

Επιχειρηματικά μοντέλα

Business Model Canvas

Ε. Αδαμίδης

Πανεπιστήμιο Πατρών

Ανάπτυξη επιχειρηματικών μοντέλων

- Τι είναι ένα επιχειρηματικό μοντέλο;

Επιχειρηματικό μοντέλο είναι μια περιγραφή του σκεπτικού βάσει του οποίου ένας οργανισμός παράγει, παραδίδει και αποκομίζει αξία.

Ανάπτυξη επιχειρηματικών μοντέλων

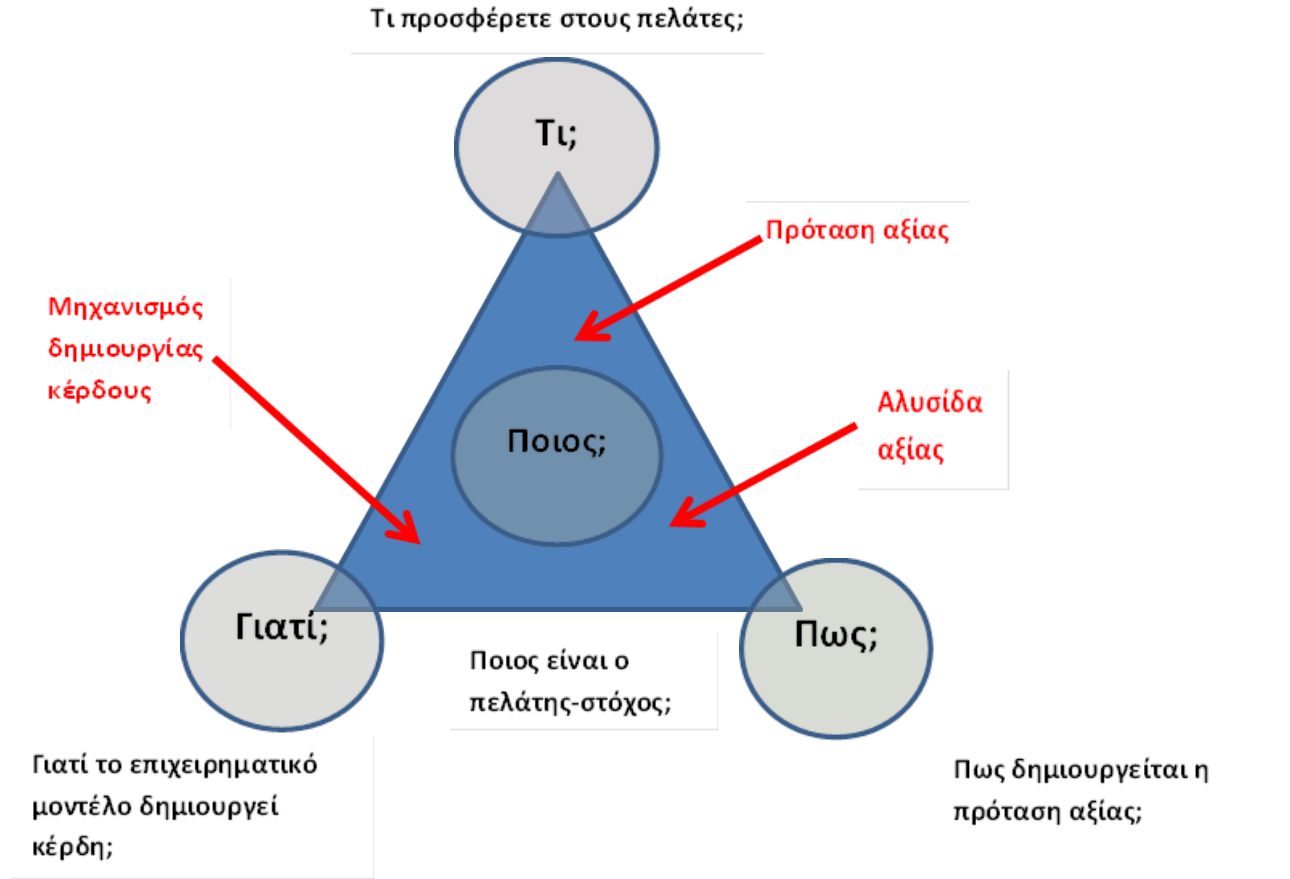
- Τι είναι αξία;

Αυτό που έχει αξία για τον πελάτη

- ποσοτικό (τιμή, ταχύτητα εξυπηρέτησης...)
- ποιοτικό (σχεδιασμός, εμπειρία ...)

