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 | | |