

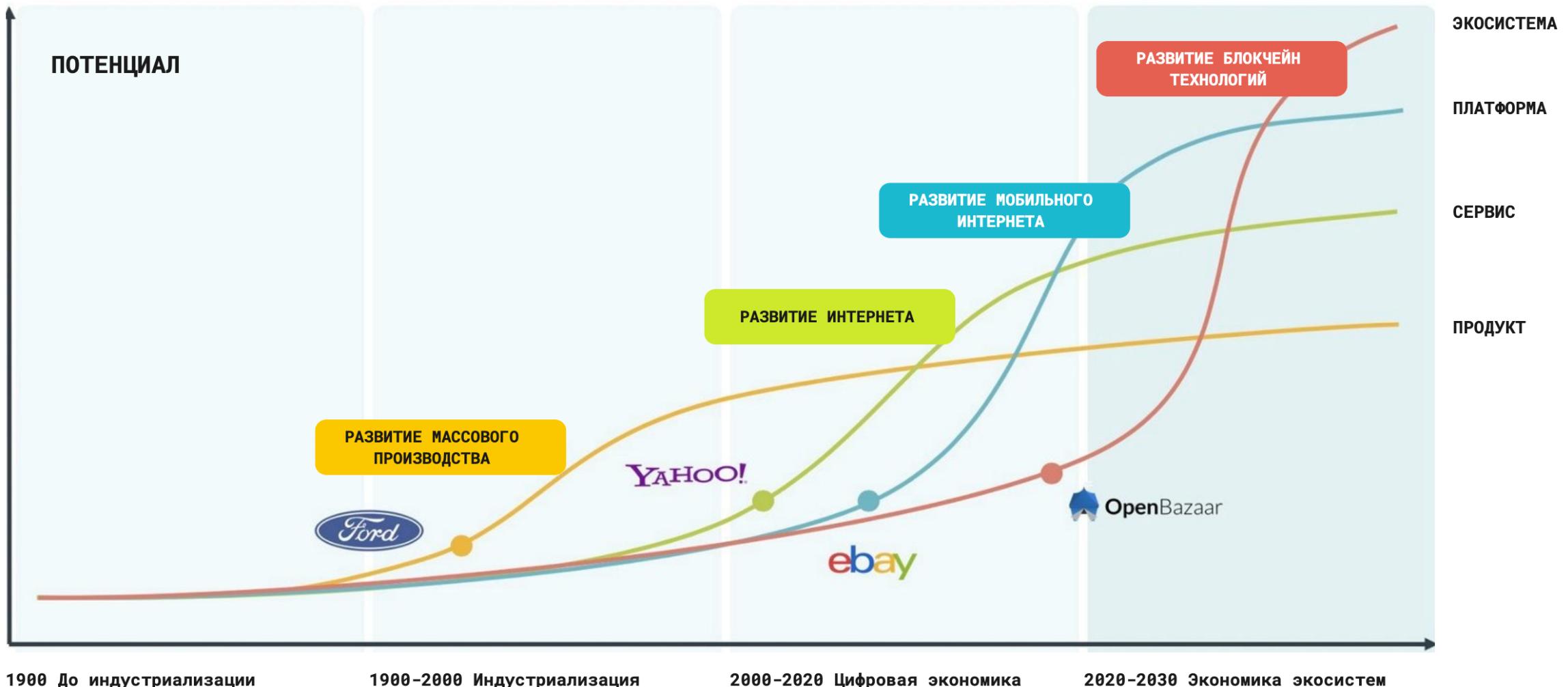
B2B

ПЛАТФОРМА

БИЗНЕС МОДЕЛЬ



ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ



МНОГОСТОРОННЯЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

