



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Канва моделі соціального бізнесу

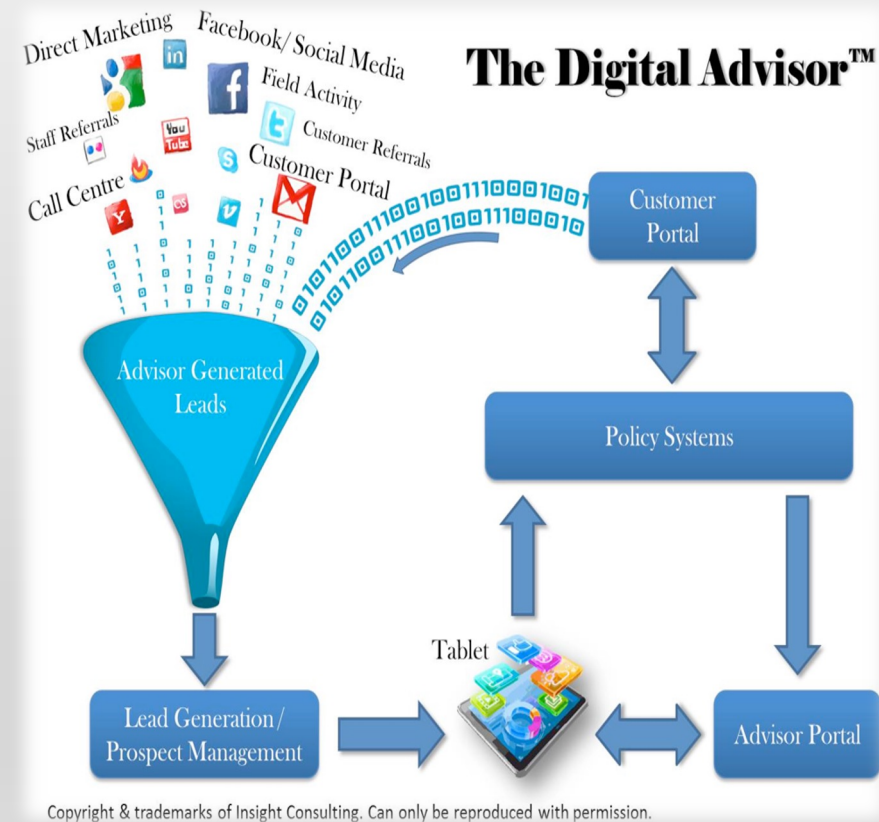
Тетяна Горохова

This project has been funded with support from the European Commission. This presentation 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 there in.

Що таке бізнес-модель?

Бізнес-моделі є аналітичним інструментом, який використовується для оцінки економічної життєздатності бізнес-концепції

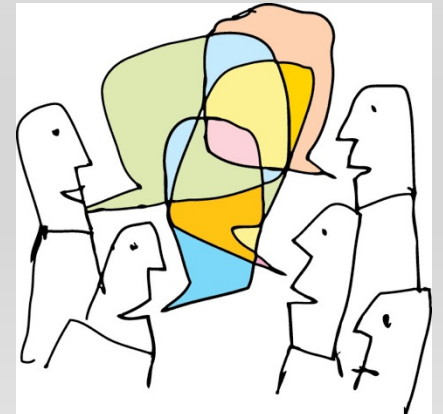
Зосередження на тому, чи має бізнес «сенс», чи може бути прибутковим, підтримувати конкуренцію, масштабованість



Чому ми повинні турбуватися про побудову бізнес-моделей?

БМ корисні для обговорення всіх критичних аспектів бізнесу

БМ корисні для передачі вашої бізнес-концепції через "спільну мову"

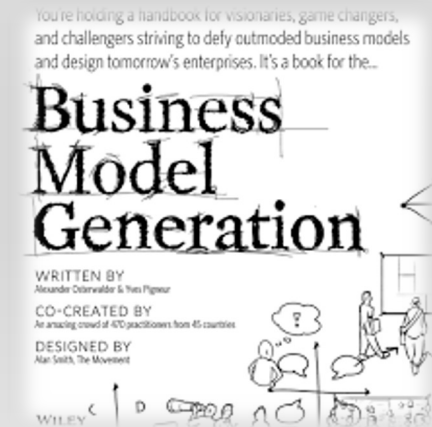


«Як архітектор робить багато прототипів, так і ви повинні перед початком роботи уявити, які можуть бути варіанти бізнес-моделей ... »

Алекс Остервальдер
автор книги Business Model Generation

Бізнес-модель Canvas, запропонована Алексом призначена для того щоб:

1. Люди, які беруть участь у створенні або зміні бізнес-моделі говорили на одній мові.
2. Розкласти вашу бізнес-модель на частини.
3. Доповнювати, змінювати ці частини, таким чином вносячи інновації в бізнес-модель.



