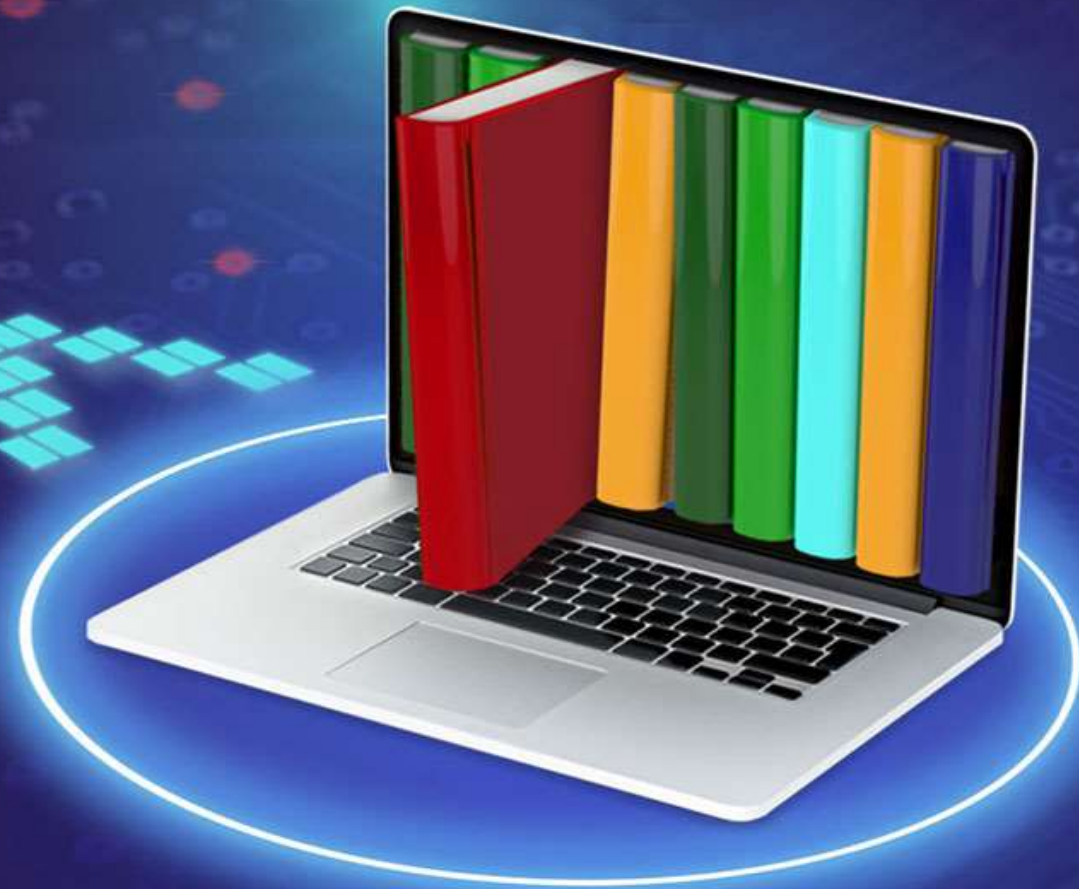


Σήμερα Έκανα Πολλά Ορθογραφικά Λάθη.....

Ας δούμε όμως ένα Business Model





Ας υποθέσουμε

Ότι ξέρουμε ποια ανάγκη καλύπτουμε...

01

Χαρτί και μολύβι

- Καταγραφή των βασικών ιδεών μας
- Όπου θέλετε διάσπαρτα δεν πειράζει.

02

Για κάθε ιδέα αφιερώστε

- Πολλές ερωτήσεις για την ίδια απάντηση
- Πολλές ίδιες απαντήσεις για την ίδια ερώτηση.

03

Στοχοποιημένη στρατηγική

- Πως, πότε, που, πόσο, ποιός
- Γιατί

04

Χρήση εργαλείων

- Έρευνα αγοράς και αποτελέσματα της
- Διαυγής, ξεκάθαρους, ορισμένους κανόνες και στόχους .

Εεεεεεεεεεεεε γρήγορεεεεεε.....

Σε όλα μην ξεχνάς
Βάζε χρονικό ορίζοντα
επίτευξης στόχου...



BUSINESS MODEL CANVAS

Όταν τα δύσκολα τα βλέπουμε αμέσως μπροστά μας τότε ακριβώς είναι η ώρα να δράσουμε.

Όταν αναλάβουμε δράση τότε βλέπουμε καλύτερα.

