

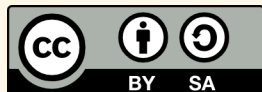
Відкритий каталог бізнес-моделей

Версія 1.1

Уклали Анна Сера Лоу (Anna Sera Lowe), Мартін Олоо (Martin Oloo), Гертруда Мавуена Го (Gertrude Mawuena Goh) та Юрій Власюк (Yuri Vlasyuk)

MAKE

makeafricaeu.org



© 2023. Публікується за
ліцензією [CC BY SA license](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)



Цей проект отримав фінансування в рамках програми досліджень та інновацій Horizon 2020 Європейського Союзу згідно з грантовою угодою № 101016858



Ласкаво просимо

до відкритого каталогу бізнес-моделей

Він був створений в рамках проекту MAKE, щоб сприяти фінансовій стабільності мейкерспейсів та підтримати створення децентралізованої виробничої екосистеми

Як користуватися каталогом



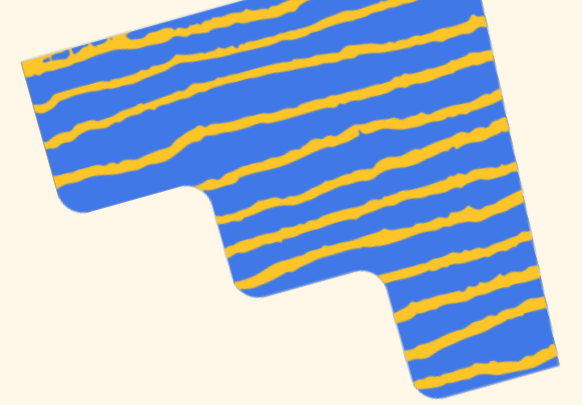
Цей каталог покликаний стати джерелом натхнення. Він не скаже вам, які конкретно бізнес-моделі працюватимуть у вашій спільноті, але дасть ідеї та поради, що може працювати.



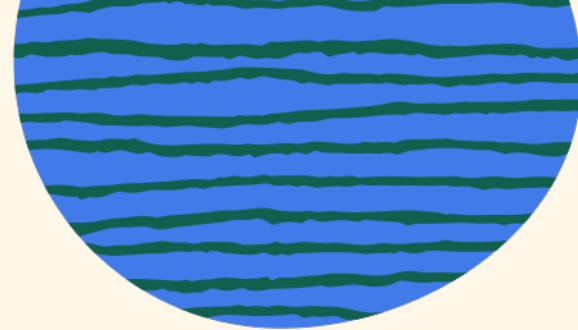
Елементи, подані в каталозі, можна використовувати як будівельні блоки – вибрати деякі та скомбінувати у власний спосіб, щоб створити унікальну модель свого мейкерспейсу.



Вам потрібно буде адаптувати кожен елемент до своїх умов та поекспериментувати, щоб визначити, які варіанти працюють у вашій спільноті найкраще.



Що містить кожна модель



Варіанти, зібрані в одну модель

Причини, чому мейкерспейс захоче це реалізувати

Підводні камені та речі, на які варто звернути увагу

Які інші моделі можуть добре працювати з цією

Як ця модель може принести користь людям

Сторінка 1: ОГЛЯД

MAKE Назва моделі

ОПИС
Діліться знаннями та допомагайте іншим розвивати вміння, починаючи від практичного використання машин та закінчуючи навичками м'якого спілкування, як-от написання резюме

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Покращення навичок: якщо люди навчаються користуватися обладнанням чи щось робити, це розширить їхні можливості
- Підтримка бізнесу: компанії отримають доступ до навичок, які зроблять їх більш конкурентоздатними
- Підвищення інвестиційної привабливості регіону: за наявності кваліфікованих кадрів компаніям буде легше налагодити роботу
- Покращення якості місцевої продукції (бо її вироблятимуть більш кваліфіковані люди)

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ
Пропонуйте навчання особисто чи онлайн. Пропонуйте доступ до обладнання разом з навчанням (навчальні заняття і практика)

ПЕРЕВАГИ

- Велика база потенційних клієнтів, серед яких державні та недержавні організації і підприємства, а також окремі люди. Часто можна знайти донорів (або державні установи), які оплатять навчання тим, хто не може собі цього дозволити

ТРУДНОЦІ

- Розробка гарного навчального матеріалу може бути складною справою, але для багатьох тем є чимало прикладів та відкритих матеріалів в Інтернеті
- Не кожен гарний спеціаліст вміє передавати свої знання і навички іншим людям. Вміння когось вчити – це окреме вміння
- Щоб донори платили за навчання, вам, можливо, доведеться вміти писати гранти та збирати показники результативності

СУПУТНІ МОДЕЛІ

- Доступ до машин / Членство**
Збільшення кількості учнів може означати, що більше людей платитиме за використання вашого простору
- Найм приміщень**
(коли вони не використовуються для навчання)
- Маркетплейс**
Плата за допомогу в пошуку роботи або комісія за роботу

Сторінка 2: КАНВА МОДЕЛІ

MAKE Назва моделі

ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ	ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ	ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ	ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ	СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ
<ul style="list-style-type: none"> • Державні та урядові установи, що відповідають за навчання і виробництво • Компанії, що потребують більш кваліфікованих працівників • Офісині навчальні та сертифікаційні центри 	<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечення тих, хто потребує і може заплатити за навчання • Проведення занять 	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість зробити нові навички чи покращити наявні • Підтвердження кваліфікованості (сертифікація) • Компаніям: більш кваліфіковані працівники • Владі / Донорам: поліпшення 	<ul style="list-style-type: none"> • Персональні послуги (приватні навчання) • Співтовариство 	<ul style="list-style-type: none"> • Особи, які хочуть навчитися або підтвердити свої знання • Організації, які хочуть навчати кваліфікованих працівників • Організації, які хочуть покращити кваліфікацію своїх працівників • Донорські організації
ОСНОВНІ РЕСУРСИ		ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ		
<ul style="list-style-type: none"> • Відповідні знання та навчальний курс • Місце для навчання 		<ul style="list-style-type: none"> • Оплата тих, хто відвідує навчання • Оплата компаній, працівники яких ви вчите • Плата за сертифікацію • Змішані моделі, в яких усі сплачують частину вартості, а решту платять компанії/державі/донор • Плата за успішне працевлаштування 		
СТРУКТУРА ВИТРАТ				
<ul style="list-style-type: none"> • Час проведення навчання • Час на створення і запуск навчального курсу • Місце (при очному навчанні) • Обладнання та матеріали • Витрати на пошуку донорів 				

Щоб дізнатися більше про цей формат опису бізнес-моделей, відвідайте сайт [Strategyzer](https://strategyzer.com)

Моделі розбиті на три групи

01

Обмін досвідом

Діліться знаннями й навичками з іншими людьми, використовуючи свої ноу-хау як цінні пропозиції для інших

02

Обмін активами

Надавайте доступ до активів, які потрібні іншим людям, але вони не можуть придбати їх самостійно

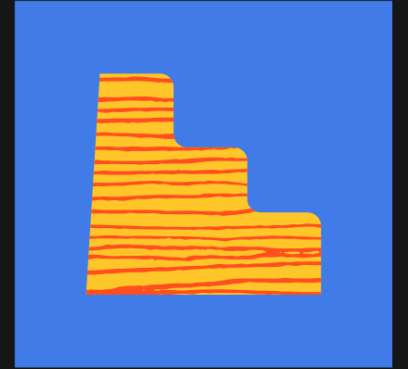
03

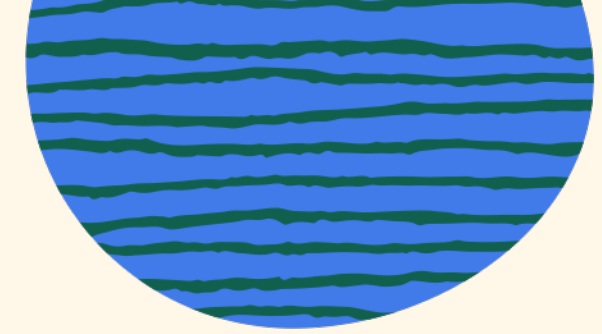
Життєвий цикл продукції

Отримуйте дохід, відіграючи певну роль у життєвому циклі продукції

MAKE

Моделі





Група 1. Обмін досвідом



Навчання

Допомагайте іншим розвивати знання і навички з акцентом на освіту та сертифікацію