Είναι αυτό που θέλει ο πελάτης (ρητά ή άρρητα) και για το οποίο είναι διατεθειμένος να πληρώσει!

Ανάπτυξη επιχειρηματικών μοντέλων



Business Model Canvas

- 9 Δομικά Συστατικά
 - Τομείς Πελατών/Τμήματα Αγοράς
 - Προτάσεις Αξίας
 - Κανάλια
 - Σχέσεις με Πελάτες
 - Ροές Εσόδων
 - Κρίσιμοι Πόροι
 - Βασικές Δραστηριότητες
 - Στρατηγικές Συνεργασίες
 - Διάρθρωση Κόστους

Business Model Canvas - WEEN



Στρατηγικές
συνεργασίες



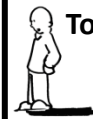
Βασικές
δραστηριότητες



Προτάσεις αξίας



Σχέσεις με πελάτες



Τομείς πελατών



Κρίσιμοι πόροι



Κανάλια
διανομής



Διάρθρωση κόστους



Ροές εσόδων

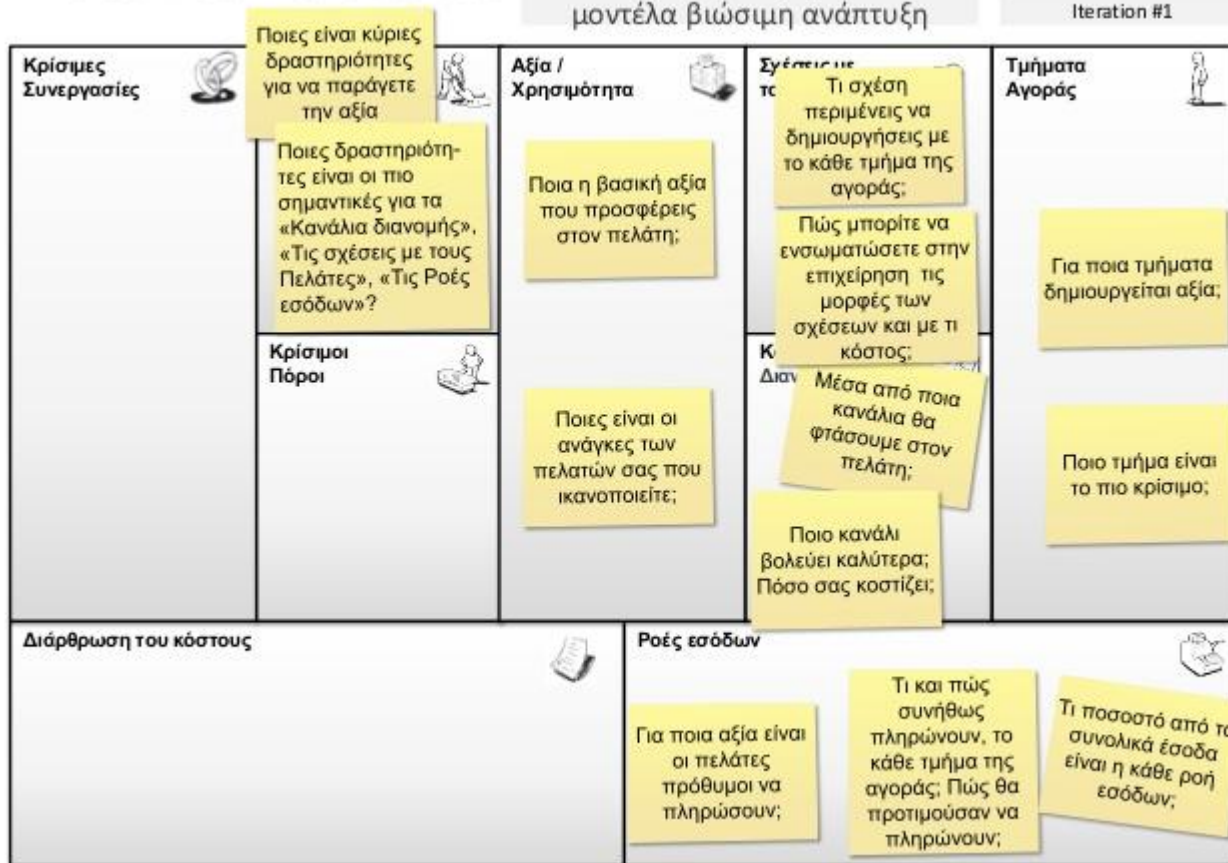
Business model canvas

The business model Canvas

Workshop – Επιχειρηματικά
μοντέλα βιώσιμη ανάπτυξη

05-Δεκ-2014

Iteration #1



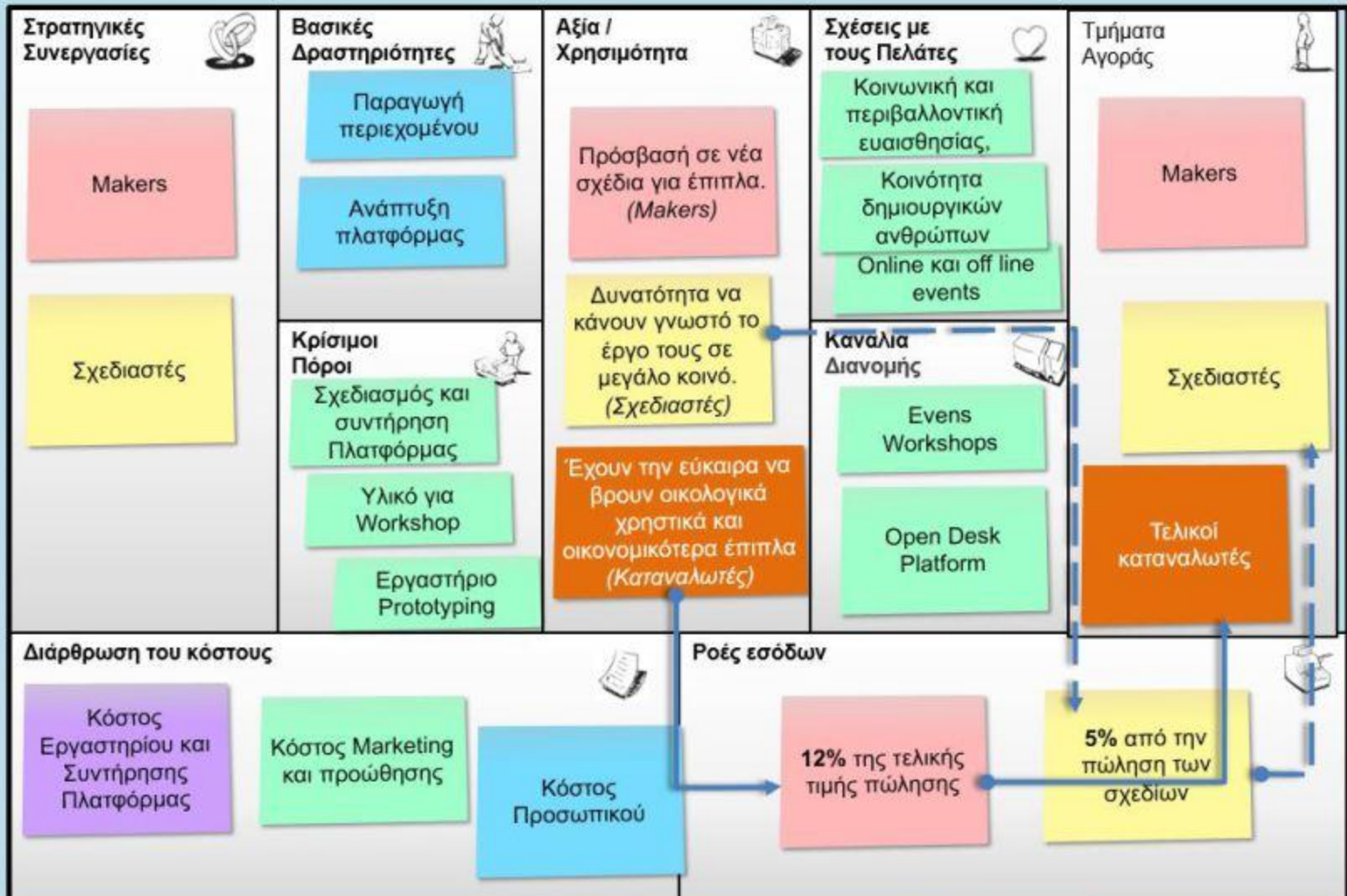
The business model Canvas

Οικονομικό επίπεδο

OpenDesk.cc

μέρα-μήνας-χρόνος

Iteration #1



Τομείς Πελατών/Τμήματα Αγοράς

- *Για ποιους δημιουργούμε αξία;*
- *Ποιοι είναι οι πλέον σημαντικοί πελάτες μας;*

