

# «Канвас» персоналдык бизнес-модели

## Сизге ким жардам берет? (Негизги өнөктөштөр)



Башкаларга пайда алып келүүгө ким жардам берет? Сизге дагы башка ыкмалар менен ким жардам берип жатат? Кантип? Өнөктөштөр негизги ресурстарды камсыз кылып жатабы же сиздин атыңыздан негизги иш-аракеттерди жасайбы? Алар муну жасай алышабы?

### НЕГИЗГИ ӨНӨКТӨШТӨР ТӨМӨНКҮЛӨР БОЛУШУ МҮМКҮН:

- Достор
- Үй-бүлө мүчөлөрү
- Супервайзерлер
- Кадрык кызматкер
- Кесиптештер
- Камсыздоочулар (поставщики)
- Кесиптик ассоциациялардын мүчөлөрү
- Менторлор же консультанттар ж.б.

## Сиз эмне менен алектенесиз? (Негизги иш-аракеттер)



Күн сайын жумушта жасаган, кесибинизди башка жумуштардан айырмалап турган бир нече маанилүү иштердин тизмесин түзүңүз. Бул саналган негизги иш-аракеттердин кайсынысы Сиздин баалуу сунушуңузду талап кылат? Канаалдарыңыз жана кардарлар менен болгон мамилеңиз үчүн кандай аракеттер талап кылынат?

### СИЗДИН ИШКЕРДИГИҢИЗ ТӨМӨНДӨГҮ ЧӨЙРӨЛӨРДӨ ДА АТКАРЫЛЫШЫ МҮМКҮН:

- Түзүү (куруу, түзүү, чечүү, жеткирүү ж.б.)
- Сатуу (маалымат берүү, ишендирүү, кутуу ж.б.)
- Коштол жүрүү (башкаруу, эсеп-кысап, уюштуруу ж.б.)

## Сиз кимсиз? Сизде эмне бар?

(Негизги ресурстар)

Иштеп жаткан учурда сизди эң көп толкунданган нерсе эмне? Каалоолоруңузду иреттеңиз: Сизге биринчи кезекте 1) адамдар, 2) маалымат / идеялар же 3) физикалык объектилер / ачык абадагы жумуштар менен иш жүргүзүү жагабы? Өзүңүздүн бир нече жөндөмүңүздү (эмнени көп күч коротпой, табигаттан жасай аласыз) жана бир нече көндүмдөрүңүздү (аткарууга үйрөнгөн аракеттериниз) сүрөттөп бериңиз. Башка ресурстарыңыздын айрымдарын санап бериңиз: Жеке байланыштар, кадыр-барк, тажрыйба, физикалык мүмкүнчүлүктөр ж.б.

## Сиз эмне бересиз? (Чыгымдардын структурасы)

Жумушуңузга эмнени арнасыз (убакыт, күч ж.б.)? Жумуш үчүн эмнеден баш тартасыз (үй-бүлөгө арналган же жеке убакытты ж.б.)? Ишкердиктин кайсы негизги түрлөрү көбүрөөк "кымбат" (чарчаткан, стресстик ж.б.)?

### СИЗДИН ЖУМУШУҢУЗ МЕНЕН БАЙЛАНЫШКАН МАТЕРИАЛДЫК ЖАНА МАТЕРИАЛДЫК ЭМЕС ЧЫГЫМДАРДЫН ТИЗМЕСИ: МАТЕРИАЛДЫК ЭМЕС ЧЫГЫМДАР:

- Стресс же канааттанбагандык
- Жеке же кесиптик жактан өсүү мүмкүнчүлүгүнүн жоктугу
- Кабыл алуунун төмөндүгү, социалдык салым ж.б.

### МАТЕРИАЛДЫК ЧЫГЫМДАР:

- Убактылуу же саякаттык милдеттенмелердин ашыкча көптүгү
- Төлөнбөгөн иш сапарлар же жол чыгымдары
- Окууга, билим алууга, шаймандарга, материалдарга же башка төлөнүп берилбеген чыгымдар ж.б.