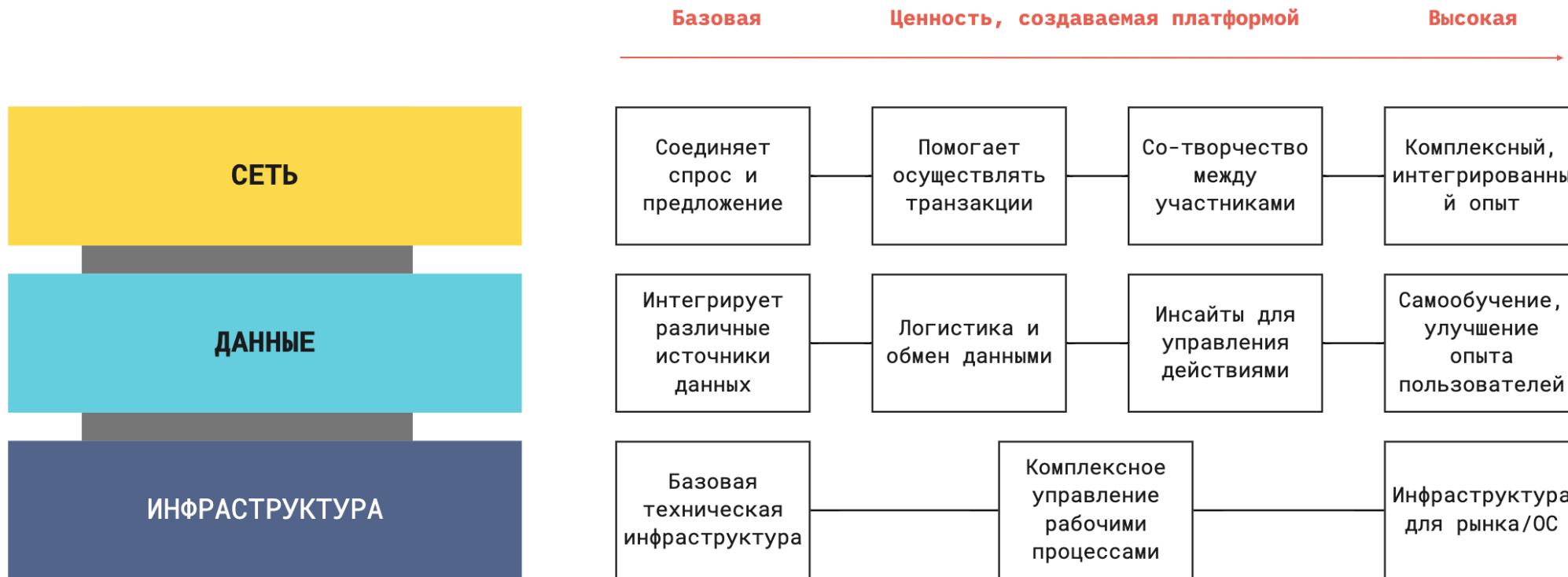
ПЛАТФОРМА

Бизнес, который существует онлайн или офлайн и помогает 2-м или более участникам:

- находить друг друга
- взаимодействовать
- создавать и обмениваться ценностью друг с другом