Τομείς Πελατών/Τμήματα Αγοράς

- Μαζική αγορά
- Εξειδικευμένη, κάθεται αγορά (niche)
- Τμηματοποίηση
- Διαφοροποίηση-επέκταση
- Πολύπλευρες πλατφόρμες

Προτάσεις αξίας

- *Τι είδους αξία παρέχουμε στον πελάτη;*
- *Ποιο πρόβλημά του τον βοηθούμε να λύσει;*
- *Ποιες ανάγκες του πελάτη ικανοποιούμε;*
- *Τι προϊόντα και τι υπηρεσίες προσφέρουμε σε κάθε τομέα πελατών;*

Προτάσεις αξίας (1)

- Πρωτοτυπία, καινοφανείς προτάσεις
- Επιδόσεις
- Εξατομίκευση
- «Να κάνει τη δουλειά»
- Σχεδιασμός (design)
- Μάρκα/γότητρο/status

Προτάσεις αξίας (2)

- Τιμή
- Μείωση κόστους
- Ελάττωση κινδύνων
- Προσβασιμότητα
- Ευκολία/ευχρηστία

Κανάλια διανομής

- *Μέσω ποιων καναλιών επιθυμούν να προσεγγίζονται οι τομείς των πελατών μας;*
- *Πως τους προσεγγίζουμε σήμερα;*
- *Πως ενοποιούνται τα κανάλια μας;*
- *Ποια είναι τα περισσότερο αποδοτικά σε σχέση με το κόστος;*
- *Πως τα εντάσσουμε στις επιχειρηματικές πρακτικές των πελατών μας;*

Κανάλια διανομής

- Άμεσα/ιδιόκτητα
 - Στελέχη πωλήσεων
 - Πωλήσεις μέσω internet
 - Ιδιόκτητα καταστήματα
- Έμμεσα/συνεργατών
 - Καταστήματα συνεργατών
 - Χονδρέμποροι

Κανάλια διανομής (φάσεις)

- Ενημέρωση
- Αξιολόγηση
- Αγορά
- Παράδοση
- Μετά την πώληση (υποστήριξη)

Σχέσεις με πελάτες

- *Τι σχέσεις αναμένουν από εμάς οι πελάτες;*
- *Ποιες σχέσεις έχουμε εδραιώσει;*
- *Πόσο δαπανηρές είναι;*
- *Πως ενοποιούνται με τα υπόλοιπα στοιχεία του επιχειρηματικού μοντέλου μας;*

Σχέσεις με πελάτες

- Προσωπική αρωγή
- Προσωπική αρωγή κατ' αποκλειστικότητα
- Αυτοεξυπηρέτηση
- Αυτοματοποιημένες υπηρεσίες
- Κοινότητες
- Συνεργατική δημιουργία αξίας

Ροές εσόδων

- Ποια τιμή είναι πρόθυμοι να πληρώσουν οι πελάτες μας;
- Πόσα πληρώνουν τώρα;
- Πως πληρώνουν τώρα;
- Πως θα προτιμούσαν να πληρώνουν;
- Πόσο συνεισφέρει κάθε ροή εσόδων στα συνολικά έσοδα;

Ροές εσόδων

- Πώληση αγαθών/υπηρεσιών
- Αμοιβή για χρήση
- Συνδρομές
- Πιστοδότηδη/ενοικίαση/εκμίσθωση
- Αδειοδότηση/παραχώρηση δικαιώματος
- Μεσιτικές αμοιβές
- Διαφήμιση

Ροές εσόδων/Τιμολόγηση

- **Σταθερή Τιμολόγηση**
 - Τιμοκατάλογος
 - Εξαρτώμενη από τα χαρακτηριστικά του προϊόντος
 - Εξαρτώμενη από τον τομέα πελατών
 - Εξαρτώμενη από τον όγκο πωλήσεων

Ροές εσόδων/Τιμολόγηση

- **Δυναμική τιμολόγηση**
 - Διαπραγμάτευση τιμής
 - Διαχείριση εσοδείας (yield management)
 - Αγορά πραγματικού χρόνου
 - Δημοπρασία

Κρίσιμοι Πόροι

- *Ποιους κρίσιμους πόρους απαιτούν οι προτάσεις αξίας μας;*
- *Τα κανάλια διανομής μας;*
- *Οι σχέσεις με τους πελάτες μας;*
- *Οι ροές εσόδων μας;*

