохода, и, в конечном счете, прибыли.

В модуле С нужно составить портрет идеального клиента, например, так:

Иван

З0 лет

Любит путешествовать, интересуется историей родного края

Работает в торговом предприятии

З.плата 70 000

Для модуля Д

Исправить фразу **Ключевые бизнес-процессы**— это процессы, ориентированные непосредственно на оказание услуг, представляющие ценность для клиента и обеспечивающие доход салона тату и пирсинга “BangBlackArt”. Второстепенные бизнес-процессы предназначены обеспечивать выполнение ключевых процессов.

Написать: **Ключевые бизнес-процессы**  - это процессы, ориентированные непосредственно на оказание услуг, представляющие ценность для клиента и обеспечивающие доход хостела «Звезда» по предоставлению спальных мест. Ключевые бизнес-процессы.