Персональная бизнес-модель “Канвас”

ФИО

Сана: Day Month Year

Такрор: No.

Ключевые партнеры

1. B12 – Разработка вебсайтов на основе искусственного интеллекта.
2. Growave – маркетинговая платформа
3. Nambasoft – ИТ-компания, разработка мобильных приложений и веб-сайтов.
4. Accelerate Prosperity

Ключевые действия

У нас есть шесть ключевых действий

- маркетинг и коммуникация,
- отбор и группирование студентов после прохождения теста,
- обучение и организация внеклассных занятий,
- выпускной и церемония награждения”

Ключевые ресурсы

- Опытные преподаватели,
- эксперты и разработчики,
- физическое/ арендованное здание,
- учебная программа,
- репутация

Ценностное предложение

"Отсутствие высококачественных, доступных курсов программирования, которые сокращают срок обучения до нескольких месяцев, для людей, которые хотят быстро изменить вид деятельности с последующим трудоустройством".

Отношения с клиентами

Для подписчиков и клиентов компания предлагает небольшие подарки в виде полезных материалов.

Все это помогает им коммуницировать и управлять отношениями с клиентами. Кроме того, клиенты могут принять участие в пробном уроке и посетить компанию в дни открытых дверей, чтобы увидеть компанию изнутри.

Взаимодействие с клиентами в формате "Сообщества": здесь хорошим примером могут быть внеклассные групповые встречи студентов и команды "Makers", которые на постоянной основе предоставляют обратную связь о том, насколько хороши услуги, предлагаемые компанией.

Каналы

В целях повышения осведомленности, компания поддерживает собственный веб-сайт, страницы в социальных сетях, многочисленные маркетинговые кампании (пробные уроки, дни открытых дверей), маркетинговые материалы, такие как баннеры, брошюры об услугах.

Компания использует два основных канала предоставления информации:

1. Онлайн. Бесплатные онлайн-конференции, бесплатные онлайн-курсы по программированию, презентации онлайн-курсов.
2. Оффлайн. День открытых дверей, предоставляющий клиентам возможность посетить учебный центр, встретиться с тренерами, изучить инфраструктуру и рабочее пространство компании. Это также прекрасная возможность для клиентов проверить, насколько хорошо организована компания.

Сегменты клиентов

У нас есть три доминирующих сегмента:

i) Старшеклассники и студенты вузов: студенты, которые развиваются и хотят дальше развиваться в направлении информационных технологий.

ii) Студенты других специальностей: студенты, которые ищут себя в новой области.

iii) Люди, имеющие опыт работы в другой области, но желающие изменить свою специализацию в течение короткого периода времени

Структура затрат

i) Зарплаты экспертов и административного персонала

ii) Расходы на разработку учебных материалов

iii) Амортизация долгосрочных активов (зданий, оборудования и транспортных средств), коммунальные услуги и канцелярские принадлежности

iv) Расходы на рекламу и набор персонала

Потоки доходов

Наши каналы потоков доходов включают в себя:

i) Платные онлайн-курсы по программированию;

ii) Платные оффлайн-курсы по программированию.

.

his work is licensed under the Creative Commons Attribution -Share Alike 3.0 Unported License.
To view a copy of this lci ense, visit http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/
or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Sutie 300, SanF rancisco, Calfornia, 94105, USA.