Top of Form

Primary Canvas

**X**

Alternative Canvas

*Team or Company Name:*

COMPANY NAME

*Date:*

MM/DD/YY

The Business Model Canvas

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Ключевые партнеры** Банк
* Страховые компании
* Разработчик приложения
 | *Ключевые действия** Договоренность с банком об идентификации
* Договоренность со страховыми по продаже полисов онлайн без бумажного носителя
* Приложение доступно для скачивания в App store и Play market
 | *Ключевые ценности** Возможность для клиента оформлять страховку без визита в страховую организацию, к агентам, оценщикам
* Подбор наилучшего варианта страхования исходя из заданных параметров?
* Дополнительный канал продаж для страховых компаний
* Дополнительная доходность для банка
 | *Взаимоотношения с клиентами** Служба поддержки пользователей
* Пуш уведомления
* Viber, SMS рассылки
 | *Сегменты потребителей** Молодые состоятельные автолюбители (КАСКО)
* Автолюбители (ОСАГО)
* Путешественники (страхование выезжающих за рубеж)
 |
| *Ключевые ресурсы** Персонал – подготовка ТЗ, переговоры с партнерами, консультация клиентов
* Деньги – разработка приложения, маркетинг, затраты на юр. лицо
 | *Каналы** Продвижение в социальных сетях
* Маркетинговый бюджет Банка?
* Приложение Банка?
* Покупка контекстной рекламы
* Размещение статей на порталах РБ
 |
| *Структура затрат** Разработка и сопровождение приложения
* Содержание юр. лица (аренда помещения, бухгалтерия, проч.)
* Оплата труда работников
* Комиссии для банка-партнера
* Продвижение и маркетинг
 | *Потоки доходов** Агентское вознаграждение от страховых компаний
* Размещение рекламы в приложении?
* Индивидуальные маркетинговые мероприятия для страховых компаний
 |