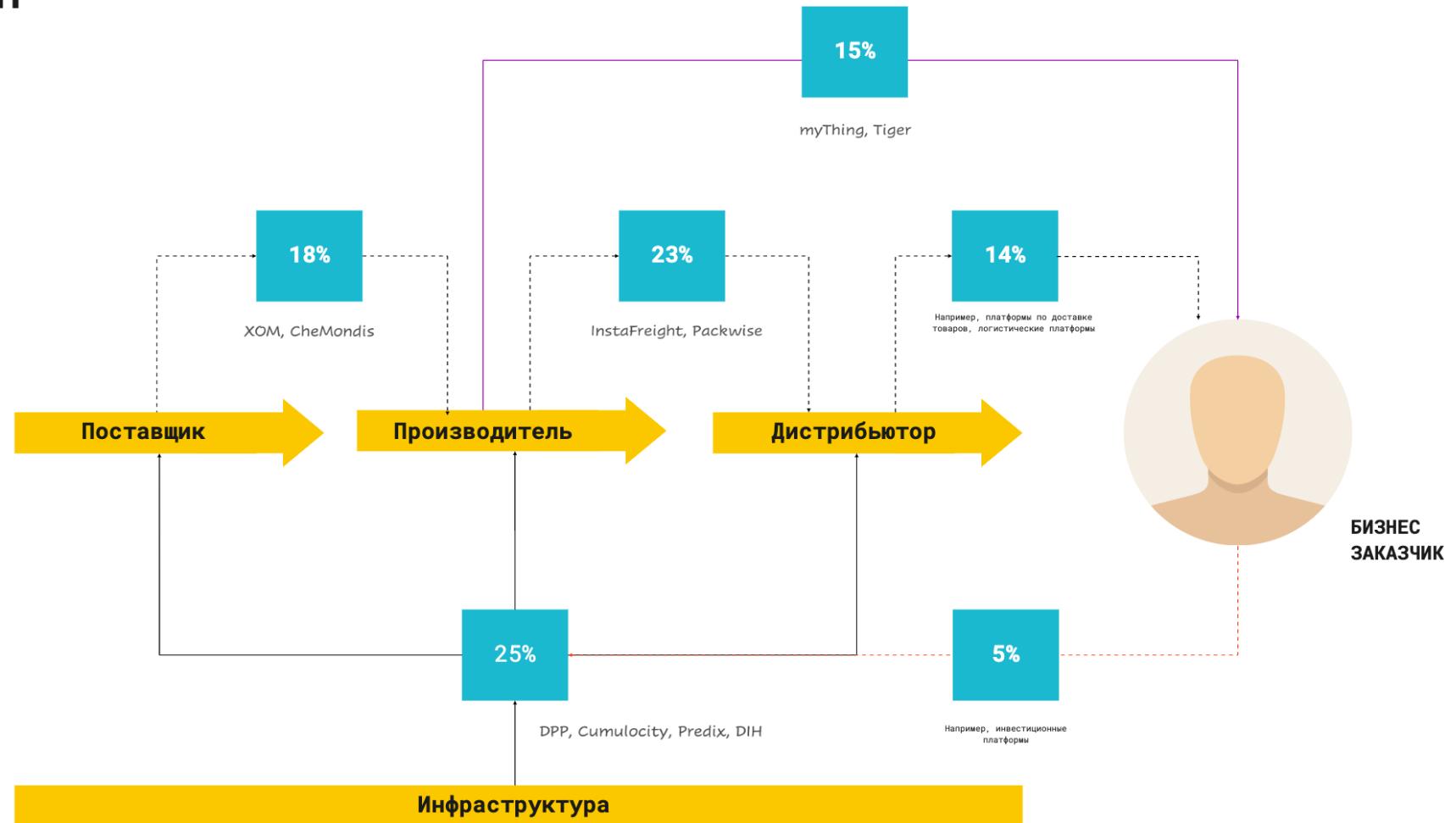
ПЛАТФОРМЫ СОЗДАЮТ ЦЕННОСТЬ НА ТРЕХ УРОВНЯХ



