|  |
| --- |
| Приложение 1. Бизнес-модель |
| Взаимоотношения.pngКлючевые виды деятельности.pngПартнеры.png |
| **8.Ключевые** **партнёры**Военный учебный центр: Основной партнер, обеспечивающий доступ к открытому источнику и информацию о потребностях в учебных материалах. Партнеры по производству: Компании, предоставляющие необходимые технологии и материалы для изготовления учебных макетов. | **7.Ключевые виды деятельности**Разработка образовательных макетов: Создание специализированных учебных материалов с учетом требований и требований. Маркетинг и продажа: Продвижение и продажа образовательных макетов через установленные каналы сбыта. вашей деятельности. | **Предложение.png2.Ценностные предложения**Специализированные образовательные макеты: Предоставление студентам Военного курса централизованных учебных макетов, визуализирующих основные понятия и процессы военных дел, для углубления понимания и обоснования материалов. Интерактивность и практичность: Макеты предоставляют возможность проведения практических упражнений и симуляций, что способствует развитию навыков принятия решений и решения сложных задач.  | **4.Взаимоотношение** **с потребителями**Сотрудничество с учебными заведениями: Установление партнерских отношений с Военным учебным центром для определения требований и требований к формальным материалам. Обратная связь от пользователей: Регулярная сборка обратной связи от студентов для постоянного улучшения качества и релевантности предлагаемых макетов. | **Сегменты.png1. Потребительские сегменты**Студенты Военного учебного центра: Основной аудиторией являются студенты, обучающиеся в Военном учебном центре, которым требуется специализированный образовательный материал для лучшего понимания военной науки и практики. |
| **Ключевые ресурсы.png6.Ключевые** **Ресурсы**Технические и образовательные специалисты: специалисты в области военной науки и технологий, а также в области образования и дизайна учебных материалов. Технологии и материалы: Передовые технологии и материалы для создания качественных и прочных учебных макетов. | **Каналы.png3.Каналы сбыта**Прямые продажи через учебное заведение: продажа макетов напрямую через Военный учебный центр, где они могут использоваться в рамках учебного процесса. Онлайн-платформы: Распространение информации о продукте и продажах через онлайн-платформы, направленные на образовательную аудиторию.  |
| **Затраты.png9.Структура издержек**Затраты на разработку: Издержки на создание образовательных макетов, включая зарплату специалистов, материалов и технологий. Маркетинг и продажа: Затраты на продвижение и продажу образовательных макетов, включая маркетинговые кампании и комиссии агентам. Амортизация оборудования: Затраты на приобретение и обслуживание оборудования, необходимого для производства учебных макетов.. | **Касса.png5.Потоки поступления доходов**Продажа учебных макетов: Основной источник дохода – продажа собственных макетов студентам Военного учебного центра. Гранты и финансирование: Поиск и получение грантов или средств для развития проекта и создания новых учебных материалов. |
|  |
|  |
|  |