Ας ξεκινήσουμε ένα ταξίδι μαζί, με καπετάνιο τη δύναμη να συνεχίζουμε, και κόντρα, όλους όσους συνεχίζουν να μας παρακολουθούν.

Ένα άλλο

Σήμερα στην αυριανή ζωή μας

Αναντικατάστατοι συνεργάτες - Key Partners

Ποιοι είναι οι κύριοι
συνεργάτες μας;
Ποιοι είναι οι κύριοι
προμηθευτές μας;
Ποια σημαντικά μέσα
αποκτάμε από
συνεργάτες μας;
Ποιες κύριες
δραστηριότητες
εκτελούν συνεργάτες
μας;

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

24.
25

4

Βασικές Αναντικατάστες Δράσεις - Key Activities

Ποιες καθοριστικές
εσωτερικές εταιρικές
διεργασίες απαιτούν:
Η προτεινόμενη αξία;
Τα κανάλια επικοινωνίας
και διανομής;
Οι ροές εσόδων;

5

Βασικές αναντικατάστατες πηγές - Key Resources

Ποιούς κύριους
πόρους/μέσα απαιτούν:
Η προτεινόμενη αξία;
Τα κανάλια επικοινωνίας
και διανομής;
Οι πελατειακές σχέσεις;
Οι ροές εσόδων;

6

Ποια είναι η αξία της πρότασης σας και γιατί η δική σας και όχι κάποιου άλλου :

1

Value Proposition

Τι αξία παρέχουμε σε κάθε
πελατειακή ομάδα;
Ποιο πρόβλημα(τα κάθε
πελατειακής ομάδας βοηθάμε
να λυθεί;
Τι δέσμες προϊόντων και/η
υπηρεσιών προσφέρουμε σε
κάθε πελατειακή ομάδα;
Ποιες ανάγκες κάθε
πελατειακής ομάδας
ικανοποιούμε;
Ποιο είναι το «ελάχιστο
βιώσιμο» προϊόν;
(MVP ή Minimum Viable
Product η απλούστερη μορφή
προϊόντος/υπηρεσίας, η οποία
με τεχνικές pre testing
παρουσιάζεται σε δείγμα
δυναμικών πελατών,
προκειμένου να μετρηθεί η
προβλεπόμενη αποδοχή του).

Πελατειακή φιλοσοφία- Customer Relationship

Πως διαχειριζόμαστε την
προσέγγιση, απόκτηση
εξυπηρέτηση αύξηση και
πιστότητα των πελατών;
Πως διασυνδέονται με τα
λοιπά στοιχεία του
business model;

3

Πόσο δαπανηρά είναι;

Διαδρομές -Channels

Μέσω ποιών καναλιών
επιθυμούν οι πελάτες μας
να τους προσεγγίσουμε;
Πως τους προσεγγίζουν
άλλες εταιρείες;
Ποιά κανάλια είναι πιο
αποδοτικά; Με τι κόστος;
Πως συνδέονται με τις
συνήθειες των πελατών

7

Ορισμός και τμηματοποίηση αγοράς :

Customer Segments

Για ποιες πελατειακές
ομάδες δημιουργούμε
αξία;

Ποιοι είναι οι πιο
σημαντικοί μας
πελάτες;

Πως
διαφοροποιούνται
δημογραφικά και
ψυχογραφικά;

2

Έξοδα - Cost Structure: Ποια είναι τα πλέον σημαντικά κόστη του business model μας;----Ποια από τα απαιτούμενα μέσα είναι τα πλέον δαπανηρά;-----Ποιες από τις απαιτούμενες εσωτερικές διεργασίες είναι οι πλέον δαπανηρές ;;

Έσοδα - Revenue Streams : Για ποια παρεχόμενη αξία οι πελάτες δέχονται να πληρώσουν;----Τι αγοράζουν και τι/πως πληρώνουν σήμερα;- ---Πως θα προτιμούσαν να πληρώσουν;-----Πως τα επιμέρους έσοδα συμβάλλουν στα συνολικά έσοδα ανα ροή εσόδου;

Πρόταση στρατηγικής

Ιδέες για το παρόν και το μέλλον

Πρόταση οράματος

- Περιγράψτε το όραμα και τις μακροπρόθεσμες κατευθύνσεις.

Στόχος και επιδίωξη

- Περιγράψτε τον επιθυμητό στόχο.
- Περιγράψτε την επιθυμητή επιδίωξη.
- Χρησιμοποιήστε περισσότερα στοιχεία, εάν είναι απαραίτητο.