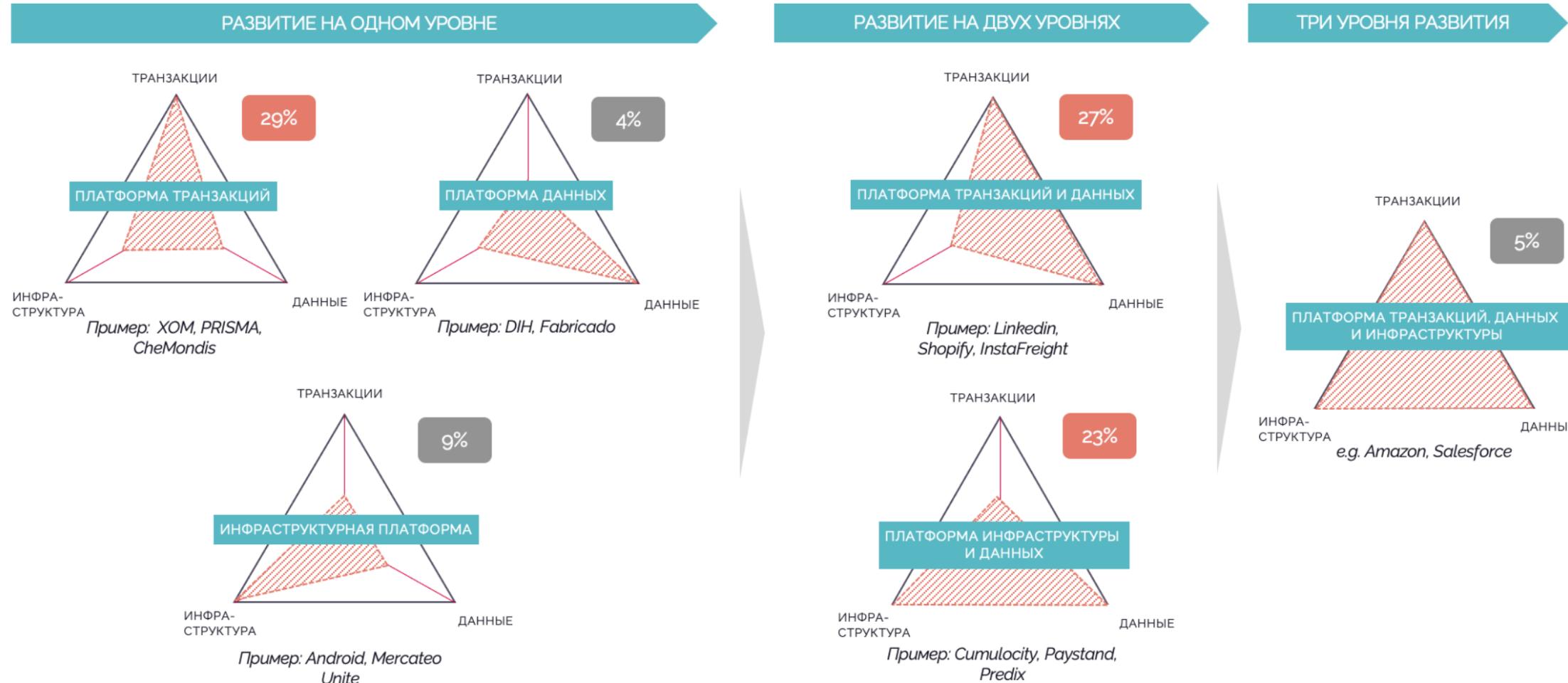
ОТЛИЧИЯ МЕЖДУ В2В И В2С ПЛАТФОРМАМИ, А ТАКЖЕ ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ ПРИ СОЗДАНИИ В2В ПЛАТФОРМ..

	B2C	B2B	
КЛИЕНТЫ	<ul style="list-style-type: none">Частные лица или отдельные домохозяйстваОт тысяч до миллионов	<ul style="list-style-type: none">Отделы, принимающие решенияОт сотен до тысяч	Главные вызовы B2B-платформ
ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ	<ul style="list-style-type: none">Потребительские товары<ul style="list-style-type: none">Высокий уровень стандартизации	Специальные продукты	Масштабирование при низкой клиентской базе
СТОИМОСТЬ И ПЛАТЕЖИ	<ul style="list-style-type: none">ФиксированнаяНебольшие заказыПрямая оплата	<ul style="list-style-type: none">РазнообразныеОптовые заказы<ul style="list-style-type: none">В кредит	Гибкость наряду с долгосрочными и доверительными отношениями
ОФОРМЛЕНИЕ И ПОКУПКА	Простая	Сложная	Простота наряду со сложными и высоко специфичными продуктами
МАРКЕТИНГ И ДИЗАЙН	Яркий и запоминающийся дизайн важнее	Контент важней	
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ	<ul style="list-style-type: none">КраткосрочныеНизкая зависимость от поставщикаМножество вариантов	<ul style="list-style-type: none">ДолгосрочныйИндивидуальный подход<ul style="list-style-type: none">Личные, прямые	

7 из 10 B2B-ПЛАТФОРМ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ОПТИМИЗАЦИЮ И КООРДИНАЦИЮ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ



КАК ПЛАТФОРМЫ СОЗДАЮТ ЦЕННОСТЬ?

