



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
РАЗВИТИЕ НА
ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Работа по канава на бизнес модел

**Обучение за стартиращи
предприемачи**

по

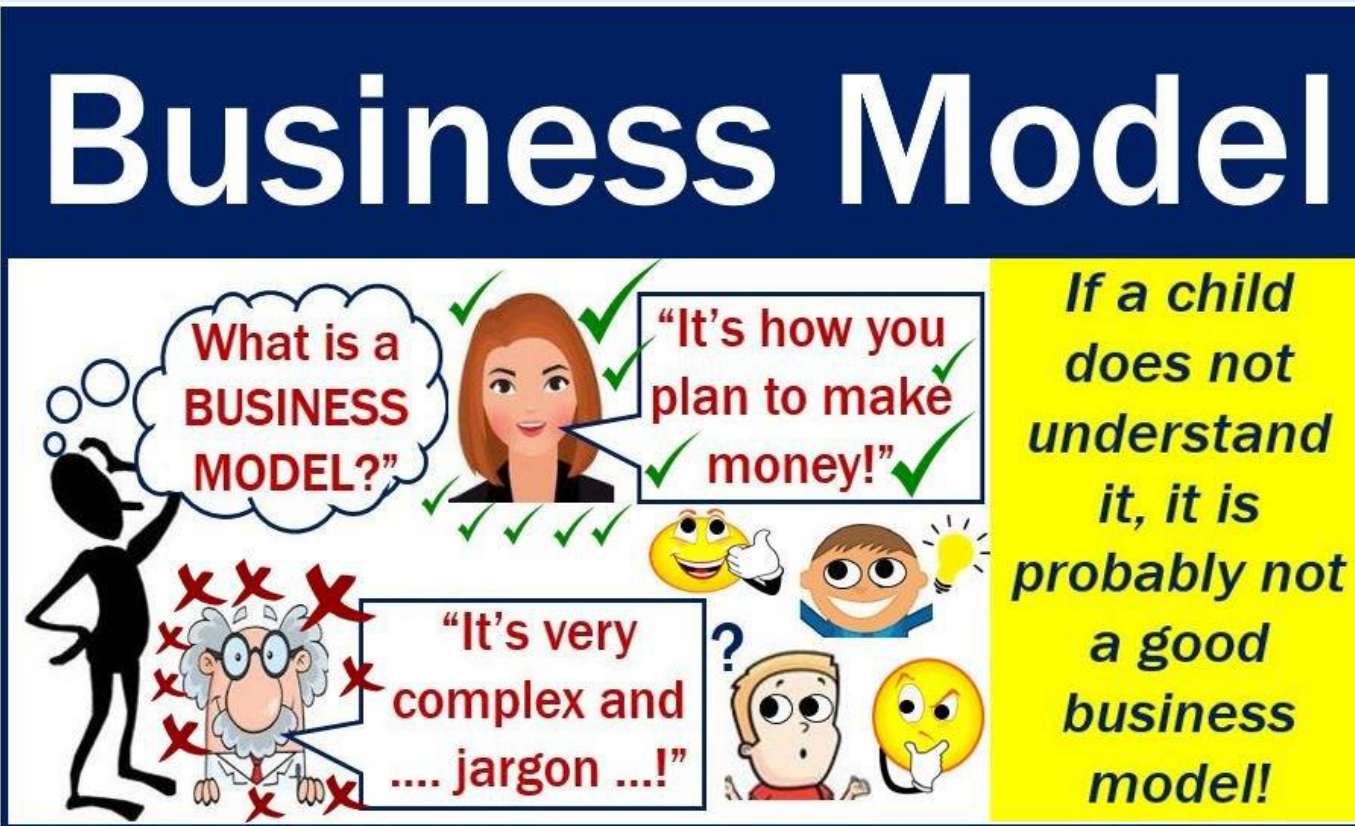
Проект BG05M9OP001- 4.001- 0013

„ИКТ в полза на стартиращи предприемачи“

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Какво е бизнес модел?

Business Model



What is a **BUSINESS MODEL?**

"It's how you plan to make money!"

"It's very complex and jargon ...!"

If a child does not understand it, it is probably not a good business model!

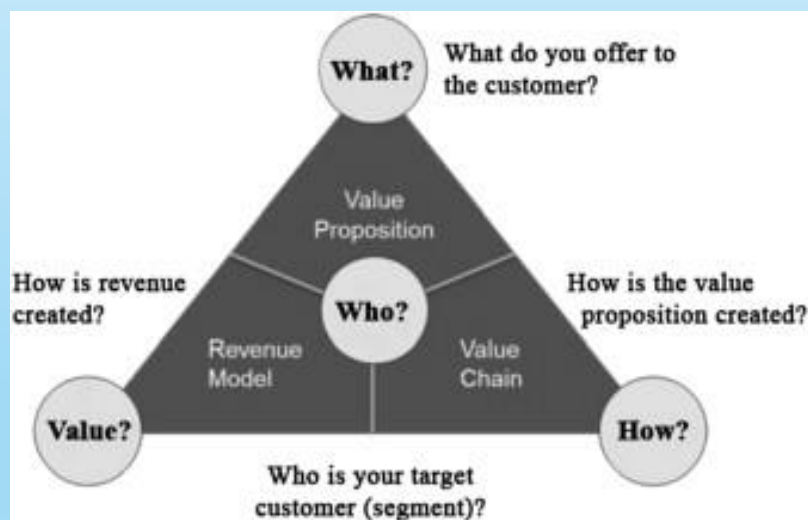
Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Дефиниция на бизнес модел



**БИЗНЕС МОДЕЛЪТ описва
начина, по който дадена
организация**

**СЪЗДАВА,
ДОСТАВЯ и
ГЕНЕРИРА
СТОЙНОСТ.**



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Канава на бизнес модел



- Какво е канава на бизнес модел? -структура и обхват
- Цел
- За кого е приложима?



Key Partners



Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS
Optimization and economy
Reduction of risk and uncertainty
Acquisition of particular resources and activities

Key Activities



What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

CATEGORIES
Production
Problem Solving
Platform/Network

Value Propositions



What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

CHARACTERISTICS
Business
Performance
Customization
"Getting the Job Done"
Design
Brand/Status
Price
Cost Reduction
Risk Reduction
Accessibility
Convenience/Usability

Customer Relationships



What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

EXAMPLES
Personal assistance
Dedicated Personal Assistance
Self-Service
Automated Services
Communities
Co-creation

Customer Segments



For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

Mass Market
Niche Market
Segmented
Diversified
Multi-sided Platform

Key Resources



What Key Resources do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue Streams?

TYPES OF RESOURCES
Physical
Intellectual (brand patents, copyrights, data)
Human
Financial

Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

CHANNEL PHASES
1. Awareness
How do we raise awareness about our company's products and services?
2. Evaluation
How do we help customers evaluate our organization's Value Proposition?
3. Purchase
How do we allow customers to purchase specific products and services?
4. Delivery
How do we deliver a Value Proposition to customers?
5. After sales
How do we provide post-purchase customer support?

Cost Structure



What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

IS YOUR BUSINESS MORE
Cost Driven (lowest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing)
Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)

SAMPLE CHARACTERISTICS
Fixed Costs (salaries, rents, utilities)
Variable costs
Economies of scale
Economies of scope

