Компания: ООО «ТеплоПоток»
Продукт: промышленные тепловые насосы с монтажом
Дата: 07.11.2026

Канва бизнес-модели

по модели Остервальдера — девять блоков на одной странице

Версия 1, автор — коммерческий директор

Потребительские сегменты. Главный клиент — собственник производственного здания площадью от 2 000 м², которому нужна замена газовой котельной. Второй сегмент — проектные организации, которые включают наше оборудование в проект. Третий — сервисные компании, покупающие насосы для своих объектов.

Ценностное предложение. Окупаемость замены котельной за три отопительных сезона, один подрядчик на проект, монтаж и пуск, гарантия на оборудование и работы одним договором.

Каналы сбыта. Входящие заявки с сайта, холодные звонки по промышленным площадкам, участие в отраслевых выставках, рекомендации проектных организаций.

Взаимоотношения с клиентами. Персональный менеджер на весь проект, технический аудит объекта до договора, сервисное обслуживание по договору после пуска.

Потоки доходов. Продажа оборудования, монтаж и пуск, сервисный договор, проектирование. Основная выручка — оборудование с монтажом, сервис даёт повторные платежи.

Ключевые ресурсы. Склад насосов, монтажная бригада с допусками, инженеры-проектировщики, сервисная служба, партнёрство с производителем.

Ключевые виды деятельности. Проектирование, поставка, монтаж, пусконаладка, сервис, работа с проектными организациями.

Ключевые партнёры. Завод-производитель насосов, перевозчик крупногабаритного оборудования, подрядчик по электромонтажу, поставщик труб и арматуры.

Структура издержек. Закупка оборудования, фонд оплаты монтажной бригады и инженеров, логистика, склад, гарантийный ремонт, выставки.

Составитель

Коммерческий директор

_____ / А. С. Волков /

Образец с сайта nikexpert.ru