







<p>8 Ключевые партнеры </p> <ul style="list-style-type: none"> - заведующие кафедрами, координаторы, - сотрудники издательского дома «Астраханский университет» - правообладатели электронных библиотечных систем - библиотечные консорциумы и ассоциации - издательства и книоторговые организации - благотворительные фонды - мировые библиотечные и книоиздательские партнеры - поставщики библиотечного оборудования и расходных материалов 	<p>7 Ключевые виды деятельности </p> <ul style="list-style-type: none"> - библиотечные и информационно-библиографическое обслуживание клиентов; - формирование и учет фонда; - создание собственной электронной библиотеки; - работа в информационно-аналитической системе Science Index электронной библиотеки E-Library; - предоставление доступов к электронным базам данных; - обучение клиентов пользованию электронными ресурсами <p>6 Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - фонд книжных и электронных изданий; - материальные ресурсы (библиотечное оборудование, планетарный сканер, телемультимедийное оборудование, помещения, мебель); - интеллектуальные ресурсы (электронный каталог библиотеки АГУ, электронная карта тека книгообеспеченности, собственная электронная библиотека АГУ, бюллетени новых книг, методические рекомендации, библиографические указатели, информационные буклеты); - персонал; - финансы. 	<p>2 Ценностные предложения </p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечение доступа к мировым информационно-знаковым ресурсам. - организация открытого доступа к фондам читальных залов и абонементов; - электронный заказ (бронирование) литературы через электронный каталог библиотеки в любом пункте книговыдачи; - по индивидуальному запросу клиентов поиск информации в библиографической базе MARC и электронная доставка документов; - регистрация авторов (сотрудников университета) и внесение публикаций в информационно-аналитическую систему Science Index электронной библиотеки E-Library; - предоставление доступа к базе данных диссертаций РГБ; - предоставление клиенту редких и ценных изданий, в т.ч. на иностранных языках, которые он не может приобрести самостоятельно; - предоставление доступа к учебным и научным изданиям из ЭБС и полнотекстовых баз данных библиотечных ассоциаций и консорциумов с любой точки Интернет; - дизайнерское решение помещений библиотеки для осуществления комфортного взаимодействия клиентов (читальные залы, конференц-залы, кафе, кинозалы, книжные и фото экспозиции, магазин книг и сувениров) 	<p>4 Взаимоотношения с клиентами </p> <ul style="list-style-type: none"> - дифференцированное консультационно-информационное обслуживание клиентов; - участие клиентов в формировании фонда, электронных ресурсов; - клубы по интересам. <p>3 Каналы сбыта</p> <ul style="list-style-type: none"> - Интернет-сайт библиотеки, университета, образовательный портал, газета университета; - пункты обслуживания клиентов; - личностное общение (координаторы кафедр, преподаватели, студенты и др.); - информационные буклеты и бюллетени новых поступлений; - справочно-информационные терминалы. 	<p>1 Потребительские сегменты </p> <ul style="list-style-type: none"> - Внутренние потребители (преподаватели, аспиранты, научные сотрудники, студенты университета) - Внешние потребители (учителя и учащиеся школ, колледжей, преподаватели и студенты вузов города, специалисты организаций и предприятий города)
<p>9 Структура издержек</p> <ul style="list-style-type: none"> - приобретение книжного и электронного фонда; - годовые подписки на периодические издания; - расходные материалы и оборудование; - заработная плата сотрудников 	<p>5 Поток поступления доходов </p> <ul style="list-style-type: none"> - дополнительные непрофильные платные услуги; - предоставление платного контента собственной электронной библиотеки университета для сторонних пользователей; - проведение конференций, обучающих семинаров с получением оргвзноса; - аренда помещений (Привастьевский форум). 			