Бизнес-модель: Estet Dental Atelier

1. Ценностное предложение (Value Proposition)

- Изготовление высококачественных зубных протезов, коронок, виниров и других ортопедических конструкций
- Индивидуальный подход и эстетика
- Быстрое выполнение заказов (возможно срочное производство)
- Современные материалы и технологии (CAD/CAM, 3D-печать, цирконий и др.)

2. Целевая аудитория (Customer Segments)

- Частные стоматологи и ортопеды
- Стоматологические клиники
- Эстетические стоматологические кабинеты
- В перспективе — пациенты напрямую

3. Каналы продаж (Channels)

- Прямые визиты и презентации в клиниках
- Сайт и Instagram с примерами работ
- Участие в стоматологических выставках и форумах
- Сарафанное радио и рекомендации
- Партнёрства с врачами

4. Отношения с клиентами (Customer Relationships)

- Личное общение с врачами
- Индивидуальное сопровождение заказов
- Гарантия на изделия
- Система скидок и бонусов для постоянных клиентов
- Поддержка по телефону и мессенджерам

5. Источники дохода (Revenue Streams)

- Оплата за каждое изделие (по прайсу или договору)
- Абонентское обслуживание (опционально)

Бизнес-модель: Estet Dental Atelier

- Дополнительные услуги (срочность, окрашивание и др.)

6. Ключевые ресурсы (Key Resources)

- Лабораторное оборудование (печи, сканеры, фрезеры и др.)
- Помещение
- Мастера-зуботехники
- Материалы (цирконий, композиты, металлы)
- CRM/учёт заказов

7. Ключевые виды деятельности (Key Activities)

- Приём и анализ заказов
- Изготовление конструкций
- Работа с врачами
- Контроль качества
- Логистика/доставка

8. Ключевые партнёры (Key Partners)

- Стоматологи и клиники
- Поставщики материалов и оборудования
- Курьерские службы
- Банки и лизинговые компании

9. Структура издержек (Cost Structure)

- Зарплата персоналу
- Закупка материалов
- Аренда помещения
- Обслуживание оборудования
- Реклама и продвижение
- Коммунальные услуги и налоги