

Επιχειρηματικό μοντέλο και βάσα

Ένα παγκόσμιο πρότυπο που
χρησιμοποιείται από εκατομμύρια

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Erasmus+



Υπάρχουν οι βασικά στοιχεία

Συνεργάτες

Δραστηριότητες

Πόροι

Πρόταση Αξία

Πελατειακές Σχέσεις

Κανάλια Επικοινωνίας

Τμήματα πελατών

Κόστη

Ροές Εσόδων

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Erasmus+



Τμήματα πελατών



- ◆ Ποιοι είναι οι πελάτες;
- ◆ Τι σκέφτονται;
- ◆ Τι κάνουν;



Αξία πρότασης



- ◆ Τι είναι συναρπαστικό για το προϊόν / υπηρεσία;

- ◆ Γιατί οι πελάτες να το αγοράσουν ή να το χρησιμοποιήσουν;



Κανάλια Επικοινωνίας



- ◆ Πώς θα προωθηθεί το προϊόν ή η υπηρεσία;
- ◆ Γιατί να το προωθήσετε με αυτόν τον τρόπο;
- ◆ Θα λειτουργήσει;



Πελατειακές Σχέσεις



- ◆ Πώς σχεδιάζετε να αλληλεπιδράτε με τον πελάτη;

- ◆ Τα σχέδια σας θα είναι διαφορετικά σε κάθε στάδιο του κύκλου ζωής της επιχείρησης;





Ροές Εσόδων



❖ Πώς θα κερδίσει χρήματα η επιχείρηση;





Βασικές δραστηριότητες



- ◆ Ποια είναι τα βασικά πράγματα που πρέπει να κάνει η επιχείρηση, για να ανταποκριθεί στους στόχους και σκολούς της;





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Βασικοί πόροι



- ❖ Ποια στρατηγικά στοιχεία πρέπει να έχει η επιχείρηση για να μπορεί να ανταγωνιστεί;



Erasmus+



Βασικές Συνεργασίες



- ◆ Ποιοι είναι οι κύριοι εξωτερικοί εταίροι που θα πρέπει να προσεγγίσετε;

- ◆ Τι περιέχει το επιχειρηματικό σας μοντέλο που δεν μπορείτε να κάνετε μόνοι σας;



Δοκή Εξόδων



- ◆ Ποιες είναι οι βασικές αλληλεξαρτήσεις εξόδων της επιχείρησης;

- ◆ Πως συνδέονται με τα έσοδα;





Τι κάνει ο Καμβάς του Επιχειρηματικό Μοντέλου

- ◆ Βοηθά στην απογύμνωση πολλών ζητημάτων που συνοδεύουν ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο και βοηθά να επικεντρωθεί στα βασικά ζητήματα.
- ◆ Είναι ένα πολύ ευέλικτο εργαλείο και είναι πολύ πιο εύκολο να τροποποιήσετε το μοντέλο για να δοκιμάσετε νέα πράγματα.
- ◆ Κάνει ευκολότερο για τους άλλους να καταλάβουν το επιχειρησιακό σας μοντέλο και να πιστέψουν στο όραμά σας.

.



Τι Δεν κάνει ο Καμβάς του Επιχειρηματικό Μοντέλου

◆ Το επιχειρηματικό μοντέλο καμβά είναι ένα μονοσέλιδο έγγραφο που μοιάζει σχεδόν με τη συνοπτική περιγραφή (elevator pitch) σας. Δεν αντικαθιστά την ανάγκη για ένα καλό και λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο.