

Добавить в модуль В:

Таблица 2. Бизнес модель А.Остервальдера

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

30 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.