Κρίσιμοι Πόροι

- Φυσικοί πόροι
- Πνευματικοί πόροι
- Ανθρώπινοι πόροι
- Οικονομικοί πόροι

Βασικές Δραστηριότητες

- *Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτούν οι προτάσεις αξίας μας;*
- *Τα κανάλια διανομής μας;*
- *Οι σχέσεις μας με τους πελάτες;*
- *Οι ροές εσόδων;*

Βασικές Δραστηριότητες

- Παραγωγή
- Επίλυση προβλημάτων
- Πλατφόρμα/διαχείριση δικτύου

Στρατηγικές συνεργασίες

- *Ποιοι είναι οι βασικοί συνεργάτες μας;*
- *Ποιοι είναι οι βασικοί προμηθευτές μας;*
- *Ποιους κρίσιμους πόρους διαθέτουν οι συνεργάτες μας;*
- *Ποιες βασικές δραστηριότητες επιτελούν οι συνεργάτες μας;*

Στρατηγικές συνεργασίες

- Βελτιστοποίηση και οικονομία κλίμακας
- Μείωση κινδύνου και αβεβαιότητας
- Απόκτηση συγκεκριμένων πόρων και δραστηριοτήτων

Διάρθρωση κόστους

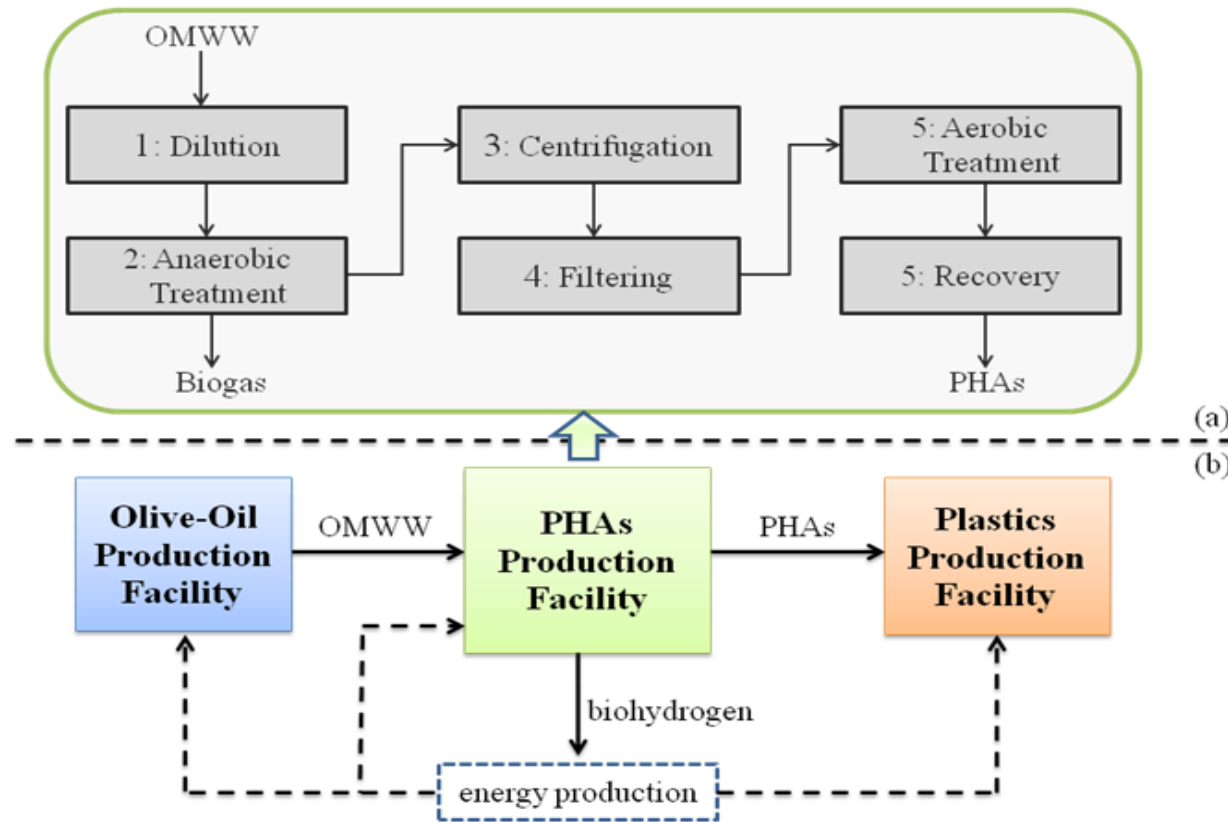
- *Ποια είναι τα σημαντικότερα κόστη που εμπεριέχει το επιχειρηματικό μοντέλο μας;*
- *Ποιοι κρίσιμοι πόροι είναι οι πλέον δαπανηροί;*
- *Ποιες βασικές δραστηριότητες είναι οι πλέον δαπανηρές;*

Διάρθρωση κόστους

- Μοντέλα καθοδηγούμενα από το κόστος
- Μοντέλα καθοδηγούμενα από την αξία

- Πάγια/σταθερά κόστη
- Μεταβλητά κόστη
- Οικονομίες κλίμακας
- Οικονομίες φάσματος










Επιχείρηση παραγωγής βιοδιασπώμενων πλαστικών από απόβλητα ελαιοτριβείου



The proposed eco-industrial solution



Business Model Canvas -

 <p>Στρατηγικές συνεργασίες</p> <ul style="list-style-type: none">- Δήμοι και περιφέρειες για ελάττωση της περιβαλλοντικής επιβάρυνσης (επιβολή διοικητικών μέτρων)- Μεταφορικές- Βυτία	 <p>Βασικές δραστηριότητες</p> <ul style="list-style-type: none">- Συλλογή αποβλήτων- Παραγωγή PHAs- Παραγωγή βιο-αερίου για χρήση στην παραγωγή PHAs- Διανομή- Μάρκετινγκ	 <p>Προτάσεις αξίας</p> <ul style="list-style-type: none">- Συλλογή και διαχείριση ανεπιθύμητων αποβλήτων- Διάθεση βιοδιασπώμενων πλαστικών- Λιγότερη επιβάρυνση του περιβάλλοντος	 <p>Σχέσεις με πελάτες</p> <ul style="list-style-type: none">- Ετήσιος προγραμματισμός συλλογής- Συμφωνίες με εργοστάσια πλαστικών	 <p>Τομείς πελατών</p> <ul style="list-style-type: none">- Ελαιοτριβεία- Εργοστάσια παραγωγής πλαστικών- (Δήμοι/ Περιφέρειες)
	 <p>Κρίσιμοι πόροι</p> <ul style="list-style-type: none">- Τεχνολογία παραγωγής βιοδιασπώμενων πολυμερών από απόβλητα ελαιοτριβείων- Ιδιότητα ή ενοικιαζόμενα βυτία συλλογής		 <p>Κανάλια διανομής</p> <ul style="list-style-type: none">- Συλλογή αποβλήτων με βυτία- Απευθείας διάθεση πολυμερών- Διανομή με ιδιότητα μέσα και μεταφορικές- Συμμετοχή σε εκθέσεις και fairs- Πωλητές	
 <p>Διάρθρωση κόστους</p> <ul style="list-style-type: none">- Αποσβέσεις επένδυσης- Λειτουργικά κόστη- Κόστη συλλογής αποβλήτων- Κόστη διανομής προϊόντων		 <p>Ροές εσόδων</p> <ul style="list-style-type: none">- Συλλογή αποβλήτων- Πωλήσεις πολυμερών- Επιδοτήσεις/ συμμετοχές σε προγράμματα		

Business Model Canvas -



Στρατηγικές
συνεργασίες

Προσπάθειες
ενίσχυσης
νομοθεσίας σε
σχέση με τον
έλεγχο της
ποιότητας στα
δημητριακά σε
επίπεδο
Ευρωπαϊκής
Ένωσης



Βασικές
δραστηριότητες

Ανάπτυξη
συσκευής
Μάρκετινγκ
συσκευής
Ανάθεση
κατασκευής



Κρίσιμοι πόροι

Τεχνολογία
εντοπισμού
εντόμων σε
δημητριακά

Δύο μηχανικοί
και ένας
επιστήμονας

Πατέντα



Προτάσεις αξίας

Ελάττωση της
χρήσης χημικών
για απεντόμωση

Αυξημένη
ποιότητα
δημητριακών



Σχέσεις με πελάτες

Από κοινού
ανάπτυξη
συσκευής
Συμβουλευτική
στη χρήση



Τομείς πελατών

Οργανισμοί
ποιοτικού
ελέγχου
Αποθήκες
δημητριακών



Κανάλια
διανομής

Παρουσιάσεις
σε εκθέσεις και
φορείς
Πωλητές



Διάρθρωση κόστους

Τυπική
διάρθρωση



Ροές εσόδων

Πωλήσεις
συσκευής
Ενοικίαση
Licensing
Συμβουλευτική