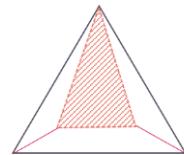


КРОМЕ ПРИВЫЧНЫХ
МАРКЕТПЛЕЙСОВ
СУЩЕСТВУЮТ
СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ,
КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ
ЦЕННОСТЬ НА
ОСНОВЕ ДАННЫХ



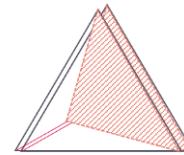
29%

ТОЛЬКО ТРАНЗАКЦИИ



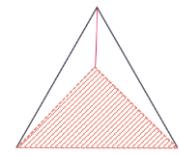
27%

ТРАНЗАКЦИИ + ДАННЫЕ



23%

ДАННЫЕ + ИНФРАСТРУКТУРА



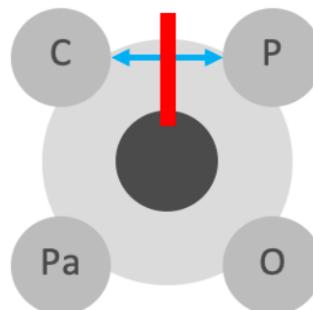
Ценостные предложения,
основанные, преимущественно, на
закупочной деятельности

Чтобы стать больше, чем просто маркетплейс,
платформы должны создавать дополнительную ценность,
 основанную на анализе больших данных

4 ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИИ МОНЕТИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ МОЖНО КОМБИНИРОВАТЬ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СИТУАЦИИ

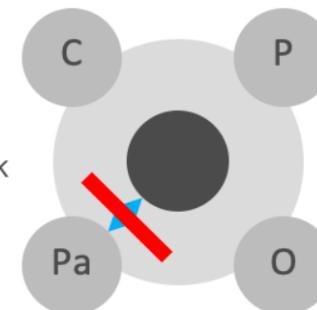
Комиссия с транзакций

Плата за содействие в проведении сделки. Комиссия должна быть разумной, не берите слишком много
Примеры: AirBnB, eBay, UBER



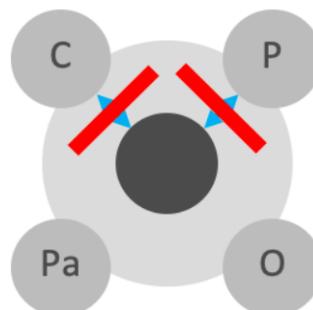
Плата за внимание

Плата за внимание аудитории
Главное не перегружать аудиторию
Примеры: YouTube, Adwords, Facebook



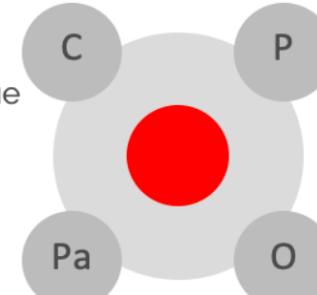
Плата за доступ

Плата за доступ к аудитории.
Берите плату с той стороны, которая больше нуждается в другой
Примеры: Платформы знакомств, рекрутинговые платформы



Плата за инструменты

Плата за дополнительные/продвинутые инструменты. Базовая версия часто бесплатна (Freemium)
Примеры: LinkedIn, Vimeo, Pinterest



