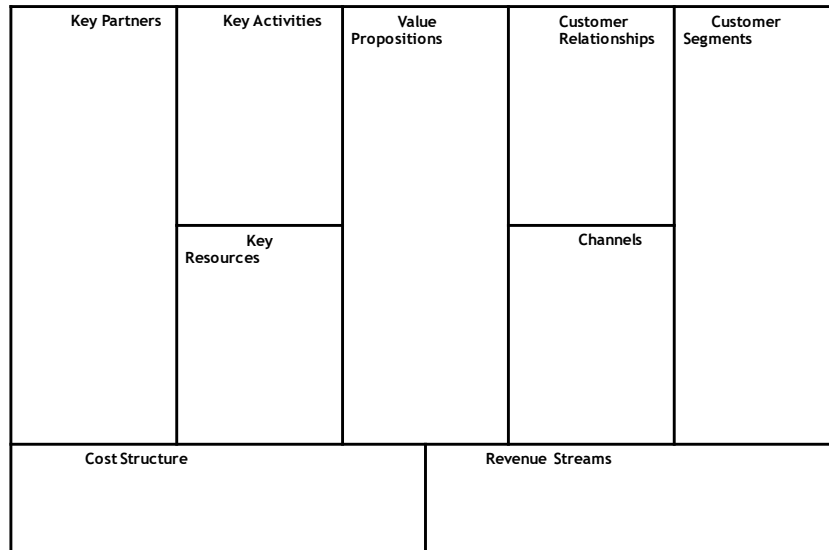


The Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>

Το επιχειρηματικό μοντέλο σας προσδιορίζει τα δομικά στοιχεία των δραστηριοτήτων του. Περιγράψτε οτιδήποτε ισχύει για τα ακόλουθα:

Υποδομή

- **Βασικές Δραστηριότητες:** Οι σημαντικότερες δραστηριότητες στην προσφορά της προτεινόμενης αξίας της εταιρείας.
- **Βασικοί πόροι:** Οι πόροι που είναι απαραίτητοι για τη προσφορά αξίας για τον πελάτη. Θεωρούνται περιουσιακά στοιχεία μιας εταιρείας που είναι απαραίτητα για τη συντήρηση και την υποστήριξη της επιχείρησης. Αυτοί οι πόροι θα μπορούσαν να είναι ανθρώπινοι, οικονομικοί, φυσικοί και πνευματικοί.
- **Βασικοί συνεργάτες / Δίκτυο:** Προκειμένου να βελτιστοποιήσουν τις λειτουργίες και να μειώσουν τους κινδύνους ενός επιχειρηματικού μοντέλου, οι οργανισμοί συνήθως καλλιεργούν σχέσεις αγοραστή-προμηθευτή, ώστε να μπορούν να επικεντρωθούν στην κύρια δραστηριότητά τους. Συμπληρωματικές επιχειρηματικές συμμαχίες μπορούν επίσης να εξεταστούν μέσω κοινών επιχειρήσεων ή στρατηγικών συνεργασιών μεταξύ ανταγωνιστών ή μη ανταγωνιστών.

Προσφορά

- **Προσφορά αξίας:** Η συλλογή προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει μια επιχείρηση για να καλύψει τις ανάγκες των πελατών της. Δείτε την προηγούμενη ενότητα

Πελάτες

- **Τμήματα πελατών:** Για να δημιουργηθεί ένα αποτελεσματικό επιχειρηματικό μοντέλο, μια επιχείρηση πρέπει να προσδιορίσει ποιους πελάτες προσπαθεί να εξυπηρετήσει. Δείτε την προηγούμενη ενότητα.
- **Κανάλια:** Μια επιχείρηση μπορεί να προσφέρει την πρόταση αξίας στους πελάτες της μέσω διαφόρων καναλιών. Τα αποτελεσματικά κανάλια θα διανέμουν την προσφορά αξίας μιας επιχείρησης με τρόπους που είναι γρήγοροι, αποδοτικοί και οικονομικοί. Ένας οργανισμός μπορεί να προσεγγίσει τους πελάτες του μέσω των δικών του καναλιών (καταστημάτων, ιστοσελίδων, κλπ), των διαύλων συνεργατών (διανομείς) ή συνδυασμού και των δύο.
- **Σχέσεις με τους Πελάτες:** Για να εξασφαλιστεί η επιβίωση και η επιτυχία οποιασδήποτε επιχείρησης, η επιχείρηση πρέπει να προσδιορίσει τον τύπο σχέσης που επιθυμεί να δημιουργήσει με τους πελάτες της. Οι διάφορες μορφές σχέσεων με τους πελάτες περιλαμβάνουν:
 - **Προσωπική βοήθεια:** Βοήθεια υπό μορφή αλληλεπίδρασης μεταξύ υπαλλήλων και πελατών. Κατά τη διάρκεια των πωλήσεων ή / και μετά την πώληση.