Бізнес модель Canvas

Model CANVAS

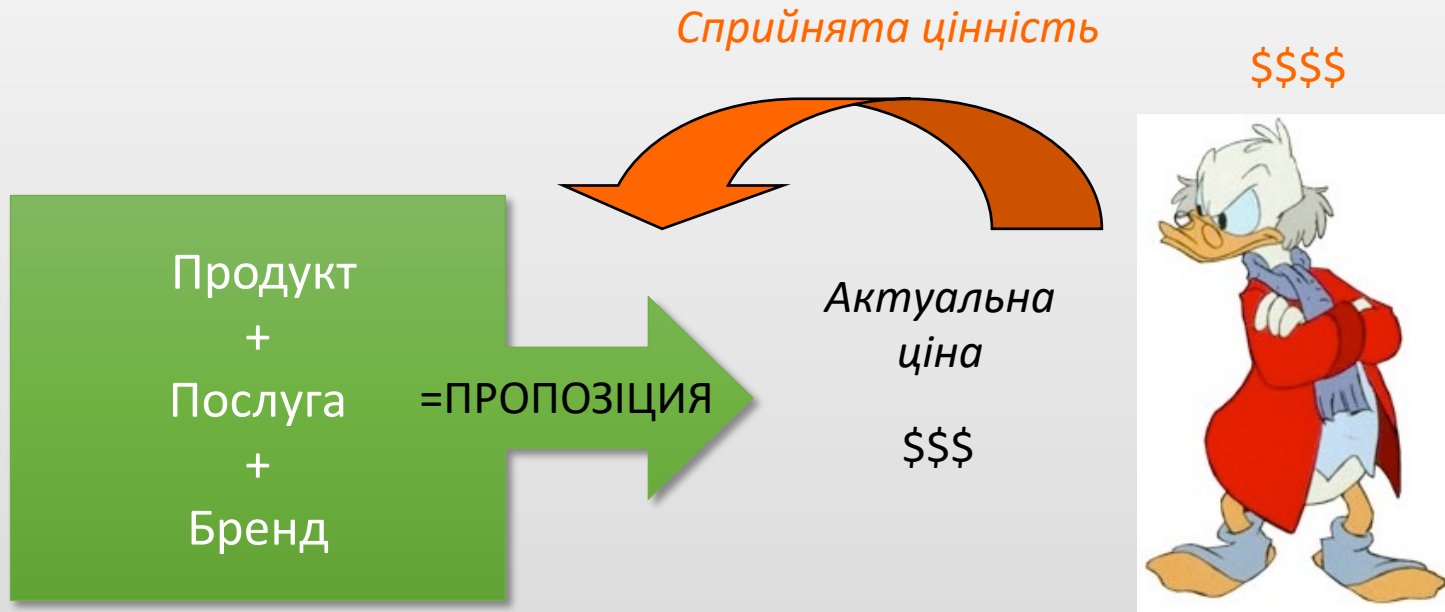
Ключові Партнери Хто наші партнери? Хто наші постачальники? Які ключові ресурси ми від них отримуємо? Що цінного вони для нас роблять?	Ключові дії. План-графік діяльності. Для каналів збуту? Для налагодження стосунків з споживачами? Для отримання та обліку коштів? Що потрібно зробити, щоб діяв проект?	Головна ідея, цінність Що пропонуєте? Головна ідея, опис. Які проблеми споживачів вирішуємо? Що цінного в нашій пропозиції? Які послуги ми можемо запропонувати кожному з сегментів споживачів?	Взаємодія з споживачами Які у нас стосунки з клієнтом? Як вони інтегровані? Наскільки дорогі для нас?	Сегменти споживачів Для кого ми працюємо? Який споживач для нас найважливіший?
	Ключові ресурси Які ключові ресурси нам потрібні для реалізації проекту? Люди? Час? Гроші?		Канали Через які канали клієнти хочуть отримати наші цінності? Через які канали вони їх отримують зараз? Які найбільш ефективні?	
Структура витрат Які найважливіші витрати, пов'язані з бізнес моделлю? Які ключові ресурси є найдорожчими? Які основні дії є найдорожчими?		Отримання коштів. Фандрейзинг За що наші грантодавці, спонсори, меценати готові платити? За що вони платять зараз? Як вони платять? Яка доля кожного з потоків, в загальній сумі доходу?		

1. Сегмент споживачів (Customer segments)

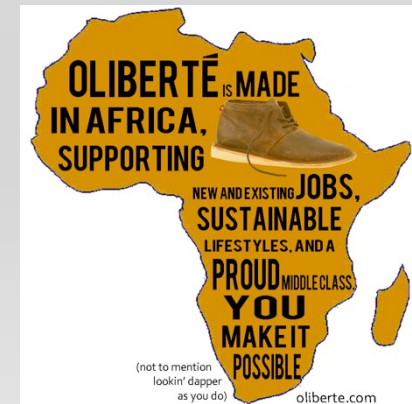
- Хто є нашими цільовими клієнтами
- Масовий ринок Vs нішовий
- Односегментний Vs багатосегментний
- Багатосторонні платформи (що обслуговують декілька взаємозалежних сегментів клієнтів). Наприклад, маркетплейс



2. Ціностні пропозиції (Value proposition)



Сприйнята цінність може бути комбінацією ЕКОНОМІЧНОЇ вартості (вигоди для клієнта) та СОЦІАЛЬНОГО значення (переваги для інших)



3. Канали збуту (Channels)

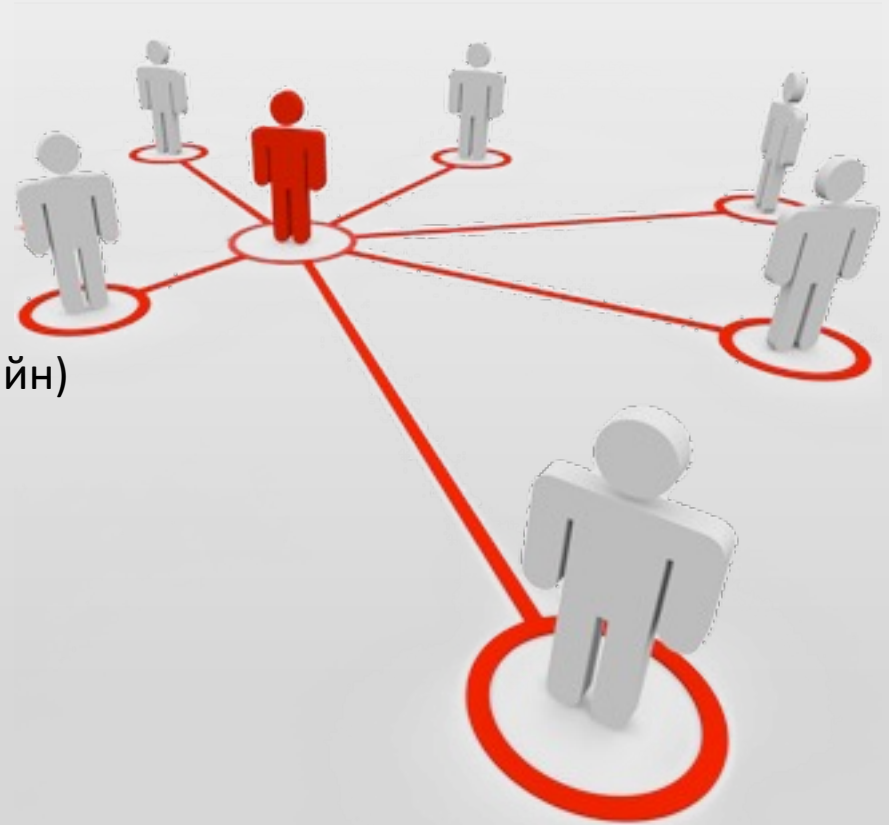
1. Прямі:

- Відділ продажів
- Онлайн
- Власні магазини

2. Непрямі:

- Магазини партнерів (фізичні / онлайн)
- Гуртові (фізичні / онлайн)

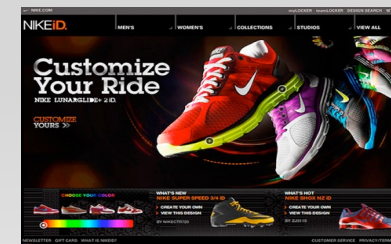
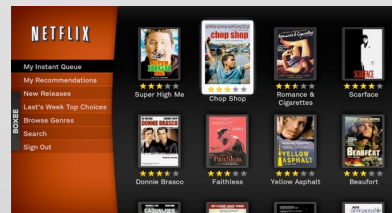
3. Ключове питання: хто займається післяпродажним обслуговуванням?



4. Взаємовідносини з клієнтами (Customers relationship)

Який тип взаємовідносин з нашими цільовими клієнтами ми хочемо створити і підтримувати?

- Самообслуговування
- Персональне обслуговування
- Автоматизований сервіс
- Спільноти
- Спільне створення



5. Канали прибутку (Revenue Streams)

= Готівкові кошти, які ми генеруємо від кожного клієнтського сегменту

- Продаж активів: передача власності
- Плата за користування
- Підписка
- Ліцензування
- Брокерський відсоток
- Реклама



6. Ключові ресурси (Key resources)

Найважливіші активи, необхідні для ведення бізнесу:

-Фізичні

-Інтелектуальні / нематеріальні

- Людські

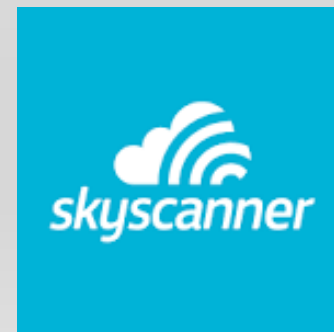
- Фінансові



7. Ключова діяльність (Key Activities)

Які ключові заходи мають вирішальне значення для успіху бізнес-моделі? Тобто мають ціннісну пропозицію

- Вирішення проблем
- Виробництво
- Доставка
- Мережа



8. Ключове партнерство (Key Partnership)

- Відносини покупця-постачальника
- Стратегічні альянси з не конкурентами
- Спільна робота: партнерство з конкурентами
- Може базуватися на простому контракті або структурованій спеціалізованій організації (наприклад, спільне підприємство)



9. Структура витрат (Cost Structure)

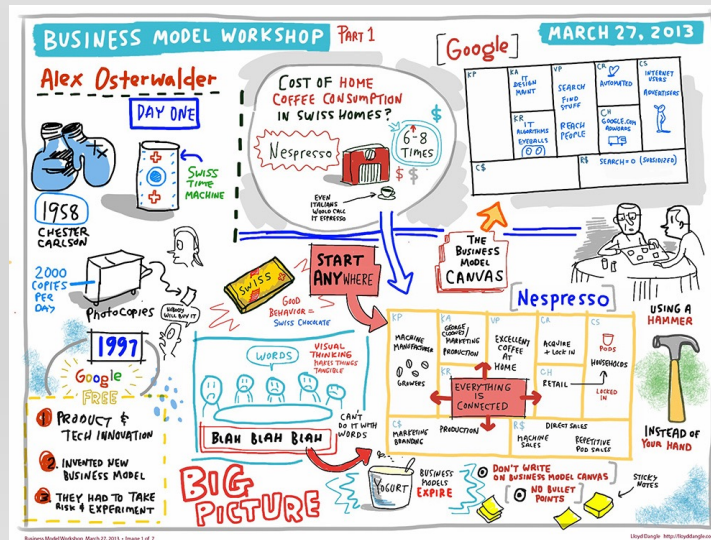
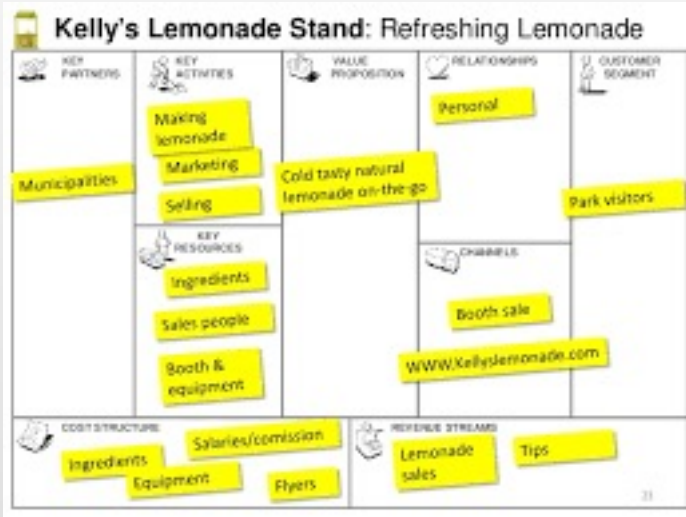
Якими витрати притаманні нашому бізнесу ?

Відображення в термінах:

- Вартість продукту, а також розрахунок собівартості на основі видів діяльності (Activity-Based Costing (ABC))
- Змінні Vs Фіксовані витрати
 - => Точка беззбитковості
 - => Розмірність
 - => Масштабованість



Бізнес модель Canvas



Де подивитись, що почитати

- А. Остервальдер. «Побудова бізнес-моделей. Настільна книга стратега і новатора»
- Ерік Рис. "Бізнес з нуля. Метод Lean Startup для швидкого тестування ідей і вибору бізнес-моделі»
- Ash Maurya. Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works.
- <https://leanstack.com/templates>



P.S.

Помятайте, Бізнес Модель може бути детальною та великою на папері, але реалізація - це все!

Дякую за увагу