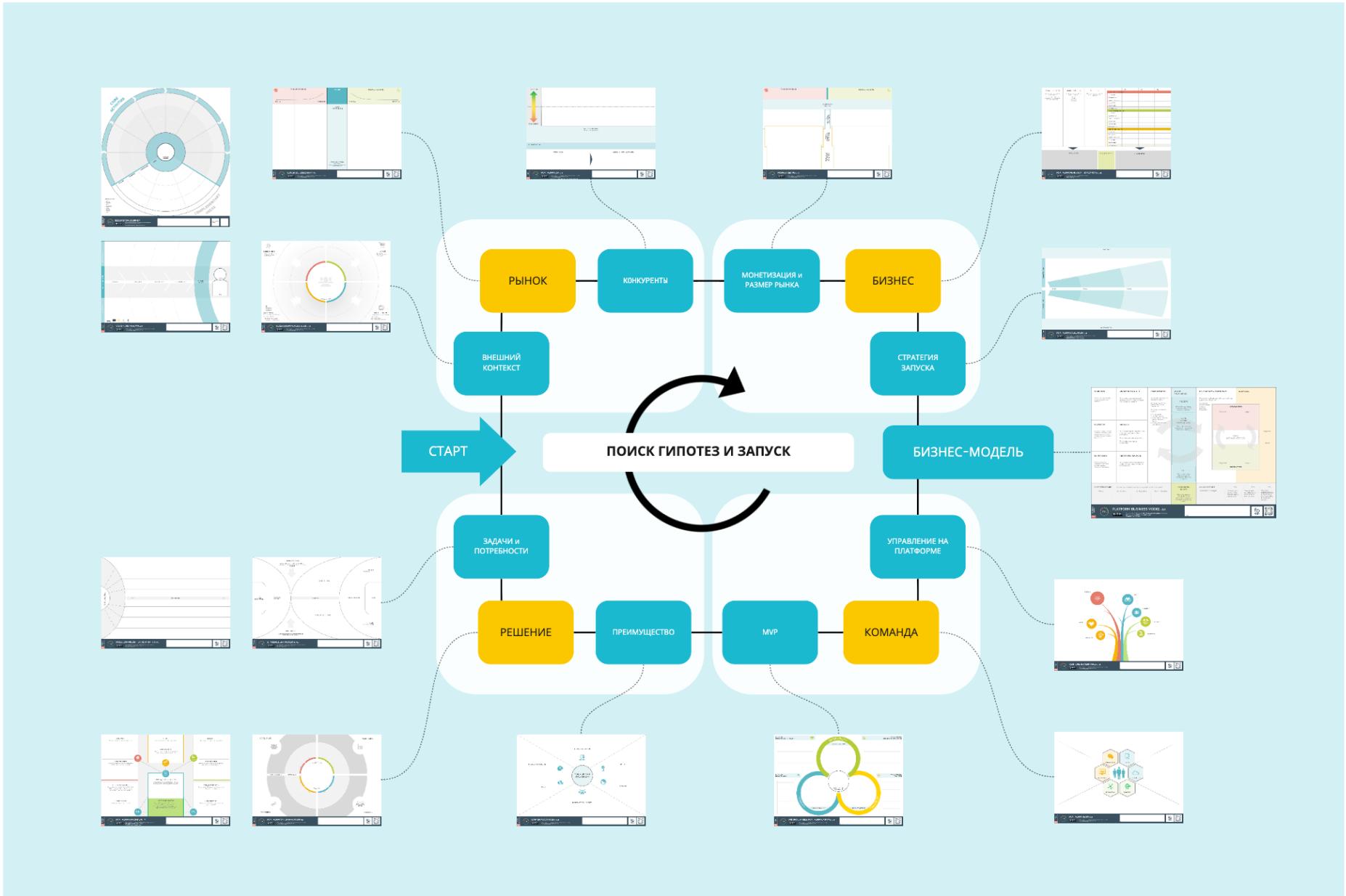


НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ

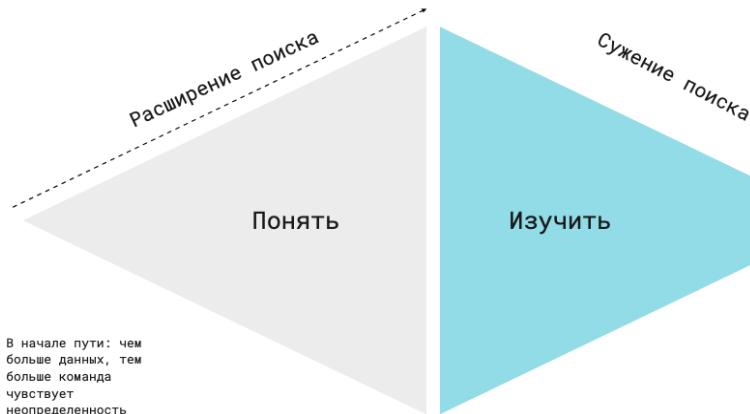
Структурируйте
мышление команды с
помощью визуальных
инструментов и
пошагового плана
действий