## Кантип жардам бересиз? (Баалуу сунуш)



Кардарларга кандай баалуулукту сунуш кыласыз? Кайсы көйгөйлөрдү чечесиз же канааттандыра аласыз? Сиздин жумушуңуздан кардарлар жыйынтык ала турган конкреттүү артыкчылыктарды сүрөттөп бериңиз.

СИЗДИН БААЛУУЛУК ТӨМӨНКҮЛӨРГӨ ЖАРДАМ БЕРЕРИН ЭСКЕ АЛЫҢЫЗ:

- Тобокелдикти азайтат
- Чыгымдарды азайтат
- Ыңгайлуулукту жакшыртат
- Өндүрүмдүүлүгүн жогорулатат
- Ырахат алууну көбөйтөт же негизги муктаждыктарды канааттандырат
- Коомдук муктаждыктарды канааттандырат (бренд, статус, жактыруу ж.б.)
- Эмоционалдык талаптарды канааттандырат ж.б. у.с.

## Кантип өз ара алака түзөсүз? (Кардарлар менен мамиле)



Кардарлар сизден кандай мамилени күтүшөт? Азыр кездешкен мамилелердин түрлөрүн сүрөттөп бериңиз.

### МИСАЛДАР ТӨМӨНКҮЛӨРДҮ КАМТЫШЫ МҮМКҮН:

- Жеке жардам
- Адистештирилген жекече жардам
- Электрондук дарек, Skype жана башкалар аркылуу аралыктан кызмат көрсөтүү
- Кесиптештердин же колдонуучулардын жамааты
- Биргелешип түзүү
- Өзүн-өзү тейлөө же автоматташтырылган тейлөө кызматын уюштуруу ж.б.

## Башкалар сиз тууралуу кантип билишет жана сиз кандайча баалуулук бересиз? (Каналдар)



Кардарларыңыз кайсы каналдар аркылуу байланышыксы келет?

Алардын көңүлүн кантип буруп жатасыз? Кайсы каналдар баарынан жакшы иштейт? КАНАЛДАРДЫН ФАЗАСЫ:

1. Кабардар болгондук Потенциалдуу кардарлар сиз жөнүндө кандайча билишет?
2. Баалоо Потенциалдуу кардарларга сиздин баалуулукту баалоого кандайча жардам бересиз??
3. Сатып алуу Жаңы кардарлар сизди кандайча жумушка жалдашат же кызматтарыңызды кандайча сатып алышат?
4. Жеткирүү Кардарларга баалуулукту кантип жеткиресиз?
5. Сатуудан кийин Кардарларды колдоону жана алардын ыраазылыгын кантип улантасыз?

## Сиз эмне аласыз? (Киреше агымдары)

Кайсы баалуулук үчүн кардарларыңыз төлөөгө даяр? Учурда алар эмне үчүн төлөп жатышат? Алар азыр кантип төлөп жатышат? Алар кантип төлөөнү каалашат?



### КИРЕШЕҢИЗДИ ЖАНА КӨРГӨН ПАЙДАЛАРЫҢЫЗДЫ САНАҢЫЗ: МАТЕРИАЛДЫК КИРЕШЕЛЕРГЕ ТӨМӨНКҮЛӨР КИРИШИ МҮМКҮН:

- Оклад
- Эмгек акы же кесиптик гонорарлар
- Акчалай эмес төлөм же алмаштыруу
- Ден соолукту жана майыптыкты камсыздандыруу
- Пенсиялык жеңилдиктер
- Акцияга опциялар же киреше бөлүштүрүү пландары
- Окутууга жардам берүү ж.б.

### МАТЕРИАЛДЫК ЭМЕС КИРЕШЕЛЕРГЕ ТӨМӨНКҮЛӨР КИРИШИ МҮМКҮН:

- Канааттануу, ырахат алуу
- Профессионалдык өнүгүү
- Кабыл алуу
- Социалдык салым
- Ыңгайлуу график ж.б. у.с.