Η σημερινή κατάσταση

- Σύνοψη της τρέχουσας κατάστασης.
- Χρησιμοποιήστε σύντομες κουκκίδες και συζητήστε τις λεπτομέρειες προφορικά.

Πώς φτάσαμε σε αυτό το σημείο;

- Αναφέρατε τυχόν σχετικές παρελθοντικές πληροφορίες.
- Αναφέρατε τυχόν αρχικές υποθέσεις που δεν ισχύουν πλέον.

Διαθέσιμες επιλογές

- Περιγράψτε εναλλακτικές στρατηγικές.
- Αναφέρατε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της καθεμιάς.
- Περιγράψτε τον αντίκτυπο της κάθε επιλογής.

Πρόταση


- Προτείνετε μία ή περισσότερες από τις στρατηγικές.
- Συνοψίστε τα αποτελέσματα, εάν οι καταστάσεις εξελιχθούν όπως προτείνεται.
- Τι πρέπει να γίνει στη συνέχεια.
- Προσδιορίστε τα στοιχεία ενεργειών.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΎ ΣΧΕΔΪΟΥ

Επιχειρηματική σύλληψη

- ▶ Συνοψίστε το κύριο προϊόν, υπηρεσία, τεχνολογία, σύλληψη ή στρατηγική στην οποία βασίζεται η επιχείρησή σας.



“ Διατυπώστε με σαφήνεια
την μακροπρόθεσμη
αποστολή της εταιρείας
σας. ”

Προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε λέξεις που θα κατευθύνουν την ανάπτυξη της εταιρείας σας, αλλά να είστε όσο το δυνατόν πιο περιεκτικοί.

Σύνοψη αγοράς

- ▶ Συνοψίστε την αγορά σας στο παρελθόν, το παρόν και το μέλλον.
 - ▶ Αναφέρετε τις αλλαγές στο μερίδιο αγοράς, την ηγεσία, τους παίκτες, τις μεταβολές της αγοράς, το κόστος, την τιμολόγηση ή τον ανταγωνισμό που παρέχουν την ευκαιρία για την επιτυχία της εταιρείας σας.

Ευκαιρίες

- ▶ Προσδιορίστε τα προβλήματα και τις ευκαιρίες.
 - ▶ Αναφέρετε τα προβλήματα των καταναλωτών και καθορίστε τη φύση των ευκαιριών προϊόντων/υπηρεσιών που δημιουργούνται από τα προβλήματα αυτά.

Ανταγωνισμός

- ▶ Συνοψίστε τον ανταγωνισμό.
- ▶ Περιγράψτε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας.

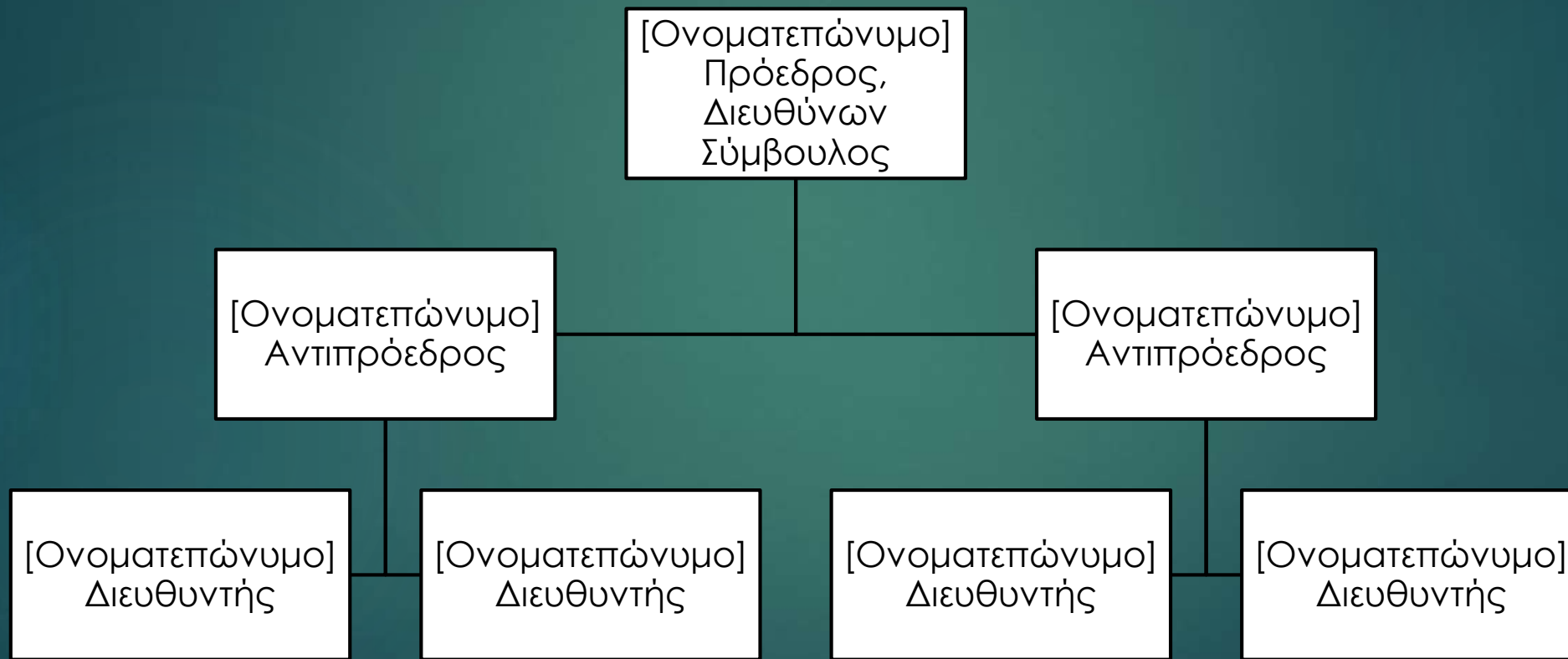
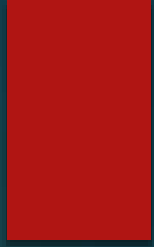
ΣΤΟΧΟΙ