Заходи й розваги

Організуйте заходи й розважальні програми з акцентом на набуття досвіду, де навчання відбувається попутно



Консультування

Використовуйте свій досвід, щоб допомогти іншим розв'язувати проблеми та досягати потрібних результатів



Бізнес-послуги

Використовуйте свій досвід, щоб надавати послуги іншим людям



Підтримка стартапів

Допомагайте створювати та розвивати новий бізнес у рамках комбінованого пакету

**ОПИС**

Діліться знаннями та допомагайте іншим розвивати вміння, починаючи від практичного використання машин та закінчуючи навичками м'якого спілкування, як-от написання резюме

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Пропонуйте навчання особисто чи онлайн. Пропонуйте доступ до обладнання разом навчанням (навчальні заняття і практика)

ПЕРЕВАГИ

- Велика база потенційних клієнтів, серед яких державні та недержавні організації і підприємства, а також окремі люди. Часто можна знайти донорів (або державні установи), які оплатять навчання тим, хто не може собі цього дозволити

ТРУДНОЦІ

- Розробка гарного навчального матеріалу може бути складною справою, але для багатьох тем є чимало прикладів та відкритих матеріалів в інтернеті
- Не кожен гарний спеціаліст вміє передавати свої знання і навички іншим людям. Вміння когось вчити – це окреме вміння
- Щоб донори платили за навчання, вам, можливо, доведеться вміти писати гранти та збирати показники результативності

СУПУТНІ МОДЕЛІ

Доступ до машин / Членство

Збільшення кількості учнів може означати, що більше людей платитиме за використання вашого простору



Короткострокова оренда

[коли приміщення не використовуються для навчання]



Маркетплейс

Плата за допомогу в пошуку роботи або комісійні за роботу



Навчання

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Державні та урядові установи, що відповідають за навчання і виробництво • Компанії, що потребують більш кваліфікованих працівників • Офіційні навчальні та сертифікаційні центри • Заклади технічної та професійно-технічної освіти 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення тих, хто потребує і може заплатити за навчання • Розробка навчальних програм • Проведення навчання 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Можливість здобути нові навички чи покращити наявні • Підтвердження кваліфікованості (сертифікація) • Компаніям: більш кваліфіковані працівники • Владі / Донорам: поліпшення кваліфікованості населення / підтримка певних галузей 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Персональні послуги (проведення навчання) • Співтворчість (розвиток вміння) • Самообслуговування (онлайн за запитом) 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особи, які хочуть навчитися або підтвердити свої знання • Організації, які хочуть найняти кваліфікованих працівників • Організації, як хочуть покращити кваліфікацію своїх працівників • Державні або донорські організації, які можуть оплачувати навчання
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Час проведення навчання • Час на створення і запуск навчального курсу • Місце (при очному навчанні) • Обладнання та матеріали • Витрати на пошук донорів 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оплата тих, хто відвідує навчання • Оплата компаній, працівників яких ви вчите • Плата за сертифікацію • Курси, які оплачує держава чи донори • Змішані моделі, в яких учні сплачують частину вартості, а решту платить компанія/держава/донор • Плата за успішне працевлаштування 		

Заходи й розваги



ОПИС

Організуйте заходи та навчально-розважальні програми, де основна увага приділяється набуттю досвіду, а навчання відбувається попутно

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Разові спеціальні заходи, такі як хакатони, а також регулярні програми, як, наприклад, веселі освітні заняття для дітей. Платити можуть учасники за участь або організації, що замовили захід

ПЕРЕВАГИ

- Це чудовий спосіб викликати інтерес до технологій, інновацій та суміжних предметів. Багато людей готові заплатити за поєднання навчального контенту з цікавими заходами

ТРУДНОЦІ

- Гарні заходи зробити нелегко – для створення захопливого контенту потрібні зусилля і творчий підхід (хоча в інтернеті є багато джерел для натхнення)
- Разові події можуть викликати інтерес, але не мати тривалого ефекту. Вам потрібно заздалегідь подумати про те, як підтримати учасників далі

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Більше людей зацікавляться предметами НТІММ (наука, технології, інженерія, мистецтво, математика) та інноваційними способами розв'язання проблем
- Покращення вмінь і навичок учасників (як технічних, так і м'яких, як-от робота в команді) допоможе покращити їхні можливості
- Стимуляція створення стартапів та соціальних підприємств шляхом об'єднання людей для розв'язання складних проблем

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Продаж матеріалів

Продавайте набори для самостійної роботи або матеріали для використання в заходах



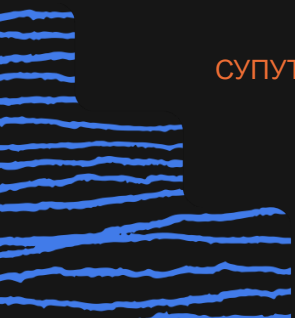
Підтримка стартапів

Спосіб просувати ідеї та рішення, знайдені під час заходу



Навчання

Спрямуйте учасників на більш формальні навчальні курси



Заходи й розваги

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> Школи, коледжі, університети та інші навчальні заклади Організації, зацікавлені у виробленні рішень щодо певних проблем, наприклад, утилізація відходів Організації, які хочуть підтримати розвиток нових підприємств Організації, що шукають інноваційні варіанти розваг 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> Зв'язок з клієнтами Розробка контенту Проведення заходів Подальша підтримка учасників 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> Участь у веселій та пізнавальній події Догляд за дітьми може бути частиною пропозиції усіх заходів, що пов'язані з дітьми Компаніям: можливість залучити клієнтів або потенційних працівників Потенціал для пошуку інноваційних рішень у розв'язанні проблем 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> Взаємодії можуть бути разові або періодичні Часто базуються на співтворчості – ви створюєте платформу, а клієнти виробляють на її основі власний досвід 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> Діти Дорослі, які хочуть розважитись і корисно провести час Молодь, яка хоче отримати досвід, необхідний для роботи Ті, що хочуть зустріти людей зі схожими інтересами або сформувати команди для певних завдань
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> Час на розробку ідеї та контенту Час проведення заходу Місце (якщо надається конкретним особам) Обладнання і матеріали Маркетингові затрати 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> Плата учасників заходу Плата організацій, яким необхідні розв'язання проблем Продавайте набори для самостійної роботи Спонсорство компаній, які хочуть залучити клієнтів чи найняти працівників Змішані моделі, де окремі особи сплачують частину вартості, а компанії/держава/донори платять решту 		



ОПИС

Використовуйте свій досвід, щоб допомогти іншим розв'язувати проблеми та досягати потрібних результатів

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Особисто або віддалено
- Надавайте поради або беріть на себе відповідальність за виконання роботи чи досягнення результату
- Комерційні проєкти або проєкти, що фінансується донорами для досягнення певного соціального впливу

ПЕРЕВАГИ

- Люди, що керують мейкерспейсами, зазвичай мають ряд навичок, які добре підходять для консультування, і можливості для цього є майже всюди

ТРУДНОЦІ

- Цикл продажу послуги може бути доволі тривалим, особливо для проєктів, які фінансуються донорами. Часто існує невизначеність щодо термінів реалізації проєкту, тому складно планувати ресурси
- Щоб забезпечити високу якість послуг, необхідно мати високий рівень знань, а також навички спілкування з клієнтами

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Розширення поля вашої діяльності, наприклад, створення нових мейкерспейсів
- Покращення ефективності промислових та інших організацій
- Ваше вміння здійснювати соціальний вплив різними способами приваблює донорів

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Розробка продукції

Використовуйте свої технічні знання, щоб проєктувати та створювати прототипи продукції замовникам



