Бизнес-модель проекта "Создание студии керамической ручной лепки для детей и взрослых с ментальными особенностями" может быть структурирована следующим образом:

1. Целевая аудитория: Дети и взрослые с ментальными особенностями, их родители и педагоги, заинтересованные в терапевтических и образовательных программах, которые способствуют развитию мелкой моторики, концентрации внимания и социальным навыкам.

2. Ценностное предложение: Предоставление уникального опыта творчества и терапии через керамическую лепку, адаптированной для лиц с ментальными особенностями. Программы направлены на улучшение психологического состояния, развитие навыков и повышение уровня социальной интеграции.

3. Продукты и услуги:

- Групповые и индивидуальные занятия по керамической лепке.

- Семейные мастер-классы.

- Программы терапии через искусство.

- Выставочные площадки для демонстрации работ участников.

- Продажа готовых изделий, созданных в студии.

4. Каналы распространения:

- Прямые занятия в студии.

- Онлайн-занятия через платформы видеоконференций.

- Партнерства с образовательными и медицинскими учреждениями.

- Социальные сети и маркетинговые кампании для привлечения клиентов.

5. Доходные модели:

- Плата за участие в занятиях и мастер-классах.

- Продажа керамических изделий, созданных в студии.

- Спонсорские взносы и гранты.

- Продажа аксессуаров для керамики.

6. Себестоимость:

- Аренда помещения и оборудование.

- Заработная плата преподавателей и персонала.

- Материалы для керамики.

- Реклама и маркетинг.

- Обслуживание онлайн-платформы.

7. Партнерства и стратегические альянсы:

- Сотрудничество с психологами и терапевтами.

- Партнерства с образовательными учреждениями для внедрения программ.

- Сотрудничество с производителями керамических материалов.

8. Отслеживание и оценка результатов:

- Оценка удовлетворенности клиентов.

- Отслеживание прогресса участников в развитии навыков.

- Финансовые показатели (прибыль, оборот, рентабельность).

9. Развитие и расширение:

- Введение новых программ и видов деятельности.

- Расширение географии присутствия через открытие новых филиалов.

- Создание онлайн-курсов и образовательных материалов.

Эта бизнес-модель предполагает гибкость и возможность адаптации к изменениям рынка и потребностям клиентов, а также ориентирована на создание долгосрочных отношений с участниками и партнерами.