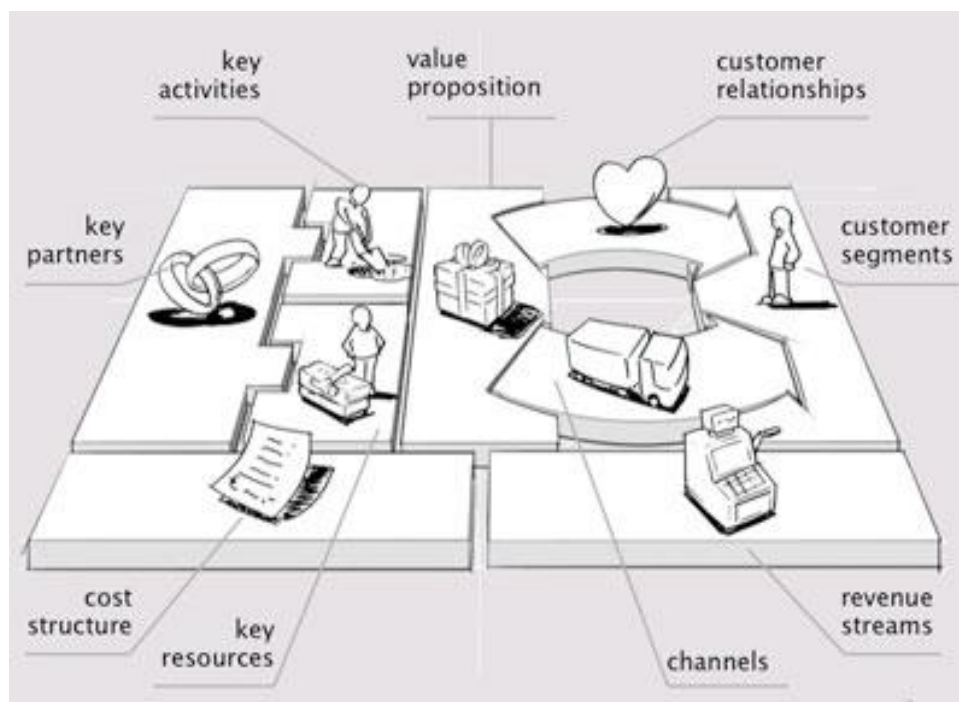


Επεξήγηση των στοιχείων του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου



1. Τμήματα της αγοράς



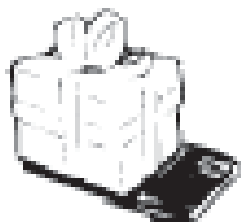
Μια επιχείρηση ικανοποιεί ένα ή περισσότερα τμήματα της αγοράς.

- Για ποιους δημιουργείτε αξία;
- Ποιοι είναι οι σημαντικότεροι πελάτες σας;
- Από πού προέρχονται τα έσοδά σας;

Υπάρχουν διάφορα είδη τμημάτων της αγοράς, για παράδειγμα:

- Μαζική αγορά
- Μικρή (εξειδικευμένη) αγορά
- Κατακερματισμένη αγορά
- Διαφοροποιημένη

Πολύπλευρες πλατφόρμες – αγορές



2. Αξία/ χρησιμότητα

Η δέσμη των προϊόντων και υπηρεσιών που παράγουν αξία για ένα συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς.

- Τι αξία παρέχετε στους πελάτες σας;
- Ποια προβλήματα τους βοηθάτε να αντιμετωπίσουν;
- Ποιο είναι το σύνολο το προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχετε στους πελάτες σας;

Ποιες ανάγκες των πελατών σας ικανοποιείτε;

3. Κανάλια διανομής



Το προϊόν ή η υπηρεσία σας παραδίδεται στους πελάτες σας μέσω καναλιών επικοινωνίας, διανομής και πωλήσεων.

- Μέσω ποιών καναλιών θέλουν, τα τμήματα της αγοράς σας, να τα προσεγγίσετε;
- Πώς τα προσεγγίζετε τώρα;
- Πως ενοποιείτε τα κανάλια διανομής με την καθημερινότητα των πελατών σας;

Ποια κανάλια είναι αποτελεσματικότερα συναρτήσει του κόστους τους;

Οι φάσεις εξυπηρέτησης των καναλιών διανομής:

i. Επίγνωση

Πως μπορείτε να αυξήσετε την επίγνωση των δυνητικών σας πελατών αναφορικά με το εύρος των προϊόντων και υπηρεσιών σας;

ii. Αξιολόγηση

Πως βοηθάτε τους πελάτες σας να αξιολογήσουν της αξία/ χρησιμότητα που τους παρέχουν τα προϊόντα και οι υπηρεσίες σας;

iii. Απόκτηση

Με ποιον τρόπο αποκτούν οι πελάτες σας τα συγκεκριμένα προϊόντα και υπηρεσίες;

iv. Αποστολή

Πως παραδίδετε την αξία που παρέχετε στους πελάτες σας;

v. Μετά την πώληση

Πως παρέχετε υποστήριξη στους πελάτες σας μετά την ολοκλήρωση της πώλησης;

4. Σχέσεις με τους πελάτες



- Τι σχέσεις δημιουργείτε με κάθε τμήμα της αγοράς σας (προσωπική, αυτοματοποιημένη);
- Ποιες από αυτές έχουν παγιωθεί;
- Πως εντάσσονται στο συνολικό επιχειρηματικό μοντέλο;
- Πόσο κοστίζουν;



5. Ροές εσόδων

Προέρχονται από την επιτυχή παροχή του προϊόντος/ υπηρεσίας, στους πελάτες.

- Ποια τιμή είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες μας;
- Τι πληρώνουν τώρα;
- Πώς πληρώνουν τώρα;
- Πως θα προτιμούσαν να πληρώναν;
- Ποια είναι η συμβολή κάθε ροής εσόδων στα συνολικά έσοδα της επιχείρησης;
- Τα έσοδα σας προέρχονται μέσω περιοδικών συναλλαγών ή είναι επαναλαμβανόμενα;

Τύποι εσόδων:

- Πώληση περιουσιακών στοιχείων
- Τέλος χρήσης
- Τέλος εγγραφής
- Δανεισμός, Ενοικίαση, Χρηματοδοτική μίσθωση
- Αδειοδότηση
- Μεσιτεία τελών διαφήμισης

Σταθερή τιμολόγηση:

- Τιμοκατάλογος
- Εξαρτώμενη από τα χαρακτηριστικά του προϊόντος
- Εξαρτώμενη από το τμήμα της αγοράς που απευθύνεται
- Εξαρτώμενη από τον όγκο

Δυναμική τιμολόγηση:

- Προϊόν διαπραγματεύσεων
- Πρόσδοτος παροχής έργου, προϊόντος ή υπηρεσίας
- Διαχείριση σε πραγματικό χρόνο της αγοράς



6. Κρίσιμοι πόροι

Οι κρίσιμοι πόροι είναι περιουσιακά στοιχεία που είναι απαραίτητα για την παροχή των προηγούμενων στοιχείων.

- Ποιοι κρίσιμοι πόροι είναι απαραίτητοι για τη δημιουργία του παρεχόμενης αξίας/ χρήσης προς τους πελάτες;
- Ποιες δραστηριότητες υποστηρίζουν; (βλ. παρακάτω)

Τύποι πόρων:

- Φυσικοί (π.χ. κτίρια, εξοπλισμός, μεταφορικά μέσα, κλπ)
- Άυλοι (πατέντες, πνευματικά δικαιώματα, επωνυμία)
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Χρηματικοί



7. Κυριότερες δραστηριότητες

Χαρακτηρίζονται οι ενέργειες που σε συνδυασμό με τους πόρους της επιχείρησης συντελούν στη δημιουργία του παρεχόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας.

- Ποιες δραστηριότητες πρέπει να εκτελέσετε πολύ καλά στο επιχειρηματικό σας σχέδιο; Τι είναι σημαντικό;

Κατηγορίες:

- Παραγωγή
- Επίλυση προβλημάτων
- Πλατφόρμα/ δίκτυο



8. Κρίσιμες συνεργασίες

Ορισμένες δραστηριότητες της επιχείρησης ανατίθενται σε εξωτερικούς συνεργάτες και πρόσβαση σε κρίσιμους πόρους αποκτάται χάρη σε εξωτερικές συνεργασίες.

- Ποιοι συνεργάτες και προμηθευτές ασκούν επιρροή στο επιχειρηματικό σας σχέδιο;
- Ποιους κρίσιμους πόρους αποκτούμε από συνεργάτες;
- Ποιες κύριες δραστηριότητες πραγματοποιούνται από συνεργάτες;

Κίνητρα για συνεργασίες:

- Βελτιστοποίηση και εξοικονόμηση πόρων
- Μείωση του ρίσκου και της αβεβαιότητας
- Απόκτηση ιδιαίτερων πόρων και δραστηριοτήτων



9. Διάρθρωση του κόστους

- Ποια είναι τα κυριότερα κόστη του επιχειρηματικού σας σχεδίου;
- Ποιοι είναι οι ακριβότεροι πόροι του επιχειρηματικού σας σχεδίου;
- Ποιες είναι οι ακριβότερες κύριες δραστηριότητες;

Η Επιχείρηση σας οδηγείται κυρίως:

- από το κόστος (έμφαση στην ελαχιστοποίηση του κόστους, μικρός λόγος τιμής και χρησιμότητας, μεγιστοποίηση των αυτοματισμών, εκτεταμένη ανάθεση σε τρίτους)

- από την αξία (έμφαση στη δημιουργία αξίας, παροχή προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής χρησιμότητας).

Ορισμένα χαρακτηριστικά για τα είδη του κόστους:

- Σταθερά κόστη (μισθοί, ενοίκια, αναλώσιμα)
- Μεταβλητά κόστη
- Οικονομίες κλίμακας
- Οικονομίες εύρους