Revenue Streams

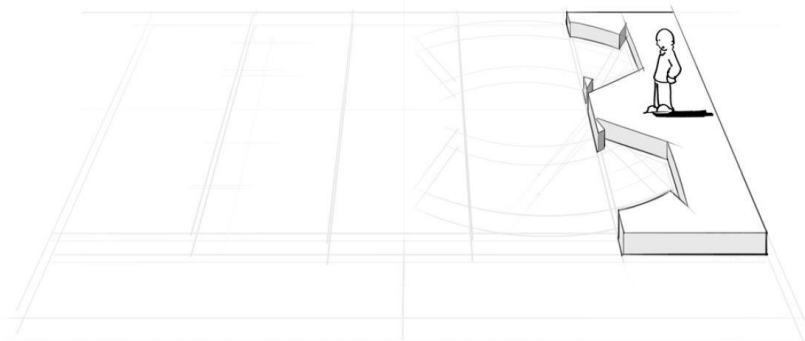


For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

TYPES	FIXED PRICING	DYNAMIC PRICING
Asset sale	List Price	Negotiation (bargaining)
Usage fee	Product feature dependent	Yield Management
Subscription Fees	Customer segment	Real time market
Lending/Renting/Leasing	dependent	
Licensing	Volume dependent	
Brokerage Fees		
Advertising		

Клиентски сегменти

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** - групи хора или организации с общи характеристики, за които вашата компания създава стойност и се стреми да достигне

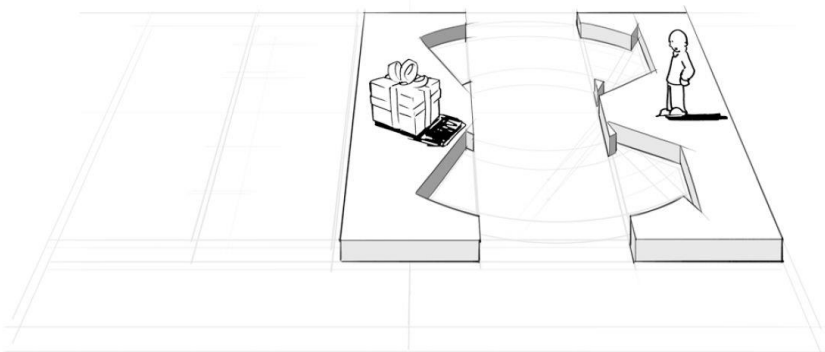
- За кого създавате стойност?
- Кои са най-важните ви клиенти?

➤ **Видове**

- Масов пазар
- Нишов пазар
- Сегментиран пазар
- Диверсифициран пазар
- Многостранни платформи

Предложение за стойност

the 9 building blocks of a business model



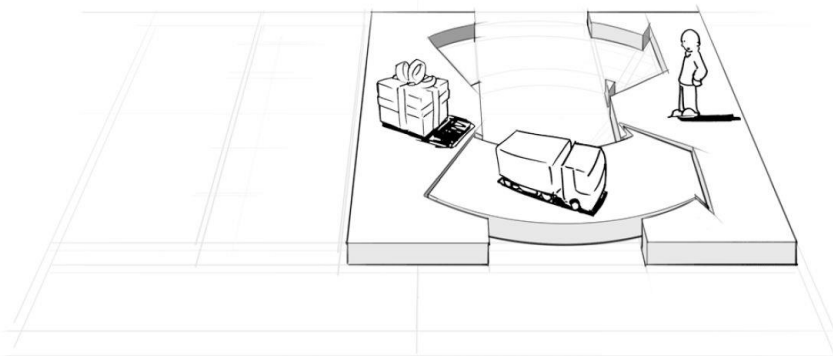
drawings by JAM

- **Определение** – причините, заради които клиентите ви желаят, ценят и предпочитат вашите продукти или услуги пред конкурентни такива
- Какви важни проблеми, задачи и ползи адресира предложението?
- **Аспекти**
- Новост
- Подобрения
- Дизайн
- Цена
- Удобство

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Канали

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** – начините, по които достигате до клиентските сегменти, за да им доставите стойност. Каналите служат за:

