

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ LEAN CANVAS ДЛЯ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КУЛИНАРНОЙ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ

Рукус В. А., студентка 3 курса инженерно-экономического  
факультета

Научный руководитель – Вайнилович Ю. В., кандидат  
технических наук

МОУ ВО «Белорусско-Российский университет», г. Могилев

**Ключевые слова:** кулинарная онлайн-платформа, рецепты,  
бизнес-модель, LEAN CANVAS

*В статье рассматривается применение методологии Lean Canvas как инструмента для стратегического планирования для разработки бизнес-модели кулинарной онлайн-платформы.*

**Введение.** В современном цифровом пространстве создание успешной кулинарной онлайн-платформы требует не только качественного контента, но и грамотно выстроенной бизнес-модели. Данное исследование посвящено анализу применения методологии Lean Canvas для разработки и оптимизации бизнес-модели кулинарной онлайн-платформы. Методология Lean Canvas, представляет собой инструмент визуализации бизнес-модели, состоящий из девяти ключевых блоков [1].

**Цель работы.** Адаптировать и проанализировать применительно к специфике кулинарной онлайн-платформы каждый блок Lean Canvas.

**Результаты исследований.** На основании анализа открытых литературных и интернет-источников идентифицированы следующие ключевые сегменты потребителей: любители домашнего приготовления и кулинарии, профессиональные повара, опытные домохозяйки, приверженцы специфических диет (вегетарианцы, веганы и т.д.), семьи, ищущие идеи для семейных приемов пищи.

Анализ показал, что основными проблемами целевой аудитории являются:

- сложность в поиске уникальных и адаптированных под личные предпочтения рецептов;
- отсутствие персонализированных рекомендаций, учитывающих диетические или культурные особенности;
- ограниченные возможности для коммуникации с другими кулинарами;
- неудобство в планировании питания, составлении меню и списков покупок.

Для решения указанных проблем предложено следующее уникальное ценностное предложение: создание персонализированных планов питания на основе индивидуальных предпочтений, разработка интерактивного сообщества, объединяющего любителей кулинарии для обмена рецептами, советами и опытом, предоставление удобных инструментов для планирования меню, составления списков покупок и организации питания.

Для реализации уникального ценностного предложения платформа будет включать следующие ключевые функции:

- интеллектуальный алгоритм рекомендаций обеспечивающий подбор рецептов на основе предпочтений пользователя, истории поиска;
- платформа для взаимодействия пользователей, включающая форумы, чаты и возможность делиться материалами;
- инструменты для планирования питания и создания списков покупок, что упрощает организацию быта;
- интеграция с сервисами доставки продуктов для обеспечения комфортного получения товаров.

Для привлечения целевой аудитории предлагается использовать социальные сети такие как Instagram и Pinterest, реклама в кулинарных блогах и на YouTube, партнёрства с брендами продуктов питания, email-рассылки с полезными советами и новыми рецептами.

Основными источниками монетизации платформы станут подписка на премиум-контент, реклама, спонсорство, партнёрские программы с магазинами продуктов.

Структура затрат. Основные статьи расходов включают затраты на разработку и поддержку платформы, маркетинг, рекламу, платформенные сборы.

Для оценки эффективности работы платформы будут использоваться следующие ключевые показатели эффективности (KPI): количество активных пользователей системы, уровень удержания пользователей, количество созданных рецептов и взаимодействий в сообществе, объем дохода от подписок и рекламы.

Платформа будет обладать следующими потенциальными конкурентными преимуществами: наличие персонализированного алгоритм рекомендаций, интеграция с сервисами доставки продуктов, интеграция функции расчета калорийности рецепта, внедрение интеллектуального ИИ-ассистента.

На рисунке 1 представлена графическая интерпретация методологии Lean Canvas для разработки кулинарной онлайн-платформы.

<p><b>Проблема</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Сложность в поиске уникальных и интересных рецептов.</li><li>• Недостаток персонализированных рекомендаций.</li><li>• Ограниченные возможности взаимодействия с другими кулинарами.</li><li>• Проблемы с планированием меню и покупкой продуктов.</li></ul> <p><b>Существующие альтернативы решения</b></p> <p>Кулинарные онлайн-платформы без возможности формирования планов питания на основе предпочтений пользователя.</p>	<p><b>Решение</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Алгоритм рекомендаций для подбора рецептов.</li><li>• Платформа для взаимодействия пользователей</li><li>• Инструменты для составления списка покупок и планирования питания.</li><li>• Интеграция с сервисом доставки для удобной покупки продуктов.</li></ul> <p><b>Ключевые метрики</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Количество активных пользователей.</li><li>• Уровень удержания пользователей.</li><li>• Количество новых рецептов и взаимодействий в сообществе.</li><li>• Доход от подписок и рекламы.</li></ul>	<p><b>Уникальное ценностное предложение</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Персонализированные планы питания на основе предпочтений</li><li>• Интерактивное сообщество для обмена рецептами и советами.</li><li>• Инструменты для планирования меню и покупок.</li></ul>	<p><b>Нечестное преимущество</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Персонализированный алгоритм рекомендаций</li><li>• Интеграция с сервисами доставки продуктов</li><li>• Расчет калорийности рецепта</li><li>• Наличие личного ИИ-ассистента</li></ul> <p><b>Каналы</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Социальные сети</li><li>• Реклама в кулинарных блогах и на YouTube.</li><li>• Партнёрства с брендами продуктов питания.</li><li>• Email-рассылки с полезными советами и новыми рецептами.</li></ul>	<p><b>Сегменты клиентов</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Любители кулинарии и домашнего приготовления.</li><li>• Профессиональные повара и кулинары.</li><li>• Люди с особыми диетическими потребностями</li><li>• Семьи, ищущие идеи для семейных обедов и ужинов.</li></ul>
<p><b>Структура расходов</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Разработка и поддержка платформы.</li><li>• Маркетинг и реклама.</li><li>• Платформенные сборы</li></ul>			<p><b>Источники доходов</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Подписка на премиум-контент.</li><li>• Реклама и спонсорство.</li><li>• Партнёрские программы с магазинами продуктов.</li></ul>	

Рис. 1. Графическое представление модели Lean Canvas

**Выводы.** Применение методологии Lean Canvas позволило структурировать ключевые аспекты бизнес-модели кулинарной онлайн-платформы. Данный подход обеспечил гибкость в адаптации к изменениям рынка и потребностям пользователей.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на количественную оценку эффективности предложенной модели и ее сравнение с традиционными подходами к бизнес-планированию в сфере онлайн-сервисов.

**Библиографический список:**

1. Рис Э. Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис; пер. с англ.: [А. Стативка]. – Москва :Альпина Паблишер, 2022. – 256 с.

**APPLYING THE LEAN CANVAS METHODOLOGY TO DEVELOP  
A BUSINESS MODEL FOR AN ONLINE CULINARY PLATFORM**

**Rukus V. A.**

**Scientific supervisor - Vainilovich Yu. V.  
Belarusian-Russian University**

**Keywords:** *online cooking platform, recipes, business model, LEAN CANVAS*

*The article examines the application of the Lean Canvas methodology as a strategic planning tool for developing a business model for an online culinary platform.*