Бизнес модель

**Ключевые партнеры** – Магазины профессиональной посуды, магазины посуды, Специальная металлургия(Соконкуренция)

**Каналы сбыта** – Магазины профессиональной посуды, магазины посуды, заведения общепита.

**Ценностность предложения** – Изготовлено из чугуна и изготовление без применения химических обработок. Наш товар в отличие от конкурентов будет продаваться по цене ниже, так как от местного производителя.

**Поток поступления доходов** – Регулярный доход за счёт постоянных оптовых продаж в розничные магазины. Общая часть дохода будет формироваться из партнерства с тем или иным покупателем, что является магазины или заведения общепита.

**Взаимоотношения с клиентами** - Самообслуживание – Узнаваемость бренда, дальнейшая продажа будет происходить непосредственно в розничных магазинах.

**Ключевые ресурсы** – На данный момент мы имеем интеллектуальный ресурс. Нам требуется такие ресурсы, как человеческий и финансовые. Наладить ключевые каналы сбыта мы сможем за счёт все ресурсов вместе, но за основу пойдет интеллектуальный, так как будет узнаваемость бренда. Поток дохода мы сможем увеличить за счёт финансового ресурса, засчёт большего вложение в производство, но с учетом этого понадобиться человеческий ресурс, опять же вытекающий из финансового.

**Ключевые виды деятельности** – На данный момент мы имеем вид деятельности «Производство»

**Структура издержек** – Самые важные расходы будет приходиться на закупку сырья, они и будут являться самыми дорогими