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.