Бізнес-послуги

Ваші клієнти можуть бути зацікавлені також у ваших бізнес-послугах



Маркетплейс

Ви можете розширити спектр своїх послуг, залучаючи експертів



Консультування

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Інші консалтингові компанії, особливо авторитетні, які мають багато клієнтів, але не мають певних технічних навичок • Мережа колег, які допомогатимуть приймати рішення й знаходити інших експертів • Державні та благодійні організації, які хочуть підтримати місцеве виробництво 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення клієнтів • Розвиток ваших знань і навичок • Консультації або реалізації проєктів 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поради експерта • Надання кращих рішень, ніж клієнт міг би знайти самостійно • Перевірені методики або список ваших успішних проєктів • Вміння зібрати групу експертів з правильним поєднанням навичок 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Персональні послуги для пошуку індивідуальних порад та рішень • Довірчі стосунки • Подальша підтримка 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Підприємці, стартапи та компанії, яким потрібні поради щодо розробки продукції • Гуманітарні проєкти та проєкти розвитку, яким потрібен досвід реалізації • Підприємства, державні та недержавні організації, яким потрібна консультація чи фахова підтримка діяльності
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вартість часу, затраченого на цей консультаційний проєкт • Свартість часу, витраченого на навчання та розвиток навичок • Поїздки та інші понесені витрати • Використане обладнання та матеріали • Витрати на маркетинг і рекламу 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Замовники можуть платити за витрачений час і матеріали (щоденна плата плюс усі прямі понесені витрати) або фіксовану плату за проєкт • Державне фінансування або фінансування гуманітарних організацій для оплати діяльності, що має позитивний соціальний та економічний вплив 		



ОПИС

Використовуйте свій досвід, щоб надавати послуги іншим, виконуючи для них певну роботу (наприклад, створення вебсайтів)

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Послуги особисто або онлайн
- Стандартизовані або персоналізовані послуги
- Разові або періодичні послуги

ПЕРЕВАГИ

- Ця модель дозволить використати технічні чи бізнесові навички, які є у вашій мейкерській спільноті, щоб отримати додатковий дохід

ТРУДНОЩІ

- Окрім самих послуг вам потрібно вміти будувати відносини з клієнтами, розуміти їхні потреби та управляти проектами, щоб вчасно виконувати завдання й отримувати прибуток
- Велика конкуренція на ринку, особливо для послуг, що надаються онлайн

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Взнявши на себе певну роботу у діяльності підприємств, ви допоможете їм зосередитися на їхній основній діяльності
- Використання технічних чи бізнесових навичок, які раніше були недоступні на місцевому рівні, зробить місцеві підприємства більш конкурентоздатними
- Така діяльність забезпечить зайнятість та постійний дохід людям, які виконують послуги

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Навчання

Можливо, інші люди захочуть навчитися надавати послуги, які ви пропонуєте



Підтримка стартапів / Членство

Бізнес-послуги можна пропонувати в пакеті інших послуг усім, хто користується вашим мейкерспейсом



Маркетплейс

Ви можете розширити спектр послуг, залучаючи людей з іншими навичками

Бізнес-послуги

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Інші організації, що надають послуги вашій цільовій аудиторії • Ті, що надають схожі послуги, – можливо, ви зможете об'єднати зусилля або домовитись про підряд • Технічні коледжі та інші навчальні заклади, які дають знання у рамках ваших послуг 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення клієнтів • Розуміння вимог клієнтів • Виконання послуги 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Якісний результат • Для місцевих клієнтів – ваше розуміння місцевої ситуації • Для віддалених клієнтів – гарне співвідношення ціна-якість, оскільки ви конкуруєте на глобальному рівні • Пропонуйте індивідуальний підхід до послуг, який був недоступний на місцевому рівні 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • В основному індивідуальне обслуговування • Деяка співтворчість з клієнтами 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Люди з вашої мейкерської спільноти, яким потрібна така послуга (це можуть бути не тільки підприємства • Люди та підприємства з інших куточків світу, які хочуть отримати послугу віддалено • Державні або донорські організації, які можуть оплачувати послуги певним групам людей
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Час і матеріали, витрачені на виконання послуги • Витрати на рекламу і маркетинг • Вартість техніки чи обладнання, які використовувалися для надання послуги (наприклад, комп'ютери, принтери) 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Плата за час і матеріали (будь-які прямі витрати), що пішли на виконання послуги • Фіксована плата за результат послуги або проекту • Майбутні виплати за повторні послуги або технічне обслуговування • Фінансування з боку держави чи благодійних організацій для надання цієї послуги певним групам підприємців (наприклад, маркетингові послуги для народних промислів) 		

Підтримка стартапів



ОПИС

Допомога у створенні та розвитку нового бізнесу в рамках комбінованого пакету

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Проекти, де вам платять за надання підтримки, і проекти, де ви робите ставку на успіх стартапу. Обидва варіанти дуже відрізняються рівнем ризику

ПЕРЕВАГИ

- Підтримка стартапів, що створюють нову продукцію, – основна мета багатьох мейкерспейсів

ТРУДНОЦІ

- Щоб ця модель працювала, необхідно зібрати пакет підхожих стартапів, яким ви можете допомогти, а також наставників, галузевих експертів та інвесторів, з якими вони взаємодіятимуть
- Небагато інвесторів цікавляться апаратними стартапами, а в місцевостях з гострим браком інвестицій надзвичайно складно допомогти будь-якому стартапу в пошуку фінансової підтримки

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Надаючи стартапам доступ до ресурсів, що зменшують їхні витрати, поради експерта й індивідуальну підтримку, ви значно збільшите їхні шанси на успіх
- Створення робочих місць, місцеве виробництво та диверсифікація економіки зменшать відтік мізків і сприятимуть стабільності регіону
- Створення інноваційних рішень для місцевих проблем

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Доступ до машин

Ключова потреба апаратних стартапів – у доступі до виробничого обладнання



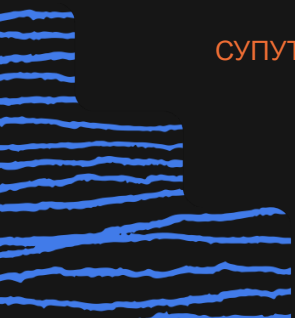
Бізнес-послуги

Послуги, які ви пропонуєте у пакеті підтримки стартапів, можуть бути цінними для інших організацій



Короткострокова оренда

У процесі розвитку стартапи часто потребують гнучкого доступу до робочого простору



Підтримка стартапів

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фахівці галузевого і місцевого бізнесу та досвідчені наставники для спеціалізованої підтримки • Інвестори та фірми венчурного капіталу для фінансування • Навчальні установи та інші організації, що сприяють інноваціям та професійному розвитку 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пошук та залучення підходяжих стартапів • Розвиток навичок підприємців • Надання їм доступу до потрібних ресурсів 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фахове наставництво та поради досвідчених експертів • Доступ до мейкерспейсу для створення прототипів і виготовлення продукції • Допомога у пошуку фінансування • Спілкування й співпраця з колегами 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Індивідуальне керівництво, навіть якщо ви працюєте за стандартною навчальною програмою • Побудова спільноти для тривалої співпраці 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Підприємці та новостворені стартапи, що розробляють свою продукцію • Молоді підприємства, що розширюють свій ринок і масштабують діяльність • Приватний сектор, державні та недержавні організації, які хочуть підтримати створення і розвиток стартапів
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вартість робочого часу персоналу, що працює над підтримкою стартапів • Витрати на утримання обладнання і приміщення • Витрати на маркетинг і рекламу включно з проведенням онлайн-заходів • Початкове фінансування стартапів, якщо це є частиною моделі 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Плата за послуги або членство – стягується безпосередньо зі стартапів, які ви обслуговуєте • Запуск програм підтримки, які фінансуються іншими організаціями • Угоди про пайовий капітал або розподіл прибутку зі стартапами в обмін на підтримку 		



Група 2. Обмін активами

 Довгострокова оренда	Здавайте приміщення у довгострокове користування
 Короткострокова оренда	Здавайте приміщення у користування на короткий час
 Доступ до машин	Надавайте доступ до машин, інструментів та іншого обладнання, щоб ним могли користуватися інші
 Членство	Створюйте спільноту мейкерів з багаторівневим доступом до ваших активів
 Маркетплейс	Формуйте механізм, який допоможе багатьом продавцям і покупцям знайти одні одних

Довгострокова оренда



ОПИС

Здавайте в оренду чи суборенду частини великого приміщення. Орендарі можуть бути членами вашого мейкерспейсу або сторонніми особами чи підприємствами

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Оренда місць у спільному просторі (коворкінг) або кімнат/майстерень для ексклюзивного використання

ПЕРЕВАГИ

- Це гарний спосіб отримати дохід або компенсувати частину вашої орендної плати. Також це допоможе формувати мейкерську спільноту та забезпечить доступ до певних навичок – наприклад, ви можете зменшувати орендну плату тим, хто обслуговує машини у вашому мейкерспейсі або допомагає вам іншим способом

ТРУДНОЩІ

- Якщо мейкерспейс орендує приміщення, то несе відповідальність за повну орендну плату за нього. Є ризик залежності від тих, хто допомагає її платити, особливо коли попит на суборенду невисокий або в орендарів не вистачає грошей (як часто трапляється зі стартапами)

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Пропозиція гнучких умов оренди може бути великим стимулом для підприємців та малого бізнесу, які не можуть платити високу орендну плату й орендувати приміщення на довгий термін, але потребують десь працювати
- У багатьох місцевостях важко знайти невеликі приміщення для легкої промисловості, що заважає компаніям-виробникам розпочати роботу. Це може їм допомогти
- Коли малі виробники орендують приміщення в обладнаному мейкерспейсі, вони отримують можливість проводити багато експериментів без необхідності вкладати гроші у купівлю всього обладнання самостійно

СУПУТНІ МОДЕЛІ



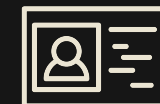
Підтримка стартапів

Оренда робочого простору може бути одним зі способів підтримки стартапів



Заходи та розваги

Проведення таких заходів, як хакатони, може бути способом пошуку нових стартапів



Членство

Коворкінг і пріоритетний доступ до обладнання може бути привілеєм дійсних членів спільноти



Довгострокова оренда

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Організації, цільовою аудиторією яких є ваші орендарі • Орендарі, які надають послуги іншим орендарям, наприклад, кафе • Організації, які зацікавлені у довгостроковій оренді 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення орендарів • Обслуговування приміщень • Управління орендою та будь-які інші послуги 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Гнучка оренда невеликих ділянок чи приміщень для виробництва або творчої роботи • Розміщення поруч з обладнанням мейкерспейсу, таким як машини та майстерні • Доступ до вашої мейкерської спільноти • Вас сприйматимуть як інноваційну та креативну компанію 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довготривалі відносини • Зростаючи, клієнти можуть переходити від коворкінгу до малих, а потім і великих приміщень 	<p>СЕКМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приватні особи та фрилансери, яким треба десь працювати • Стартапи часто дуже цінують гнучкість оренди, особливо через невизначеність у зростанні • Невеликі підприємства, які хочуть отримати доступ до ресурсів мейкерспейсу • Місцеві відділення великих підприємств
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приміщення • Обслуговування та прибирання • Час на управління орендою та надання будь-яких додаткових послуг 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Плата за коворкінг • Орендна плата за ексклюзивні приміщення • Додаткові послуги, наприклад, ресепшн, адреса офісу тощо • Доступ до майстерень / мейкерспейсу / переговорних за додаткову плату • Договори на частку доходів підприємств, що зростають 		

Короткострокова оренда



ОПИС

Надавайте своє приміщення (або його частини) іншим особам на короткий час для проведення заходів

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Пропонуйте тільки приміщення або приміщення з додатковим обладнанням та/або послугами

ПЕРЕВАГИ

- Це відносно простий спосіб отримати додатковий дохід від приміщення, яке ви використовуєте більшу частину часу. Знайти платоспроможних клієнтів – зазвичай найскладніша частина процесу

ТРУДНОЦІ

- У багатьох місцевостях ця модель може бути нечастим або ненадійним джерелом доходу. Спробуйте визначити клієнтів, які можуть використовувати приміщення на регулярній основі, і налагоджуйте з ними співпрацю. Творчо обдумайте, які організації хотіли б асоціюватися з таким інноваційним брендом, як ваш

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Ця модель здебільшого використовується, щоб отримати дохід для підтримки інших видів діяльності. Також може сприяти проведенню деяких заходів, які інакше б не відбулися
- Проведення заходів у вашому мейкерспейсі приверне до вас увагу ширшого кола людей

СУПУТНІ МОДЕЛІ



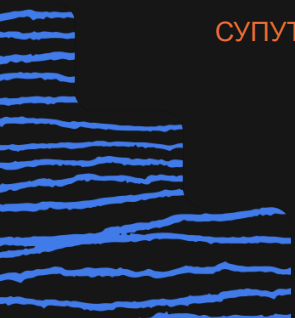
Доступ до машин
Надавайте разом з приміщенням інші свої активи, наприклад, аудіовізувальне обладнання



Консультавання
Надавайте поради в роботі, що вимагає певних навичок, наприклад, у проведенні заходів



Членство
Пакет членства може містити можливість проведення заходів у вашому мейкерспейсі



Короткострокова оренда

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Агентства з оренди приміщень або компанії, що організують заходи • Місцеві компанії, які надають супутні послуги, наприклад, кейтеринг • Підприємці та місцеві компанії, які хочуть розділити ризик і прибуток від своїх заходів 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама • Керування замовленнями • Будь-які додаткові послуги, наприклад, організація заходу 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зручне розміщення або характеристики приміщення (наприклад, клас для x людей) • Асоціація бренду з вашим • Зручність і додатковий пакет послуг (наприклад, проектор і харчування можна забронювати разом з приміщенням) • Розподіл ризиків 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довгострокові відносини з постійними клієнтами • Індивідуальний підхід • Можуть бути елементи самообслуговування, наприклад, створення заходу 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Організації, які хочуть проводити заходи чи тренінги • Підприємці, яким потрібне приміщення для отримання прибутку • Особи або сім'ї, яким потрібен більший простір, ніж їхній будинок
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приміщення • Підготовка і прибирання • Обладнання і матеріали • Час для керування замовленнями та надання будь-яких інших додаткових послуг 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Погодинна плата за приміщення або плата за день • Плата за будь-яке додаткове обладнання (крісла, проектор тощо) • Розподіл доходу, якщо приміщення надається з комерційною метою (наприклад, при проведенні навчального курсу ви можете брати оплату відповідно до кількості людей, які на нього зареєструвалися) 		

Доступ до машин



ОПИС

Надавайте доступ до машин, інструментів та іншого обладнання, щоб ними могли користуватися як окремі особи, так і підприємства

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Пропонуйте приміщення, куди можна прийти й користуватися обладнанням, або дозволяйте забрати його на певний час (прокат інструментів більш практичний для невеликих речей)

ПЕРЕВАГИ

- Якщо у вас є машини та інше обладнання, варто максимально використовувати ці активи

ТРУДНОЦІ

- Високі початкові витрати – купівля обладнання обходиться дорого. Одним із варіантів є пошук донорів або спонсорів. Співпрацюйте з виробниками обладнання, купуйте машини спільно з кимось або створюйте свої власні машини
- Обслуговування: знайдіть місцевих фахівців або навчіться робити це самостійно; розгляньте можливість створити запас критично важливих запчастин
- Здоров'я і безпека – це дуже важливо. Вам треба організувати навчання, нагляд, оцінити ризики та можливості нещасних випадків

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Покращення навичок людей – якщо вони матимуть змогу навчитися використовувати обладнання
- Сприятливі умови для розвитку стартапів – вони зможуть перевірити, чи є ринок для певних продуктів, не купуючи спочатку все обладнання
- Зниження витрат для підприємств – вони зможуть отримати доступ до різних машин, не купуючи їх
- Покращення якості продукції місцевого виробництва – шляхом надання доступу до якісніших та більш точних інструментів

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Навчання
Забезпечить уміле та ефективне використання машин



Продаж матеріалів
Для використання з машинами



Членство
Надавайте доступ до машин у пакеті з іншими послугами



Доступ до машин

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виробники / продавці машин • Постачальники матеріалів • Державні та недержавні організації, які хочуть підтримати місцеве виробництво • Компанії, які використовують машини цього типу 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення клієнтів • Обслуговування машин • Управління доступом 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Можливість здобути нові вміння та навички • Доступ до машин за менші гроші і з меншими клопотами, ніж купити їх самостійно • Можливість тестувати нові ідеї, продукцію чи технологічні процеси • Підвищення ефективності процесів виробництва 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довготривалі відносини з членами мейкерської спільноти • Партнерство з тими, хто використовує ваші машини у своєму виробництві 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Люди, що хочуть вчитися • Стартапи, які хочуть створювати прототипи продукції та експериментувати • Підприємства, які вже використовують машини (або могли б це робити) • Підприємці, які можуть заробляти на цьому, наприклад, вести навчальні курси
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вартість придбання машин • Реклама • Витрати на обслуговування • Наглядний персонал • Приміщення та електрика • Витратні матеріали 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Погодинна плата за використання машин • Договір про розподіл доходів з людьми, які використовують машини для платних занять або виробництва продукції на продаж • Плата за доступ, що надається у пакеті членства, де закладена певна кількість машинного часу • Перехресні продажі, де ви можете продавати навчання, матеріали та інші послуги 		



ОПИС

Дійсні члени мейкерської спільноти платять за доступ до вашого приміщення, а в пакеті отримують доступ до активів та послуг

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Обмежений доступ або різні рівні доступу для різних пакетів членства
- Необмежений доступ до всіх ресурсів

ПЕРЕВАГИ

- Ця модель забезпечує регулярний і досить передбачуваний дохід та дозволяє людям отримувати доступ до ваших ресурсів у найбільш зручний для них спосіб

ТРУДНОЦІ

- У деяких місцевостях люди, з якими ви найбільше хотіли б працювати, не можуть дозволити собі членство
- Без належної політики важко збалансувати вимоги різних членів спільноти
- Нелегко сформувати правильні пакети членства (з певним рівнем доступу до активів та оплатою). Деякі люди використовуватимуть ваше обладнання та послуги більше, ніж інші

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Маючи доступ до приміщень, машин, інструментів і знань, члени вашої спільноти зможуть розв'язувати проблеми й справляти позитивний вплив на суспільство
- Створення і розвиток спільноти людей зі спільними інтересами може мати ряд переваг включно з генерацією нових ідей та формуванням нових організацій

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Навчання
Забезпечити уміле й ефективне використання машин



Доступ до машин / Продаж матеріалів
Ймовірно, люди захочуть купляти матеріали та користуватися машинами понад те, що надає членство



Довгострокова оренда
Деякі члени можуть бути зацікавлені в оренді вашого приміщення



<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> Джерела нових членів, такі як навчальні заклади та професійні об'єднання Виробники / Продавці машин Підприємства й організації, націлені на членів вашої спільноти Державні та недержавні організації, які хочуть підтримати місцеве виробництво 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> Залучення клієнтів Узгодження цін та рівнів доступу до активів Управління спільнотою Надання послуг 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> Доступ до мейкерської спільноти Доступ до машин та інструментів Можливість тестувати нові ідеї, продукти чи процеси Можливість працювати над особистими проектами та розвивати нові навички 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> Довгострокові відносини з членами спільноти 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> Люди, які хочуть вчитися, включаючи школи Стартапи, які хочуть створювати прототипи й експериментувати Підприємства, які вже використовують машини (або можуть це робити) Підприємці, які за допомогою машин заробляють гроші, або регулярно потребують певних послуг
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> Вартість персоналу Оренда або вартість приміщення Вартість машин і обладнання включно з обслуговуванням Вартість надання будь-яких послуг, що входять у пакет членства Витрати на рекламу і маркетинг 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> Членські внески за певний період часу, наприклад, щомісячні внески Можуть існувати різні пакети членства з різним тарифом (наприклад, доступ до активів повний або неповний робочий день чи тільки не у годину пік) У деяких мейкерспейсах додатково стягується одноразова плата за приєднання до спільноти Плата за речі, які не входять у пакет членства, наприклад, додатковий час використання машин 		



ОПИС

Створіть місце, де покупці й продавці зможуть зустрітися і знайти те, що їм потрібно

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Онлайн або фізично. Можна продавати матеріальні речі або послуг. Покупці й продавці можуть домовлятися між собою напряму або ви берете на себе договірну роль

ПЕРЕВАГИ

- Багато мейкерспейсів за своєю природою діють як хаби, де члени спільноти створюють багато різних речей або мають різноманітні навички, тому ця модель добре працюватиме, якщо хаб навчиться залучати покупців

ТРУДНОЩІ

- Модель маркетплейсу має "мережевий ефект" – вона не працює з малою кількістю покупців і продавців. Щоб вона стала успішною, треба значно наростити їхню кількість. Обдумайте, що цінне ви можете запропонувати обом сторонам
- Ретельно продумайте, як контролювати якість речей чи послуг, бо якщо вона буде низькою, це погано відіб'ється на всьому маркетплейсі
- Якщо ви виступаєте посередником в укладанні контрактів між іншими особами, будьте обережні в питаннях відповідальності. Якщо річ вийде з ладу чи буде надана неякісна послуга, хто нестиме відповідальність?

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Ви даєте можливість людям заробити на життя, допомагаючи продавати їхні вироби чи знаходити потрібних фахівців
- Збереження і плекання традиційних вмінь і ремесел
- Підприємствам легше знаходити людей з потрібними навичками
- Виступаючи у ролі посередника, ви дозволите приватним підприємцям, стартапам та неформальному сектору наростити свій бізнес, оскільки правила торгівлі часто забороняють великим покупцям купляти у тих, хто не зареєстрований або не має банківського рахунку

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Навчання

Ця модель може допомогти знайти роботу тим, хто пройшов ваше навчання










Бізнес-послуги / Консультування

Ви можете розширити спектр своїх послуг, залучаючи фахівців з маркетплейсу



<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Будь-хто, хто вже має потрібних вам покупців і продавців, наприклад, торгові центри, де ви могли б налагодити збут • Місцеві урядові та муніципальні організації, які хочуть підтримати торгівлю • Організації, діяльність яких спрямована на підприємців, з якими ви працюєте 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення покупців • Забезпечення широкого спектра товарів/послуг/навичок • Узгодження кількості покупців і продавців 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пропонуйте покупцям одне місце (фізичне чи віртуальне), де вони можуть отримати доступ до ряду потрібних їм товарів чи послуг • Продавцям пропонуйте доступ до покупців, яких важко знайти в інший спосіб, або якимось чином спростіть їм обладку 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залежно від типу маркетплейсу ви можете підтримувати різні варіанти відносин з клієнтами, як-от персональне обслуговування, співтворчість або самообслуговування 	<p>СЕКМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • У вас можуть бути практично будь-які сегменти клієнтів – найважливіше підтримувати відповідність між тим, чого хочуть покупці, і тим, що пропонують продавці
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приміщення (для фізичного маркетплейсу) або витрати на вебсайт й Інтернет (для роботи онлайн) • Витрати на рекламу, маркетинг і перевірку • Витрати на підрядників, якщо ви їх залучите • Вартість будь-якої управлінської діяльності, яку ви виконуєте, як-от проектний менеджмент та контроль якості 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Беріть комісію зі здійснених оборудок • Продавайте продукти/послуги покупцям і ставайте підрядниками • Плата за доступ до маркетплейсу (наприклад, щомісячні виплати продавців, які дозволяють їм продавати стільки, скільки вони захочуть, або орендна плата за прилавок на фізичному маркетплейсі) • Плата за розміщення або рекламу конкретного бажання чи потреби 		

Група 3. Життєвий цикл продукції

 <p>Продаж матеріалів</p>	<p>Продаж матеріалів, які можна використовувати для виготовлення продукції</p>
 <p>Розробка продукції</p>	<p>Проектування і виготовлення прототипів нових або модифікованих виробів</p>
 <p>Виробництво продукції</p>	<p>Виробництво й продаж власної продукції, а також обладнання для виробництва</p>
 <p>Виробництво як послуга</p>	<p>Виробництво продукції на замовлення</p>
 <p>Контроль якості</p>	<p>Перевірка якості продукції, яку виготовляють інші</p>
 <p>Ремонт</p>	<p>Технічне обслуговування і ремонт продукції</p>
 <p>Переробка</p>	<p>Переробка старої продукції або відходів виробництва</p>

Продаж матеріалів



ОПИС

Продавайте матеріали та компоненти, які інші зможуть використовувати для виготовлення продукції або навчання

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Можна продавати окремі речі або готові комплекти
- Можна закуповувати матеріали на продаж або стати центром збору і розподілу відновлених та пожертвованих речей

ПЕРЕВАГИ

- Якщо технології, які є у вашому мейкерспейсі, не широко розповсюджені у вашій місцевості, матеріали для них теж можуть бути відсутні. Ви полегшите людям доступ до необхідних матеріалів й отримаєте від цього прибуток

ТРУДНОЩІ

- Може бути складно налагодити ланцюжки постачання матеріалів – можливо, вам доведеться купувати оптом, що потребує великого оборотного капіталу
- Проблеми з імпортом і валютою – якщо ви купуєте матеріали за межами країни, вам доведеться мати справу з процедурами імпорту, невизначеністю термінів поставок та брати на себе ризики, пов'язані з коливанням курсів валют

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Продаж матеріалів може сприяти досягненню інших бажаних результатів, таких як покращення навичок, розширення бізнесу, покращення якості продукції місцевого виробництва
- Ставши центром переробки та повторного використання матеріалів, ви принесете велику користь навколишньому середовищу, а також допоможете тим, хто потребує дешевих матеріалів

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Доступ до машин
Продавайте матеріали, які можна використовувати у ваших машинах



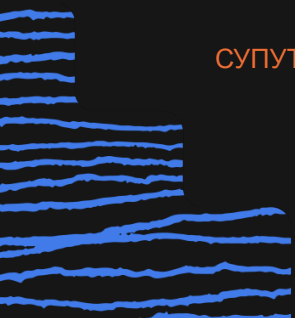
Маркетплейс
Продавайте матеріали, які можна використовувати у продуктах, що продаються через ваш маркетплейс



Заходи й розваги
Створюйте і продавайте набори для самостійної роботи



Ремонт
Разом з послугами ремонту можна продавати запчастини



Продаж матеріалів

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> Виробники і постачальники матеріалів Організації, які можуть донатити відпрацьовані матеріали Підприємства, які купують подібні матеріали у значних кількостях, – можливо, ви зможете знизити ціну, створивши з ними "клуби покупців" 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> Закупівлі Управління запасами Реклама / Продажі 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> Доступність – ви надаєте людям матеріали, які вони не можуть легко отримати в іншому місці Зручність – матеріали доступні там, де стоять машини Ціна – перероблені матеріали або імпортовані напряму (без посередників) можуть бути дешевшими, ніж у конкурентів 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> Довготривалі відносини з постійними клієнтами Двосторонні відносини з партнерами по маркетплейсу 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> Приватні особи або фрилансери, яким потрібні матеріали для проєктів чи навчання Підприємства, яким потрібні товари для їхньої роботи Інші мейкерспейси чи підприємства, які купуватимуть у вас оптом для своїх клієнтів
<p>COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> Вартість закупівлі матеріалів Вартість ввезення та імпортне мито Вартість доставки, якщо вона не була врахована Витрати на зберігання, такі як складські приміщення, вартість капіталу, страхування, час на впорядкування (це стосується і пожертвуваних речей) 		<p>REVENUE STREAMS</p> <ul style="list-style-type: none"> Найпоширеніший варіант – плата за матеріали чи компоненти Може бути розподіл доходів з людьми, які з цих матеріалів виготовляють речі на продаж Якщо ви центр збору і переробки матеріалів, можете продавати матеріали, які дісталися вам безплатно У деяких випадках матеріали можуть бути частиною пакета, який оплачується разом, наприклад, у навчанні та доступі до машин 		

Розробка продукції



ОПИС

Проектування нової продукції включно з виготовленням прототипів і тестовим виробництвом або одиничне виготовлення продукції

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Проектування та одиничне виготовлення замовлених речей або розробка продукції для серійного виробництва
- Споживчі товари або промислові товари

ПЕРЕВАГИ

- Ця робота добре підходить тим людям, які люблять мейкерспейси, – вона творча, передбачає створення прототипів і розв'язання технічних проблем

ТРУДНОЦІ

- Попит може бути непередбачуваним, що утруднює побудову стійкого бізнесу на його основі
- Може вимагати великого діапазону вмінь і досвіду (долучайте навички, доступні у вашому мейкерспейсі)
- Вам необхідні навички управління проектами, щоб розробляти продукцію вчасно, у межах бюджету та з отриманням прибутку

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Розв'язання проблем, які вимагають індивідуального підходу
- Розробка продукції для місцевого виробництва матиме довгострокову економічну вигоду
- Просування місцевої культури та виробництва шляхом виготовлення різноманітних разових речей, таких як декорації для фільмів чи свят
- Підтримка місцевої зайнятості, зокрема висококваліфікованих фахівців

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Консультавання

У процесі розробки продукції людям можуть знадобитись ваші поради



Членство

Члени отримують доступ до приміщення та обладнання, щоб створювати власні речі



Маркетплейс

Допоможе вам залучати кваліфікованих спеціалістів для різних робіт



Розробка продукції

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Постачальники матеріалів і компонентів • Розробники апаратного і програмного забезпечення з відкритим кодом • Місцеві заходи, форуми та промислові асоціації • Інші організації, що займаються розробкою продукції. Ви можете об'єднати зусилля або домовитися про підряд 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проектування продукції • Виготовлення прототипів • Проектування для виробництва (DFM) • Реклама і продажі 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Креативні та унікальні рішення • Можливість об'єднати фахівців з різними наборами навичок • Швидкість розробки та виготовлення продукції • Ви отримаєте досвід та покращите навички у певній галузі, наприклад, у виготовленні машин 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довготривалі стосунки, які передбачають певний рівень співтворчості 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Люди, які хочуть розробити продукцію для серійного виробництва • Ті, що потребують разового виготовлення речей, наприклад, декорацій для фільмів і свят чи творів мистецтва • Організації, які мають певну проблему, що потребує індивідуального розв'язання
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Час • Матеріали та компоненти • Використання машин • Приміщення для роботи 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фіксована плата за проєкт (або за продукцію, яку ви розробляєте) • Плата за витрачений час, матеріали та інші понесені витрати • Договір про розподіл доходів від продукції, яка буде у серійному виробництві 		

Виробництво продукції



ОПИС

Серійне виробництво продукції, яка продається під вашим власним іменем або брендом

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Виготовлення вільної продукції (open source) або такої, що перебуває у власності (пропрієтарної)
- Споживчі або промислові товари
- Виробництво на замовлення або на продаж

ПЕРЕВАГИ

- Якщо ви вмієте виготовляти продукцію, на яку є постійний попит, це може стати джерелом стабільного доходу

ТРУДНОЦІ

- Якщо ви виготовляєте продукцію не на замовлення, а на свій фінансовий ризик, необхідно спочатку впевнитися, що ваші товари матимуть попит на ринку
- Для виробництва продукції, як правило, необхідні стандартизовані процеси та контроль якості. Цього важко добитися у мейкерспейсах, які зазвичай більше націлені на створення прототипів та проведення експериментів

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Виготовлення продукції, що відповідає місцевим потребам або недоступна у вашій місцевості
- Проєктування і виготовлення машин, дешевших за імпортні, створить нові можливості для збільшення місцевого виробництва
- Виробництво будь-якої місцевої продукції скорочує транспортні витрати та підтримує місцеву економіку
- Виробляючи продукцію близько до кінцевого споживача, ви можете пропонувати варіанти модифікації до його потреб

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Маркетплейс

Ви можете продавати інші товари тим самим клієнтам



Навчання / Консультування

Є ринок людей, яких треба навчити користуватися продукцією певного типу



Контроль якості

Якщо у вас гарний контроль якості вашої власної продукції, пропонуйте свої навички іншим

Виробництво продукції

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Постачальники матеріалів і компонентів • Організації вільного обладнання (Open source hardware) • Державні та недержавні організації, які хочуть підтримати місцеве виробництво • Сервісні центри для установки та обслуговування обладнання • Постачальники супутніх товарів 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проєктування продукції • Виробництво • Маркетинг і збут 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Товари, які недоступні у вашій місцевості • Товари, адаптовані до місцевих смаків чи умов • Виготовлена на замовлення / індивідуально налаштована продукція • Дешевші або кращі версії імпортованих товарів • Продукція з можливістю місцевого обслуговування та ремонту 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довгострокові відносини з торговими посередниками та постійними покупцями • Випадкові разові покупці 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <p>Залежно від продукції клієнти можуть бути майже будь-якого типу:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Індивідуальні споживачі • Організації та компанії • Торгові посередники
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Матеріали та компоненти • Використання машин та інші прямі витрати виробництва (оплата праці, електроенергія тощо) • Витрати на складські зберігання • Дослідження ринку • Проєктування і розробка продукції • Маркетинг і витрати на канали збуту 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Плата за одиницю товару • У деяких випадках товар може продаватися у пакеті з іншими товарами • Для деяких товарів може існувати постійний дохід від витратних матеріалів та запчастин 		

Виробництво як послуга



ОПИС

Виробництво продукції на замовлення інших (і на їхній ризик)

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Виконання деяких виробничих процесів (наприклад, лазерне різання металу з наступною ручною обробкою) або виготовлення готової продукції

ПЕРЕВАГИ

- Може бути гарним способом отримання прибутку, якщо у вас вже є обладнання і працівники

ТРУДНОЦІ

- Більшість замовлень, імовірно, будуть невеликі за обсягом. Вам необхідно впевнитись, що заробите достатньо грошей, щоб покрити витрати на налаштування виробничого циклу. З іншого боку, збільшення оплати може зробити замовлення непривабливим для клієнта.
- Цей ринок, як правило, дуже чутливий до цін, тому прибутки на ньому невеликі

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Якщо потрібна людям продукція вироблятиметься на місцевому рівні, це буде перевагою місцевої економіки
- Використання передових виробничих технологій у місцевості, де поширені старі методи виробництва, матиме великий вплив на продуктивність і якість, галузь стане більш конкурентною

СУПУТНІ МОДЕЛІ



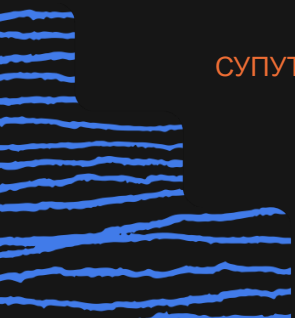
Розробка продукції
Бажано відокремити розробку та налаштування виробничого циклу як окремі послуги



Контроль якості
Він буде суттєвою частиною виробництва як послуги, тому можете пропонувати його окремо



Доступ до машин
Деякі люди мають навички і бажання виготовляти речі самостійно



Виробництво як послуга

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Постачальники матеріалів і компонентів • Виробники з додатковими можливостями для вас • Державні та недержавні організації, які хочуть підтримати місцеве виробництво • Асоціації виробників та схожі організації 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зв'язок з клієнтами • Проектування продукції для виробництва • Виробництво 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Гнучке і швидке виробництво широкого спектра речей • Наявність певних виробничих технологій, яких немає на місцевому рівні • Швидші, точніші та ефективніші способи виготовлення • Можливість створювати форми, які інакше неможливо створити 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довготривалі відносини з постійними клієнтами • Випадкові разові клієнти • Важлива репутація і довіра 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Місцеві виробники чи майстри, яким бракує певних технологій • Виробники, які хочуть купувати певні компоненти, на не виробляти їх • Організації, для яких виробництво продукції не є основним бізнесом • Громадські заклади: медичні установи, школи тощо
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Матеріали та компоненти (якщо не надає клієнт) • Використання машин та інші виробничі витрати (заробітна плата, електроенергія тощо) • Час налагодження виробничого процесу – його важливо враховувати, бо клієнти рідко приносять проекти, які справді готові до виробництва 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зазвичай ціна стягується за виготовлену одиницю • Витрати на налагодження виробничого процесу можуть оплачуватися як окрема позиція, а не входити у вартість товару (це пояснює, чому ціна товару може змінюватися від кількості виготовлених одиниць) 		

Контроль якості



Ця модель бізнесу перебуває на стадії розробки. Зараз вона тестується у дев'ятих мейкерспейсах, розташованих у Гані, Кенії та Південній Африці у рамках проєкту "Інноваційне виробництво в Африці". Подану інформацію буде оновлено до кінця 2023 року, коли завершиться тестування

ОПИС

Перевіряйте якість продукції, яку виробляють інші виробники, на її відповідність вимогам клієнтів або установленим стандартам якості та отримуйте за це оплату

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Покращення якості товарів, компонентів і запчастин місцевого виробництва
- Зростання місцевого виробництва завдяки росту довіри до якості його продукції

ПЕРЕВАГИ

- Ця модель дозволить отримати певний дохід і розширить можливості заробітку у вашій мейкерській спільноті

ТРУДНОЦІ

- Скоріш за все, знадобиться високий рівень технічних навичок, а також контроль процесу та увага до деталей
- Може бути складно укладати договори, і відповідальність у випадку неналежної якості теж може стати проблемою

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Доступ до машин
Продукція може виготовлятися на ваших машинах



Продаж матеріалів
Забезпечить потрібну якість ресурсів для виробництва



Маркетплейс
Перевірка якості продукції, що продається у маркетплейсі, підвищить вашу конкурентоздатність



Контроль якості

<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Органи державної служби стандартизації • Університети та дослідні лабораторії зі спеціалізованим обладнанням 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Контроль якості: перевірка того, яким стандартам повинна відповідати продукція, і підтвердження того, що вона їм відповідає • Управління договорами й ризиками 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Підтвердження якості продукції • Зниження ризику для покупців і продавців як результат того, що продукція відповідає необхідним вимогам 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Будуються на довірі – завдяки вашій репутації або досвіду попереднього співробітництва 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Організації, які хочуть купувати продукцію місцевого виробництва • Виробничі організації, яким потрібна сировина гарантованої якості • Недержавні організації, що реалізують програми забезпечення людей засобами до існування
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Час, витрачений на контроль якості й управління договорами • Обладнання і витратні матеріали, що були використані під час перевірки • Час і вартість транспортування 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Процент від роздрібною ціни товару • Плата за сертифікацію продукції 		



ОПИС

Повернення речей, що вийшли з ладу, у робочий стан

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

- Ремонт за запитом або договір на технічне обслуговування
- Ремонт з використанням легкодоступних матеріалів або заміна компонентів, що виготовляються тільки віддалено

ПЕРЕВАГИ

- Попит на ремонт певного типу предметів існує практично всюди, і ви принесете велику користь, пропонуючи його