Создавайте и запускайте
стратегические
цифровые инициативы

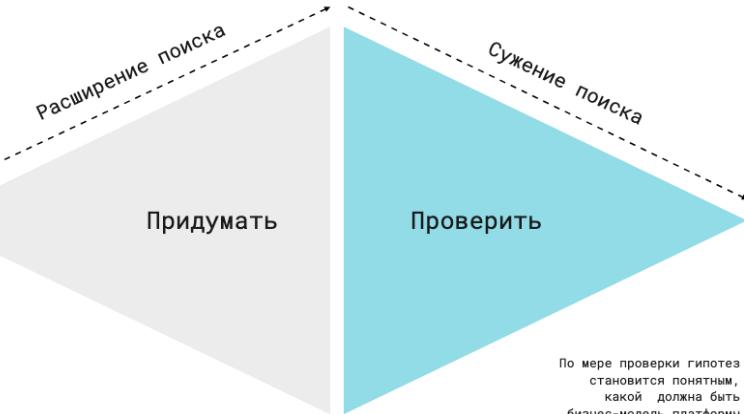
Специально разработан
для платформ и
экосистем



ПОИСК ПРОБЛЕМ



ПОИСК РЕШЕНИЙ



Концепт



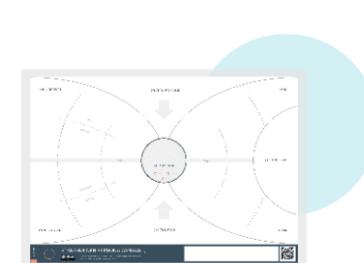
Инструмент для описания экосистемы

Инструмент для анализа внешнего контекста

Инструмент для поиска и дизайна экосистем



Инструмент для создания идей платформенных бизнес-моделей



Инструмент для описания целевых профилей клиентов



Инструмент для дизайна бизнес-моделей



Управление

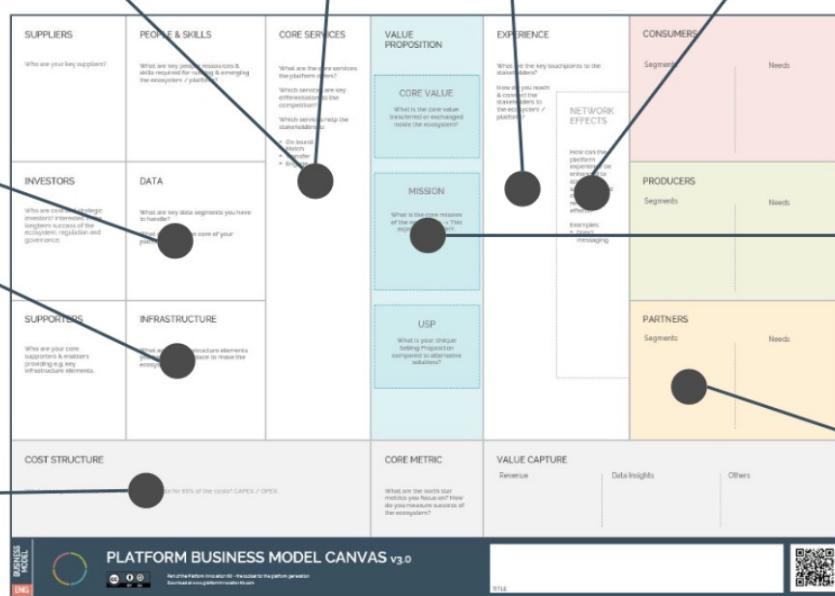


IT-Архитектура



Монетизация и бизнес-кейсы

Сервисы, пользовательский опыт



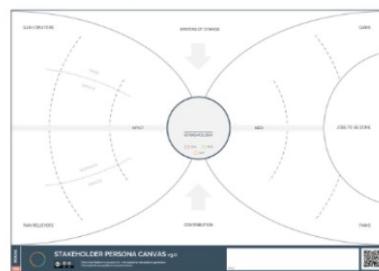
Ваша панель управления

(Канвас платформенной бизнес-модели)

Сетевые эффекты



Ценностные предложения и транзакции



Профиль участника



АЛЕКСЕЙ ЕРЕМИН
ЭКСПЕРТ ПО В2В ПЛАТФОРМАМ

Rocketmind
 PLATFORM
INNOVATION KIT

+7 903 256 1010
WhatsApp / Telegram