- Ειδική Προσωπική Βοήθεια: Η πιο προσωπική και άμεση προσωπική βοήθεια στην οποία έχει ανατεθεί ένας αντιπρόσωπος πωλήσεων για να χειριστεί όλες τις ανάγκες και τις ερωτήσεις ενός ειδικού συνόλου πελατών.
- Αυτοεξυπηρέτηση (Self Service): Ο τύπος σχέσης που μεταφράζεται από την έμμεση αλληλεπίδραση μεταξύ της εταιρείας και των πελατών. Εδώ, ένας οργανισμός παρέχει τα εργαλεία που απαιτούνται για να μπορούν οι πελάτες να εξυπηρετούνται εύκολα και αποτελεσματικά από μόνοι τους.
- Αυτοματοποιημένες Υπηρεσίες: Ένα σύστημα παρόμοιο με αυτό της αυτοεξυπηρέτησης, αλλά πιο εξειδικευμένο, καθώς έχει τη δυνατότητα να εντοπίζει μεμονωμένους πελάτες και τις προτιμήσεις τους. Ένα παράδειγμα αυτού θα ήταν η Amazon.com να κάνει προτάσεις βιβλίων με βάση τα χαρακτηριστικά προηγούμενων αγορών βιβλίων.
- Κοινότητες/Φόρουμ: Η δημιουργία μιας κοινότητας/φόρουμ επιτρέπει άμεσες αλληλεπιδράσεις μεταξύ διαφορετικών πελατών και της εταιρείας. Η κοινοτική πλατφόρμα παράγει ένα σενάριο όπου η γνώση μπορεί να μοιραστεί και να επιλυθούν τα προβλήματα μεταξύ διαφορετικών πελατών.
- Συνδημιουργία: Δημιουργείται μια προσωπική σχέση μέσω της άμεσης συμβολής του πελάτη στο τελικό αποτέλεσμα των προϊόντων / υπηρεσιών της εταιρείας.

Οικονομικά

- Δομή κόστους: Περιγράφονται οι σημαντικότερες οικονομικές συνέπειες υπό διαφορετικά επιχειρηματικά μοντέλα.
 - Τύποι επιχειρηματικών δομών:
 - Με γνώμονα το κόστος - Αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο επικεντρώνεται στην ελαχιστοποίηση όλων των δαπανών και την αποφυγή μη απαραίτητων ωφελημάτων. π.χ. Αεροπορικές εταιρείες χαμηλού κόστους
 - Με γνώμονα την αξία - Αυτό το επιχειρηματικό μοντέλο επικεντρώνεται στη δημιουργία αξίας για προϊόντα και υπηρεσίες και ανησυχεί λιγότερο για το κόστος. π.χ. Louis Vuitton, Rolex
 - Χαρακτηριστικά των δομών κόστους:
 - Σταθερά έξοδα - Οι δαπάνες παραμένουν αμετάβλητες μεταξύ διαφορετικών εφαρμογών. π.χ. μισθοί, ενοίκια
 - Μεταβλητό κόστος - Το κόστος ποικίλλει ανάλογα με την ποσότητα παραγωγής αγαθών ή υπηρεσιών.
 - Οικονομίες κλίμακας - Οι δαπάνες μειώνονται καθώς παραγγέλλεται ή παράγεται μεγαλύτερη ποσότητα αγαθών.
 - Οικονομίες πεδίου - Οι δαπάνες μειώνονται με την ενσωμάτωση άλλων επιχειρήσεων που έχουν άμεση σχέση με το αρχικό προϊόν.
- Ροές εσόδων: Ο τρόπος με τον οποίο μια εταιρεία παράγει έσοδα από κάθε ομάδα πελατών. Διάφοροι τρόποι δημιουργίας ροής εσόδων περιλαμβάνουν:
 - Πώληση περιουσιακών στοιχείων - (ο συνηθέστερος τύπος) Πώληση δικαιωμάτων ιδιοκτησίας σε φυσικό αγαθό. π.χ. εταιρείες λιανικής
 - Χρέωση χρήσης - Χρήματα που παράγονται από τη χρήση συγκεκριμένης υπηρεσίας. π.χ. UPS
 - Τέλη συνδρομής - Έσοδα που προκύπτουν από την πώληση πρόσβασης σε μια συνεχή υπηρεσία. π.χ. Netflix
 - Χορηγήσεις / Μίσθωση / Μίσθωση - Δίνοντας αποκλειστικό δικαίωμα σε ένα περιουσιακό στοιχείο για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. π.χ. Μίσθωση αυτοκινήτου
 - Αδειοδότηση - Έσοδα από χρέωση για χρήση προστατευόμενης πνευματικής ιδιοκτησίας.
 - Τέλη χρηματιστηριακών συναλλαγών - Έσοδα που παράγονται από μια ενδιάμεση υπηρεσία μεταξύ 2 μερών. π.χ. Μεσίτης που πωλεί σπίτι για προμήθεια
 - Διαφήμιση - Έσοδα που προκύπτουν από την καταβολή τελών για τη διαφήμιση προϊόντων.