ТРУДНОЦІ

- Вам можуть знадобитися різноманітні навички залежно від того, які предмети віддадуть вам у ремонт
- Деякі запчастини бувають у дефіциті, а непередбачуваність попиту може збільшити витрати на зберігання запасів
- Іноді товари масового виробництва можуть бути настільки дешевими, що не вигідно братися за трудомісткий ремонт старих речей

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Дозволяє використовувати речі, які в іншому разі довелось би викинути на смітник
- Люди продовжують користуватися речами, які не можуть дозволити собі замінити на нові
- Підтримка функціонування місцевого виробництва чи бізнесу має позитивний економічний вплив на все суспільство
- Коли збільшується термін служби речей, відповідно зменшується розхід енергії та матеріалів на виготовлення нових

СУПУТНІ МОДЕЛІ



Навчання

Вчіть інших ремонтувати речі або наставляйте їх під час навчання



Продаж матеріалів

Продавайте запчастини або витратні матеріали для ремонту



Маркетплейс

Забезпечить вам доступ до спеціалістів з різними навичками



<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Міжнародний рух Repair Café • Вільні інструменти для ремонту ASK Network • Постачальники компонентів і запчастин • Шукайте партнерів, які можуть допомогти вам будь-чим (наприклад, громадські центри чи бібліотеки, які дозволять використовувати своє приміщення) 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама • Ремонт • Пошук запчастин 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Можливість знову використовувати річ (в особистих цілях чи в діяльності, яка приносить дохід) • Економія коштів в порівнянні з купівлею нової речі • Зменшення відходів і кількості речей, що йдуть на звалище • Зручність – ремонт виконується швидко 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Надання послуг • Співтворчість – ремонт речей разом з клієнтом й одночасна передача навичок 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Люди, які мають поламани речі • Організації, які мають поламани речі • Організації, які надають речі в прокат і хочуть підтримувати їх в належному стані • Благодійні та інші організації, які хочуть підтримати ремонт
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Час • Компоненти • Інструменти та обладнання • Витрати на зберігання запасів • Приміщення, де виконується ремонт • Витрати на рекламу й маркетинг 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Плата за ремонт (за витрачений час або за відремонтовану річ) • Плата за запчастини • Щомісячна плата за обслуговування • Добровільні пожертви (чайові / платіть скільки можете) 		



ОПИС

Зберіть відпрацьований матеріал і перетворіть його на те, що ще можна використовувати, наприклад, для виготовлення нової продукції

ОСНОВНІ ВАРІАНТИ

Інформацію про створення нової продукції з перероблених матеріалів див. у розділах "Розробка продукції" та "Виробництво продукції"

ПЕРЕВАГИ

- Ви зможете отримувати дохід від відходів, а також позитивно впливати на суспільство і довкілля

ТРУДНОЦІ

- Переробка складається з кількох етапів, над якими треба працювати: від пошуку надійних джерел відходів та розв'язання технічних проблем до маркетингу та залучення клієнтів, щоб забезпечити ринок для переробленої продукції
- Машини для дрібномасштабної переробки не широко розповсюджені на ринку. В інтернеті можна знайти багато відкритих проєктів (open source), але часто вони перебувають на низькому рівні розробки і можуть бути непридатними для комерційного використання. Приготуйтеся витратити багато часу на створення машин і технологічного обладнання

ПОТЕНЦІЙНИЙ ЕФЕКТ

- Використання відходів, які в іншому випадку потрапили б у сміття чи на звалище
- Зменшення електроспоживання унаслідок повторного використання матеріалів та скорочення транспортних перевезень, якщо нова продукція виробляється з матеріалів, зібраних на місці
- Підвищиться обізнаність людей про переваги переробки і позитивний вплив на довкілля. Приклад того, що відходи чогось варті, може змінити їхню поведінку

СУПУТНІ МОДЕЛІ



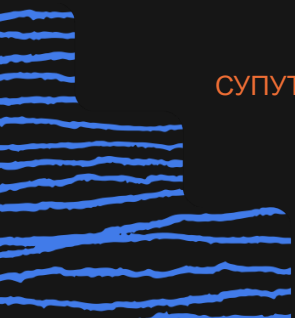
Розробка продукції
Робота над ідеями створення нової продукції з перероблених матеріалів



Продаж матеріалів
Продаж перероблених матеріалів іншим людям



Виробництво продукції
Виготовлення нової продукції з перероблених матеріалів



<p>ОСНОВНІ ПАРТНЕРИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ті, що створюють, мають або збирають відходи, включно з підприємствами, муніципалітетами та збирачами сміття • Спільноти Open source, які розробляють обладнання для переробки • Організації, які хочуть підтримати переробку відходів і місцеве виробництво 	<p>ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Збір відходів • Переробка відходів (може містити розбирання) • Пошук ринків для перероблених матеріалів 	<p>ВАШІ ПРОПОЗИЦІЇ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Зменшення витрат на утилізацію та покращення КСВ для виробників промислових відходів • Пропонуйте відновлені або перероблені матеріали для використання у виробництві, конкуруючи за ціною, якістю чи доступністю з первинними матеріалами 	<p>ВІДНОСИНИ З КЛІЄНТАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Довготривалі відносини з постійними клієнтами при продажі матеріалів для виробництва • Випадкові продажі окремим споживачам 	<p>СЕГМЕНТИ КЛІЄНТІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Виробники промислових відходів, яким треба допомогти їх позбутися • Місцеві підприємства і підприємці, яким потрібна сировина або відновлені матеріали • Споживачі, які цінують речі, виготовлені з перероблених матеріалів
<p>СТРУКТУРА ВИТРАТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Збір відпрацьованого матеріалу • Переробка (сортування, очищення, розбирання тощо) • Обладнання, що використовується для переробки (може включати час виготовлення) • Витрати на зберігання (як відходів, так і перероблених матеріалів) • Витрати, пов'язані з пошуком клієнтів 		<p>ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Перетворіть відходи на матеріали, якими можуть користуватися інші, й продавайте їх • Пропонуйте тим, хто хоче позбутися відходів, перетворити їх на щось корисне • Використовуйте відходи та перероблені матеріали для створення нової продукції й продавайте її 		

Плани на майбутнє для відкритого каталогу бізнес-моделей



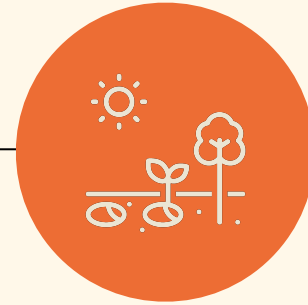
Вебсайт

Ми отримали додаткове фінансування від фонду [RISA fund](#) для перетворення цього контенту на вебсайт, що полегшить навігацію



Інструментарій

Цей каталог буде інтегрований в інструментарій Open Makerspace Toolkit, який розробляється в рамках проєкту MAKE (Версія 3.1)



Живий документ

Онлайн-версія каталогу буде живим документом, який постійно оновлюватиметься, поповнюватиметься новими моделями і матиме можливість перекладу на інші мови

MAKE

Подяки



Автори висловлюють вдячність за допомогу:

- Представникам мейкерспейсів, фаблабів та громадських хабів усіх видів, а також соціальних організацій та підприємств у децентралізованій виробничій екосистемі, які щедро ділилися інформацією про свої бізнес-моделі
- Учасникам і відвідувачам таких заходів, як Re:Publica, the Global Innovation Gathering, Africa Open Science and Hardware, Africa Makerspace Gathering, які зробили свій внесок у створення цього каталогу та залишили відгуки про його ранні версії
- Усім партнерам проєкту MAKE, які багато в чому долучилися до створення цього каталогу

MAKE

Інноваційна екосистема
мейкерів Африки і Європи

gig

Global Innovation Gathering
globalinnovationgathering.org

TOLOCAR

МОБІЛЬНИЙ
МЕЙКЕРСЬКИЙ
ПРОСТІР

giz

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



ГО Мейкер
Хаб

makerhub.org



Цей проєкт отримав фінансування в рамках програми досліджень та інновацій Horizon 2020 Європейського Союзу згідно з грантовою угодою № 101016858

makeafricaeu.org