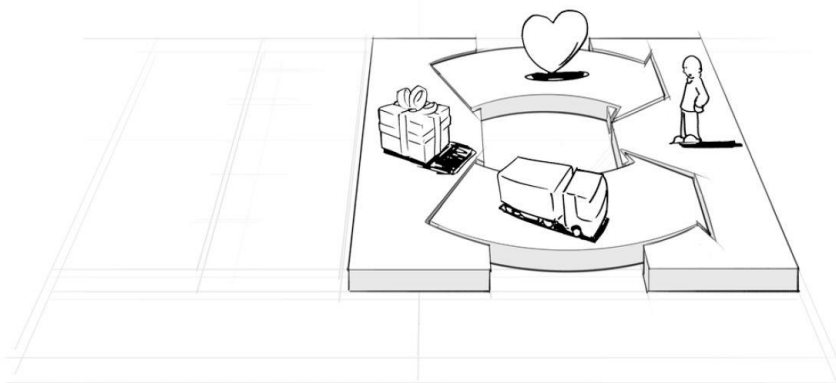
- информация и комуникация
- да създадете възможност клиентите ви да закупят вашите продукти и услуги
- следпродажбено обслужване
- Чрез какви канали клиентските сегменти желаят да бъдат достигнати?
- Кои са най-икономичните и най-ефективните канали?

➤ **Видове**

- Директни
- Индиректни

Отношения с клиентите

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** – описва как общувате с клиентите. Целта им може да бъде да привлечете клиенти, да ги задържите или да увеличите продажбите.

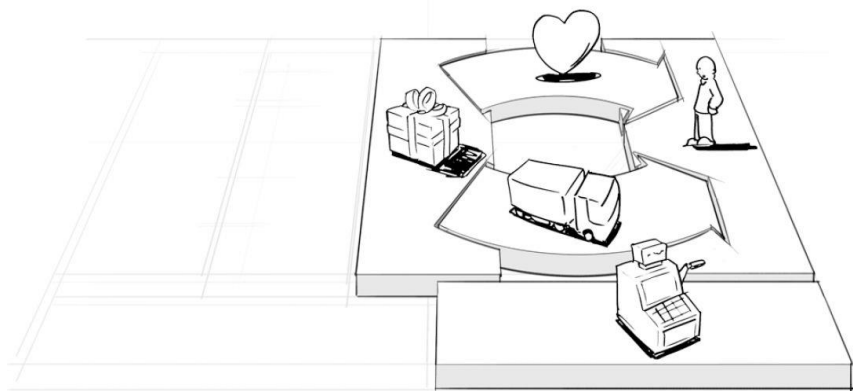
- Какви отношения клиентските сегменти очакват да установите и поддържате с тях?
- Кой от тях сте установили?
- Какво ви струват?

➤ **Видове**

- Лични
- Автоматизирани
- Онлайн
- С посредници

Парични потоци

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** – разглежда начина, по който получавате приходите от клиентите си

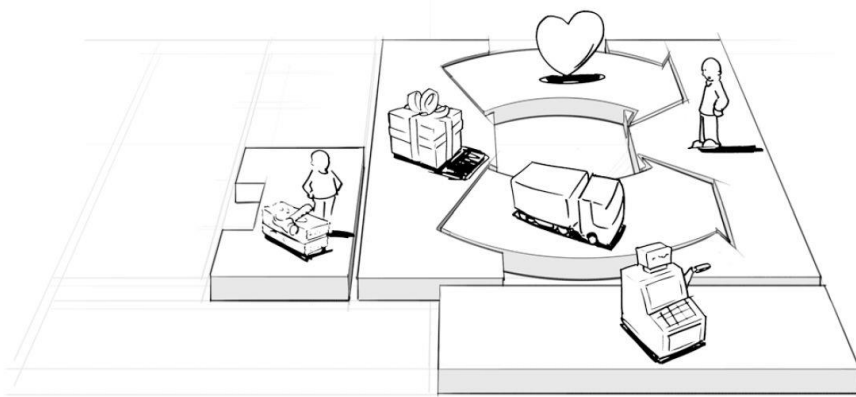
- За какво и как плащат клиентите?

