Бизнес-модель проекта "Виртуальный музей археологии «Древний Новгород»" может быть структурирована следующим образом:

1. Целевая аудитория:

- Археологи, историки и студенты, специализирующиеся на истории России.

- Учителя и школьники, использующие ресурсы для учебных целей.

- Туристы и любители истории, интересующиеся древним Новгородом.

- Организации, занимающиеся культурным туризмом и просветительской деятельностью.

2. Стоимостная модель:

- Входные билеты для индивидуальных посетителей.

- Подписка на доступ к эксклюзивным материалам и интерактивным элементам.

- Пакетные предложения для школ и учебных заведений.

- Спонсорские взносы и гранты от государственных и частных фондов.

- Продажа лицензий на использование контента для образовательных и развлекательных проектов.

3. Продукт/услуги:

- Виртуальные туры по археологическим находкам и историческим местам.

- Интерактивные экспозиции и симуляторы археологических раскопок.

- Онлайн-лекции и мастер-классы от экспертов в области археологии.

- Ресурсы для самостоятельного изучения истории Новгорода (статьи, книги, видео).

- Программы для детей и семей, направленные на развитие интереса к истории.

4. Каналы распространения:

- Веб-сайт виртуального музея с возможностью покупки билетов и подписки.

- Социальные сети и YouTube-канал для продвижения и распространения контента.

- Партнерства с образовательными учреждениями и туристическими агентствами.

- Выставочные площадки и интерактивные экраны в реальных музеях и культурных центрах.

5. Отношения с клиентами:

- Личные кабинеты пользователей для отслеживания истории посещений и покупок.

- Система лояльности для постоянных посетителей.

- Онлайн-поддержка и обратная связь через чат-боты и службу поддержки.

- Работа с отзывами и предложениями посетителей для улучшения сервиса.

6. Ресурсы:

- Техническое оборудование и программное обеспечение для создания виртуальных туров.

- Команда разработчиков, дизайнеров и археологов для создания и обновления контента.

- Сотрудничество с музеями и археологическими объектами для получения доступа к экспонатам.

- Инвестиции в маркетинг и продвижение проекта.

7. Деловые процессы:

- Планирование и разработка новых экспозиций и услуг.

- Организация и проведение онлайн-мероприятий и лекций.

- Управление финансами и учет расходов и доходов.

- Поддержка и обновление технической инфраструктуры.

8. Партнерства:

- Сотрудничество с музеями и культурными учреждениями для совместных проектов.

- Партнерства с образовательными платформами для расширения аудитории.

- Спонсорство и совместные проекты с туристическими агентствами и гостиницами.

9. Структура затрат:

- Затраты на разработку и поддержку виртуальной платформы.

- Заработная плата сотрудников и экспертов.

- Маркетинговые расходы на продвижение проекта.

- Аренда серверного пространства и обеспечение безопасности данных.

10. Ценность для клиентов:

- Доступ к уникальным историческим материалам и интерактивным экспозициям.

- Возможность изучать историю Новгорода в удобном формате и в любом месте.

- Участие в образовательных и развлекательных мероприятиях с экспертами.

- Сохранение и распространение культурного наследия через современные технологии.