

Σχεδιασμένο για:

Σχεδιασμένο από:

Ημέρα
Μήνας
Έτος

Αρ.
Εκδοχή:

Το Οικολογικό Επιχειρηματικό Μοντέλο Canva



ΒΑΣΙΚΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ

Ποιοι είναι οι βασικοί μας εταίροι;

Ποιοι είναι οι βασικοί μας προμηθευτές;

Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι που αποκομίζουμε από τους εταίρους μας;

Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες που εκτελούν οι εταίροι μας;

ΚΙΝΗΤΡΑ ΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ:

Βελτιστοποίηση και οικονομία

Μείωση του κινδύνου και της αβεβαιότητας

Απόκτηση συγκεκριμένων πόρων και δυνατοτήτων



ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

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

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ:

Παραγωγή
Επίλυση προβλημάτων
Πλατφόρμα/Δίκτυο

ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΟΡΟΙ



Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι που απαιτούν οι προτάσεις αξίας μας;

Τα κανάλια διανομής μας;

Οι σχέσεις με τους πελάτες;
Οι πηγές εσόδων;

ΤΥΠΟΙ ΠΟΡΩΝ:

Φυσικοί/Πνευματικοί
Ανθρώπινοι
Οικονομικοί

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΑΞΙΑΣ



Ποια αξία προσφέρουμε στον πελάτη;
Ποιο από τα προβλήματα των πελατών μας βοηθάμε να λύσουμε;
Ποια πακέτα προϊόντων και υπηρεσιών προσφέρουμε σε κάθε τμήμα πελατών;
Ποιες ανάγκες των πελατών ικανοποιούμε;

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ:

Καινοτομία
Απόδοση
Προσαρμογή
«Εκτέλεση της εργασίας»
Σχεδιασμός
Μάρκα/Κατάσταση
Τιμή
Μείωση κόστους
Μείωση κινδύνου
Προσβασιμότητα
Ευκολία/Χρηστικότητα

ΠΕΛΑΤΙΑΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ



Τι είδους σχέση περιμένει κάθε τμήμα πελατών να δημιουργήσουμε και να διατηρήσουμε μαζί του;
Πώς ταιριάζουν στο υπόλοιπο επιχειρηματικό μας μοντέλο;
Πόσο κοστίζουν;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ:

Προσωπική βοήθεια
Αποκλειστική προσωπική βοήθεια
Αυτοεξυπηρέτηση

ΚΑΝΑΛΙΑ



Μέσω ποιων καναλιών θέλουν να προσεγγιστούν τα τμήματα των πελατών μας;
Πώς τους προσεγγίζουμε τώρα;
Πώς είναι ενσωματωμένα τα κανάλια μας;
Ποια λειτουργούν καλύτερα;
Ποια είναι τα πιο οικονομικά αποδοτικά;
Πώς τα ενσωματώνουμε στις συνήθειες των πελατών;

ΦΑΣΕΙΣ ΚΑΝΑΛΙΩΝ:

- Ενημέρωση
- Αξιολόγηση
- Αγορά...

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΕΛΑΤΩΝ



Για ποιον δημιουργούμε αξία;

Ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί πελάτες μας;

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ:

Μαζική αγορά

Εξειδικευμένη αγορά

Τμηματοποιημένη

Διαφοροποιημένη

Πολυμερή πλατφόρμα

ΔΟΜΗ ΕΞΟΔΩΝ



Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ:

Κόστους (ελαχιστοποιημένη δομή κόστους, χαμηλή τιμή, μέγιστη αυτοματοποίηση, εκτεταμένη εξωτερική ανάθεση)

Αξίας (εστίαση στη δημιουργία αξίας, προσφορά υψηλής αξίας)

Ποια είναι τα σημαντικότερα κόστη που ενυπάρχουν στο επιχειρηματικό μας μοντέλο;
Ποιοι είναι οι πιο ακριβοί βασικοί πόροι;
Ποιες είναι οι πιο ακριβές βασικές δραστηριότητες;

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ:

Σταθερά έξοδα (μισθοί, ενοίκια κ.λπ.)
Μεταβλητά έξοδα
Οικονομίες κλίμακας
Οικονομίες εύρους

Για ποια αξία είναι πραγματικά διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες μας;
Για τι πληρώνουν σήμερα;
Πώς θα προτιμούσαν να πληρώνουν;
Πόσο συμβάλλει κάθε πηγή εσόδων στα συνολικά έσοδα;

ΤΥΠΟΙ:

Πώληση περιουσιακών στοιχείων---- Άδεια χρήσης
Τέλη χρήσης---- Δανεισμός/Ενοίκιαση/Μίσθωση
Τέλη συνδρομής---- Τέλη μεσιτείας

ΡΟΕΣ ΕΣΟΔΩΝ

ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΙΜΗ:

Τιμή καταλόγου
Ανάλογα με τα χαρακτηριστικά του προϊόντος
Ανάλογα με το τμήμα πελατών
Ανάλογα με τον όγκο



Σχεδιασμένο για:

Σχεδιασμένο από:

Στις:

Ημέρα

Μήνας

Έτος

Αρ.
Εκδοχή:

Το Οικολογικό Επιχειρηματικό Μοντέλο Canva



ΒΑΣΙΚΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ



ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΑΞΙΑΣ



ΠΕΛΑΤΙΑΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ



ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ
ΠΕΛΑΤΩΝ



ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΟΡΟΙ



ΚΑΝΑΛΙΑ



ΔΟΜΗ ΕΞΟΔΩΝ



ΡΟΕΣ ΕΣΟΔΩΝ