➤ **Видове**

- Еднократна покупка
- Повторяеми плащания
 - Абонаментна такса
 - Такса за ползване под наем
 - Лизингови плащания
 - Плащания за ползване на лицензи
 - Плащания за следпродажбено обслужване

Ключови ресурси

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** – описва ключовите ресурси, даващи възможност на вашия бизнес да работи:

- да създава и предлага стойност
- да достига пазара;
- да поддържа отношенията с клиентските сегменти;
- да генерира приходи

➤ **Видове**

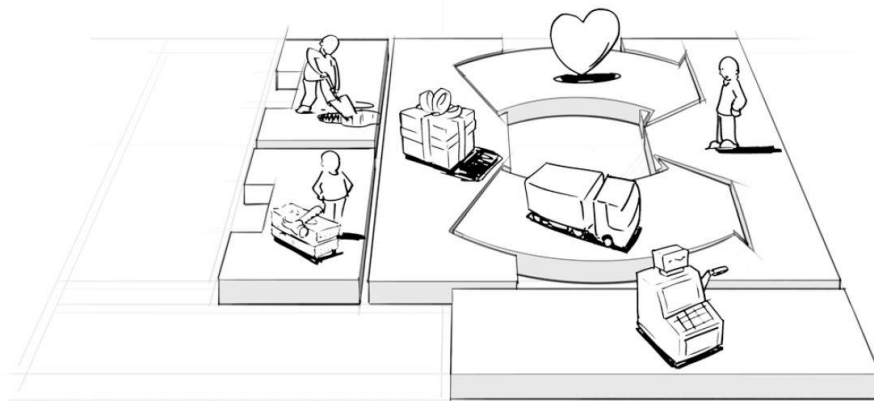
- Материални
- Интелектуални
- Човешки
- Финансови

Видове

Собствени
Срещу заплащане
Срещу бартер
На ключовите
партньори

Ключови дейности

the 9 building blocks of a business model

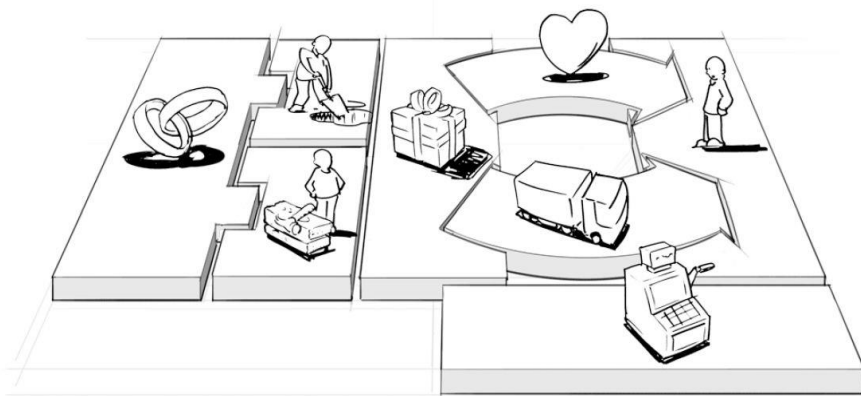


drawings by JAM

- **Определение** – основните дейности, които трябва да правите отлично, за да бъде бизнесът ви успешен
 - Кои са основните дейности, необходими за да създавате и доставяте предложението за стойност до клиентския сегмент?
- **Видове**
 - Производство
 - Решение на даден проблем
 - Поддържане на платформа или мрежа

Ключови партньори

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** – описва партньорите, които са ключови, за да създадете и доставите стойността, към която се стремите. Партньорствата целят:

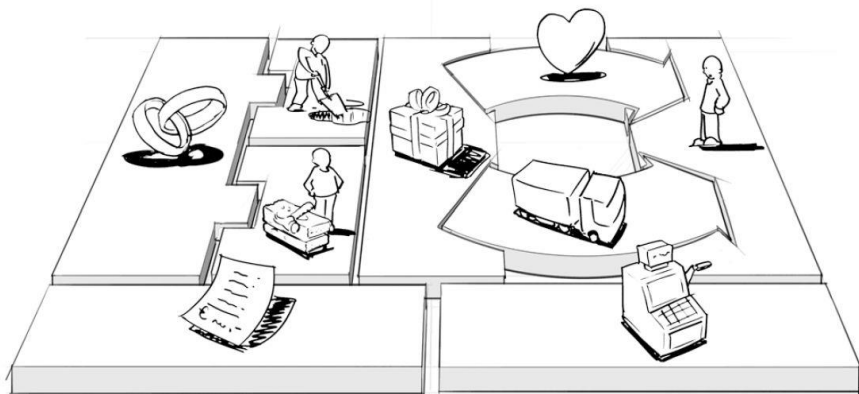
- оптимизация на производството или доставките
- намаляване на разходите си
- споделени ресурси
- използване на чужда интелектуална собственост

➤ **Видове**

- Стратегически партньорства с организации, които не са ви конкуренти
- Стратегически партньорства с конкуренти
- Съвместни инициативи (т. нар. joint ventures)
- Отношения по веригата купувач- доставчик

Структура на разходите

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

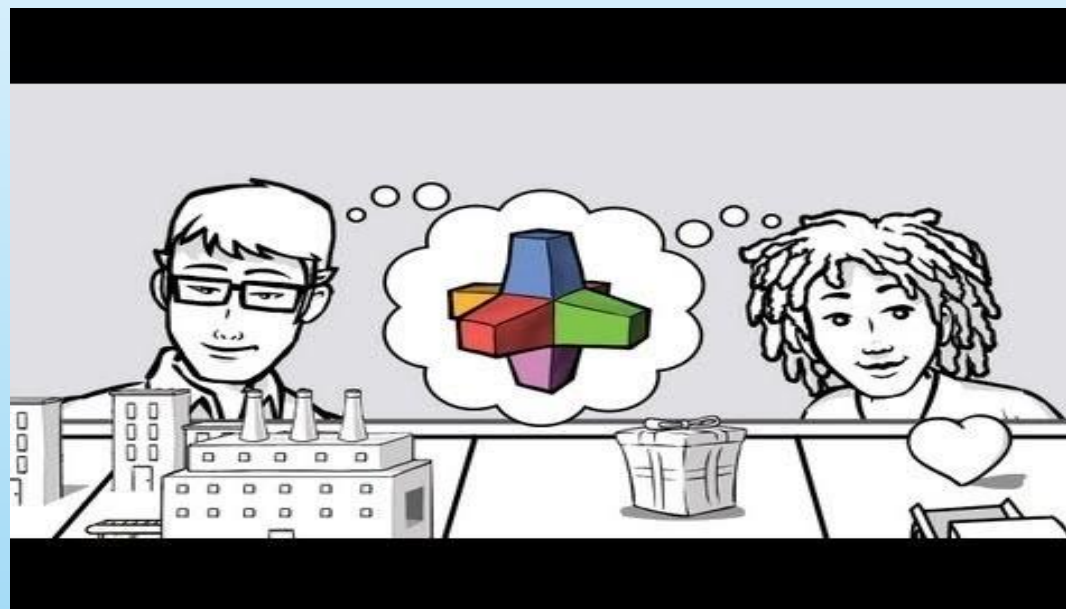
➤ **Определение** – описва всички разходи, свързани с функционирането на бизнес модела

- Кои са най-важните разходи за нашия бизнес?
- Кои са най-скъпите ресурси?