- ▶ Αναφέρετε τους πενταετείς στόχους.
- ▶ Αναφέρετε συγκεκριμένους, μετρήσιμους στόχους για την επίτευξη των πενταετών στόχων σας.
 - ▶ Αναφέρετε τους στόχους μεριδίου αγοράς.
 - ▶ Αναφέρετε τους στόχους εσόδων/κερδοφορίας.

Η ομάδα

- ▶ Αναφέρετε ονομαστικά τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και τα κυριότερα στελέχη.
- ▶ Συμπεριλάβετε τα προηγούμενα επιτεύγματα για να δείξετε ότι πρόκειται για ανθρώπους με ιστορικό επιτυχιών.
- ▶ Συνοψίστε τον αριθμό των ετών εμπειρίας σε αυτό το πεδίο.

Οργανόγραμμα της ομάδας



Απαιτήσεις πόρων

- ▶ Αναφέρετε τις απαιτήσεις για τους παρακάτω πόρους:
 - ▶ Προσωπικό
 - ▶ Τεχνολογία
 - ▶ Οικονομικά
 - ▶ Διανομή
 - ▶ Προώθηση
 - ▶ Προϊόντα
 - ▶ Υπηρεσίες

Οικονομικό σχέδιο

- ▶ Περιγράψτε ένα οικονομικό σχέδιο υψηλού επιπέδου που καθορίζει το οικονομικό μοντέλο και τις υποθέσεις τιμολόγησής σας.
 - ▶ Αυτό το σχέδιο θα πρέπει να περιλαμβάνει τις προσδοκώμενες ετήσιες πωλήσεις και κέρδη για τα επόμενα τρία έτη.
 - ▶ Χρησιμοποιήστε αρκετές διαφάνειες για να καλύψετε αυτό το υλικό κατάλληλα.

Κίνδυνοι και ανταμοιβές

- ▶ Συνοψίστε τους κινδύνους του προτεινόμενου εγχειρήματος και πώς θα αντιμετωπιστούν.
- ▶ Εκτιμήστε τις αναμενόμενες ανταμοιβές, ιδιαίτερα αν αναζητάτε χρηματοδότηση.

Κύρια ζητήματα

- ▶ Βραχυπρόθεσμα
 - ▶ Προσδιορίστε τις κύριες αποφάσεις και ζητήματα που απαιτούν επίλυση άμεσα ή σύντομα.
 - ▶ Δηλώστε τις συνέπειες της αναβολής των αποφάσεων.
- ▶ Μακροπρόθεσμα
 - ▶ Προσδιορίστε τα ζητήματα που απαιτούν επίλυση στο μακροπρόθεσμο μέλλον.
 - ▶ Δηλώστε τις συνέπειες της αναβολής των αποφάσεων.
- ▶ Εάν αναζητάτε χρηματοδότηση, αναφέρετε συγκεκριμένα τυχόν ζητήματα που απαιτούν οικονομικούς πόρους για την επίλυσή τους.

Παράρτημα

- ▶ Αναφέρετε συμπληρωματικά υλικά και πόρους.