➤ **Видове**

- Водени от разходите
- Водени от стойността

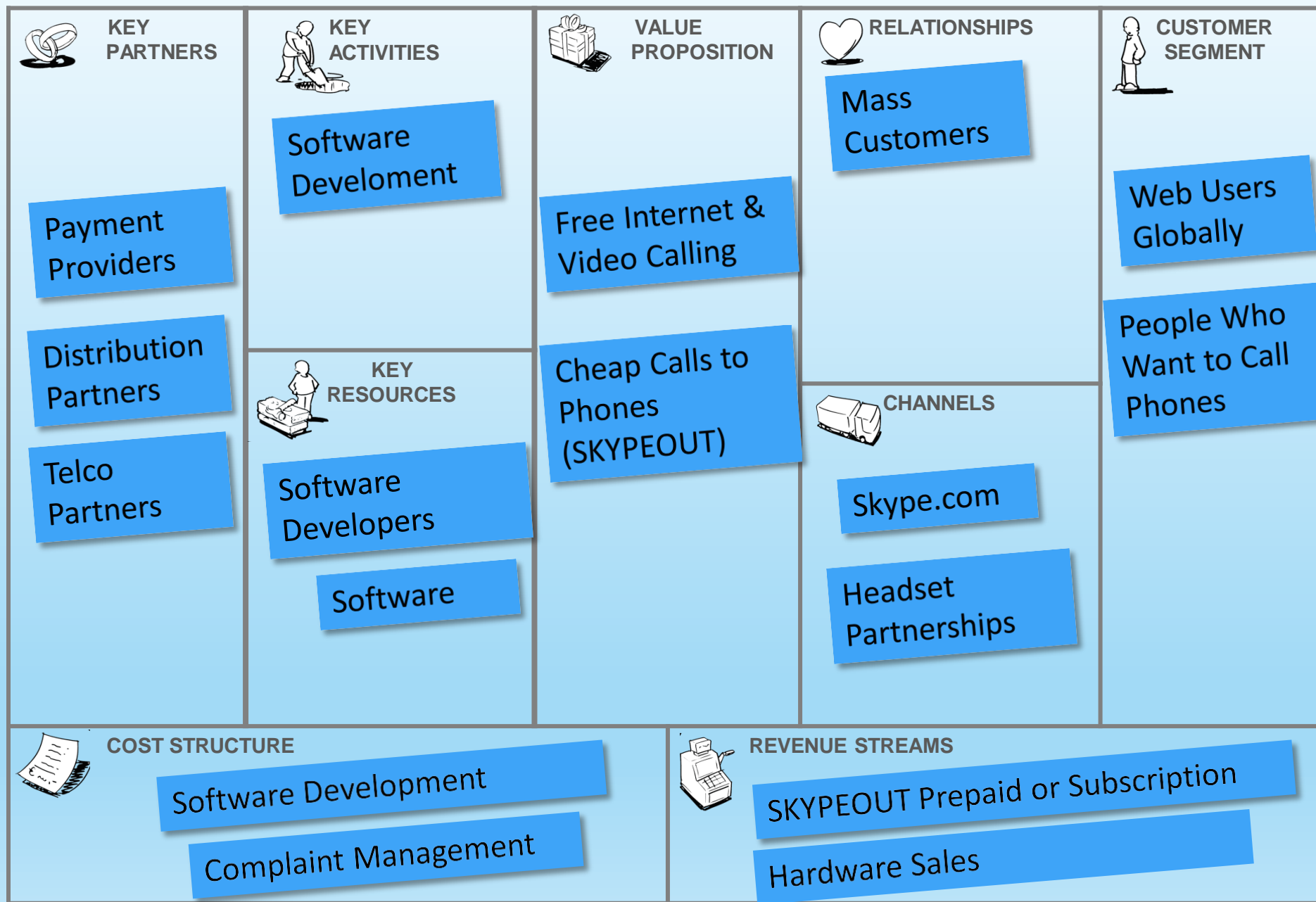
Визуализиране на бизнес модела



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз



Пример: Skype



Работа в групи

1. Направете канава на бизнес модел по


Ваша бизнес идея

или

2. Направете канава на бизнес модел по следната история

След като получава алергична реакция към козметиката, която ползва, Светла решава да започне производството на био козметика -цялостна козметична линия – грижа за коса и кожа.





Благодаря за вниманието!

Маргарита Стипцова

„И-Деа Консултинг“

E-mail адрес: m.stiptsova@i-dea.eu

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз