

Καμβάς επιχειρηματικότητας

Νίκος Σταθόπουλος





Rene Magritte












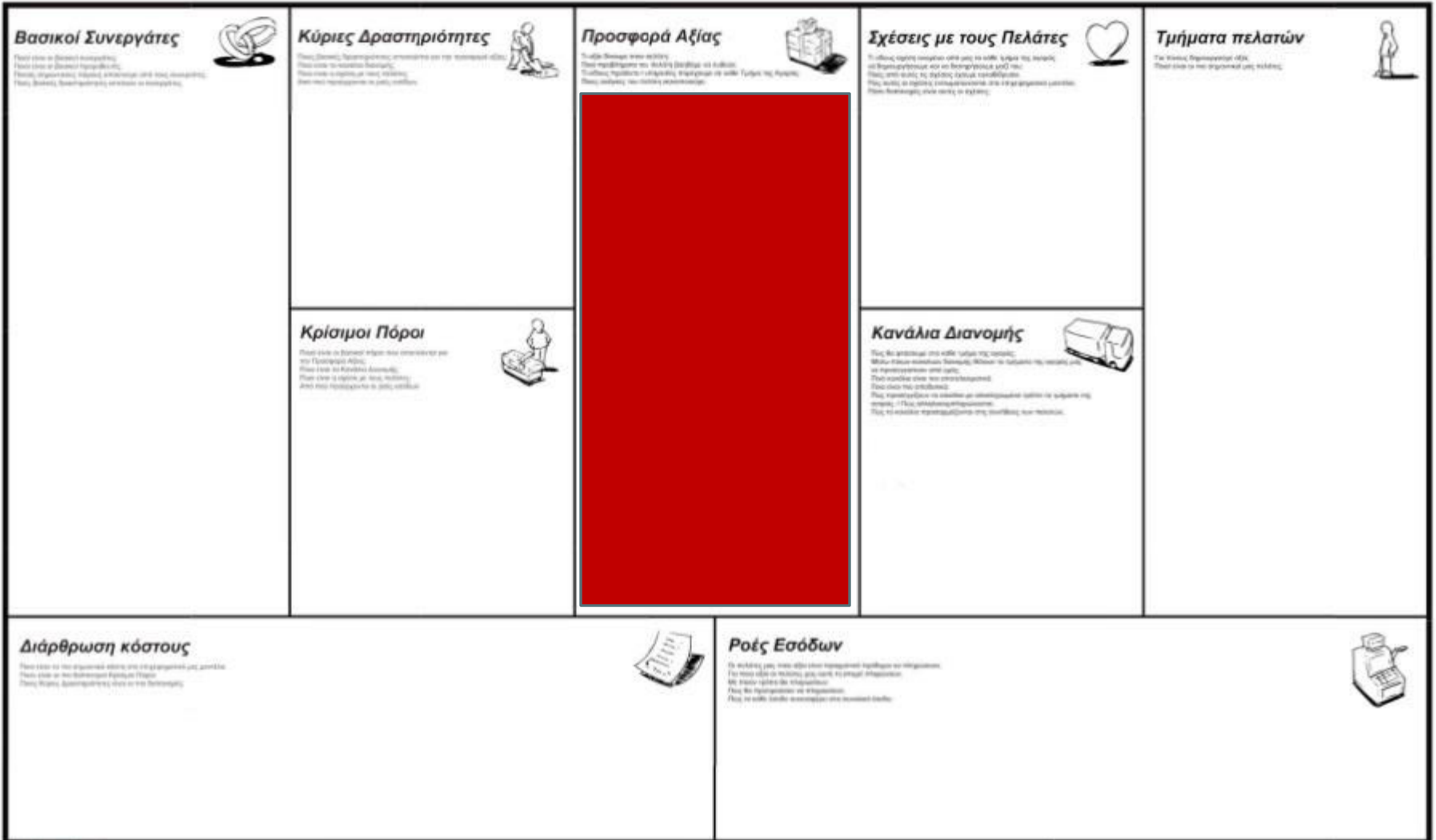
Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

Το DNA της επιχείρησης

Επιχειρηματικός σχεδιασμός

- Τι;
 - Πώς;
 - Ποιος;
 - Σε ποιόν;
 - Γιατί;
 - Πότε;
 - Πόσο;
- Επιχειρηματικό μοντέλο
 - Επιχειρηματικό σχέδιο

<p>Βασικοί Συνεργάτες</p>  <p>Ποιοι είναι οι βασικοί συνεργάτες; Ποιοι είναι οι βασικοί προμηθευτές; Ποιοι οργανισμοί είναι υπεύθυνοι από τους οποίους; Ποιοι βασικοί συνεργάτες υπάρχουν σε συνεργασία;</p>	<p>Κύριες Δραστηριότητες</p>  <p>Ποια(σ) είναι(σ) η(η) βασική(ές) δραστηριότητα(ές) που προσφέρει(τε) αξία; Ποια είναι οι βασικές δραστηριότητες; Ποιο είναι ο κύριος μόνος κύριος; Ποιο είναι η δραστηριότητα με την οποία;</p>	<p>Προσφορά Αξίας</p>  <p>Ποια(σ) είναι(σ) η(η) αξία(ές) που προσφέρει(τε) στο(στις) πελάτη(ες); Ποια(σ) είναι(σ) η(η) αξία(ές) που προσφέρει(τε) στο(στις) πελάτη(ες); Ποια(σ) είναι(σ) η(η) αξία(ές) που προσφέρει(τε) στο(στις) πελάτη(ες); Ποια(σ) είναι(σ) η(η) αξία(ές) που προσφέρει(τε) στο(στις) πελάτη(ες);</p>	<p>Σχέσεις με τους Πελάτες</p>  <p>Τι είναι η σχέση μεταξύ της(των) εταιρείας(ών) και των πελατών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) σχέση(ές) μεταξύ της(των) εταιρείας(ών) και των πελατών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) σχέση(ές) μεταξύ της(των) εταιρείας(ών) και των πελατών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) σχέση(ές) μεταξύ της(των) εταιρείας(ών) και των πελατών;</p>	<p>Τμήματα πελατών</p>  <p>Τι είναι η κατηγορία των πελατών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) κατηγορία(ές) των πελατών;</p>
	<p>Κρίσιμοι Πόροι</p>  <p>Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι που απαιτούνται για την προσφορά αξίας; Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι που απαιτούνται για την προσφορά αξίας; Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι που απαιτούνται για την προσφορά αξίας; Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι που απαιτούνται για την προσφορά αξίας;</p>		<p>Κανάλια Διανομής</p>  <p>Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) διανομής των προϊόντων/υπηρεσιών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) διανομής των προϊόντων/υπηρεσιών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) διανομής των προϊόντων/υπηρεσιών; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) διανομής των προϊόντων/υπηρεσιών;</p>	
<p>Διάρθρωση κόστους</p>  <p>Ποιοι είναι οι βασικοί κόστη που υπάρχουν στο μοντέλο; Ποιοι είναι οι βασικοί κόστη που υπάρχουν στο μοντέλο; Ποιοι είναι οι βασικοί κόστη που υπάρχουν στο μοντέλο; Ποιοι είναι οι βασικοί κόστη που υπάρχουν στο μοντέλο;</p>		<p>Ροές Εσόδων</p>  <p>Τι είναι η μέθοδος που χρησιμοποιείται για την προσφορά αξίας; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) που χρησιμοποιούνται για την προσφορά αξίας; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) που χρησιμοποιούνται για την προσφορά αξίας; Ποια(σ) είναι(σ) η(η) μέθοδος(οι) που χρησιμοποιούνται για την προσφορά αξίας;</p>		



Αν ρωτούσα
αυτούς που μετά έγιναν πελάτες μου
τι θέλουν
θα μου ζητούσαν ένα πιο γρήγορο
άλογο.

Χένρυ Φορντ

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

Καταρίστηκε για:

Καταρίστηκε από:

Είδη:
 Στοιχεία:












Εμείς

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

Καταρίστηκε για:

Καταρίστηκε από:

Όνομα:
 Ημερομηνία:

<p>Βασικοί Συνεργάτες</p> <p>Ποιοι είναι οι βασικοί συνεργάτες; Ποιοι είναι οι βασικοί προμηθευτές; Ποιοι οργανισμοί είναι υπεύθυνοι από τους οποίους; Ποιοι βασικοί συνεργάτες αποτελούν οι συνεργάτες;</p> 	<p>Κύριες Δραστηριότητες</p> <p>Ποιες δραστηριότητες προσφέρουν οι πελάτες αξία; Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες; Ποιο είναι ο σκοπός της αξίας; Ποιο είναι η δραστηριότητα ή η διαδικασία;</p> 	<p>Προσφορά Αξίας</p> <p>Τι αξία προσφέρει στους πελάτες; Ποιο περιεχόμενο και διάφορα στοιχεία αξίας; Τι αξίες προσφέρει ο οργανισμός; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 	<p>Σχέσεις με τους Πελάτες</p> <p>Τι σχέση υπάρχει μεταξύ του οργανισμού και των πελάτων; Τι είναι η σχέση με τους πελάτες; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 	<p>Τμήματα πελατών</p> <p>Τι είναι τα τμήματα πελατών; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 
<p>Κρίσιμοι Πόροι</p> <p>Ποιοι είναι οι κρίσιμοι πόροι που απαιτούνται για την προσφορά αξίας; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 			<p>Κανάλια Διανομής</p> <p>Ποιοι είναι οι κανάλια διανομής; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 	
<p>Διάρθρωση κόστους</p> <p>Ποιοι είναι οι βασικοί κόστοι που απαιτούνται για την προσφορά αξίας; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 	<p>Ροές Εσόδων</p> <p>Τι είναι οι ροές εσόδων; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία; Ποιο είναι το κέρδος ή η αξία;</p> 			

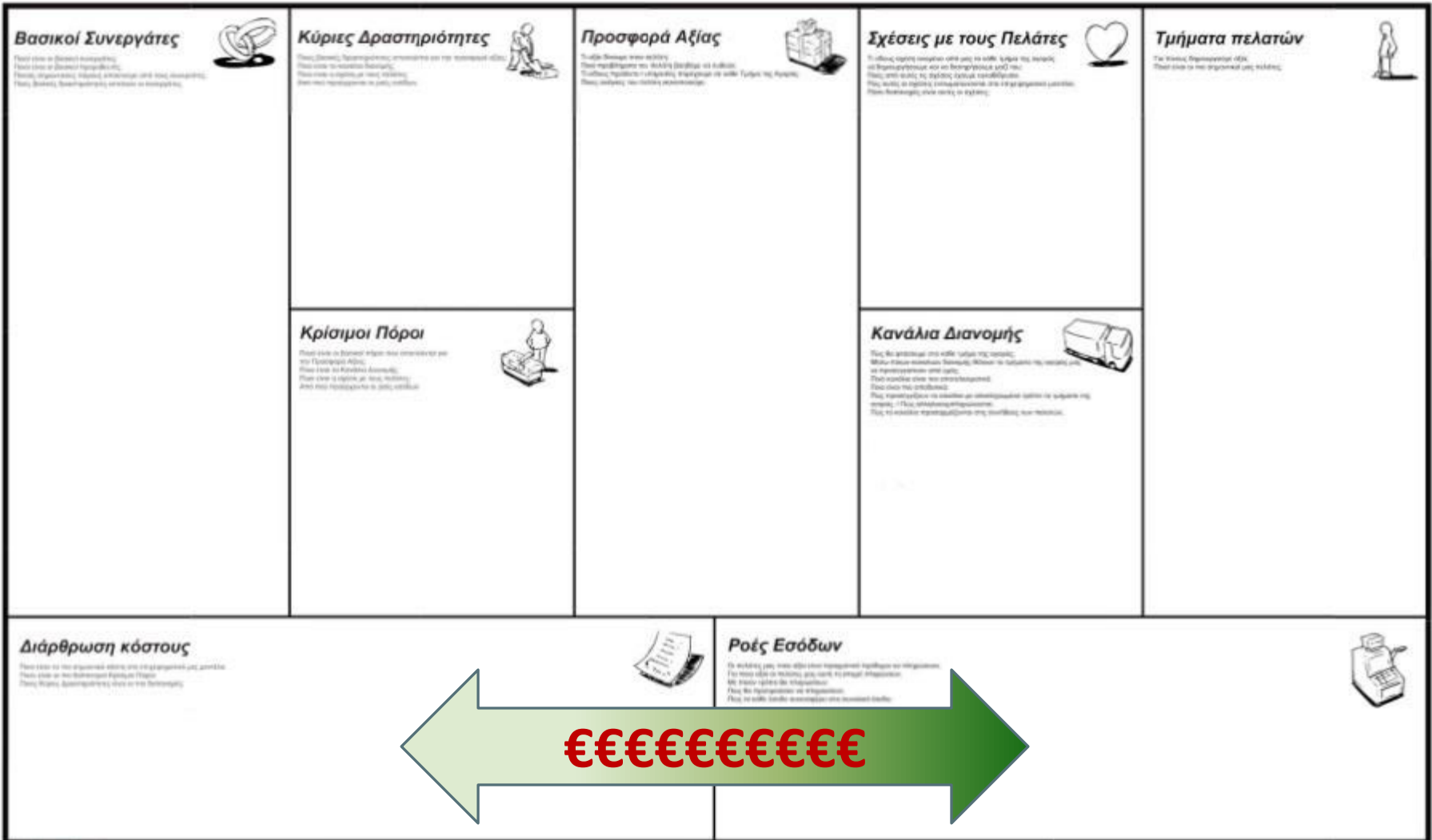


Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

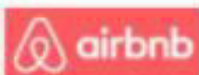
Καταρίστηκε για:

Καταρίστηκε από:

Είδη:
 Στοιχεία:

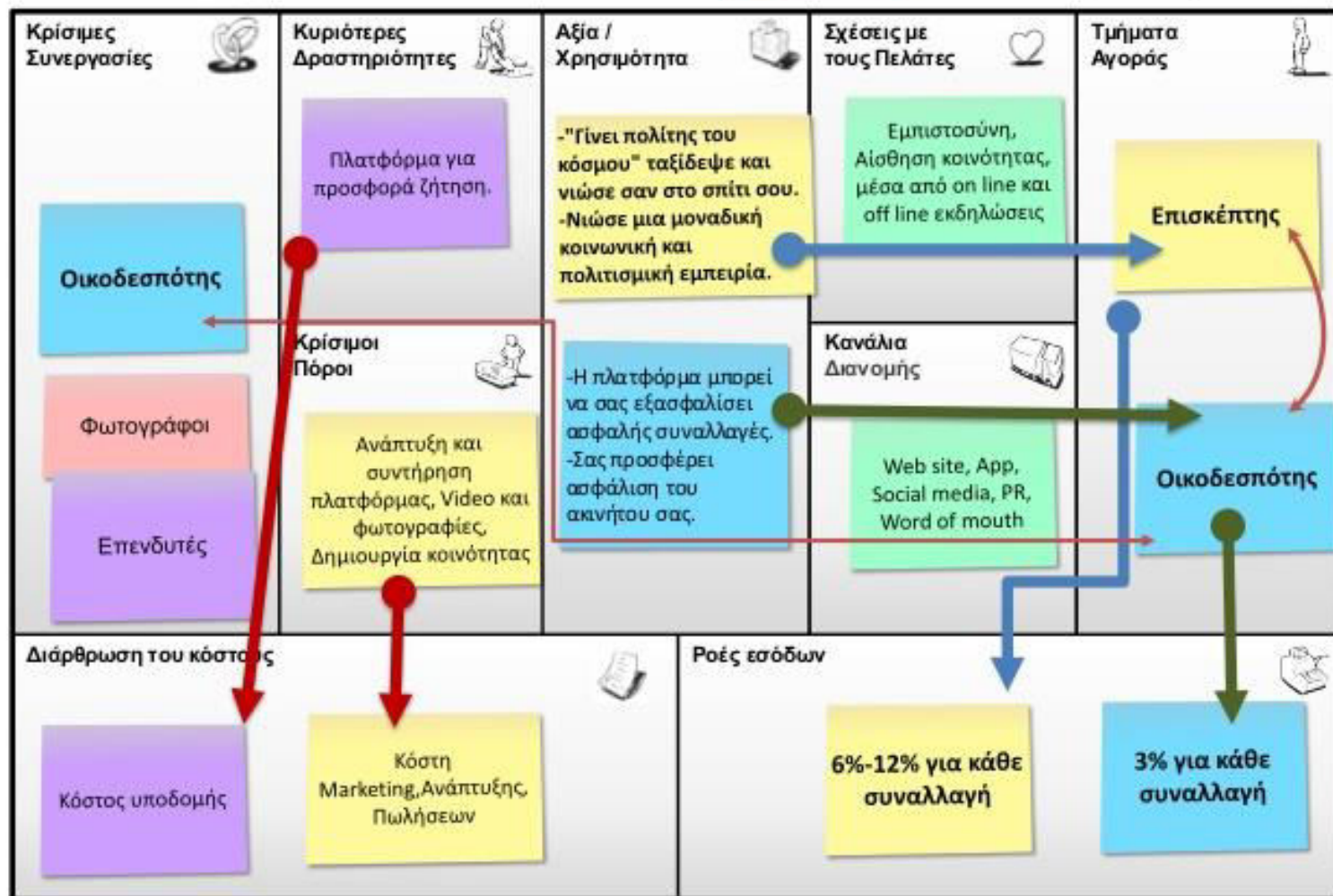


The business model Canvas



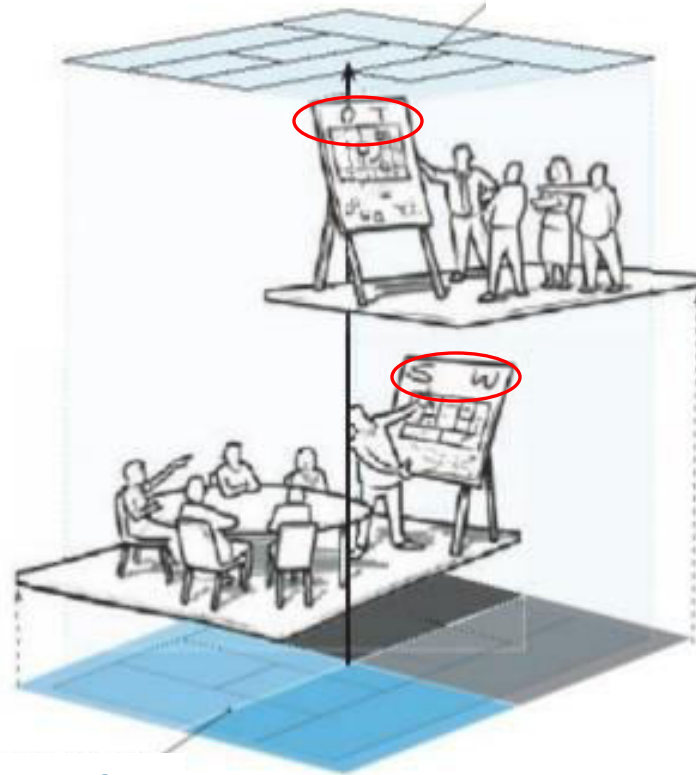
03-Ιου-2015

Peer2peer Model



Διαδικασία SWOT

Μελλοντικό μοντέλο

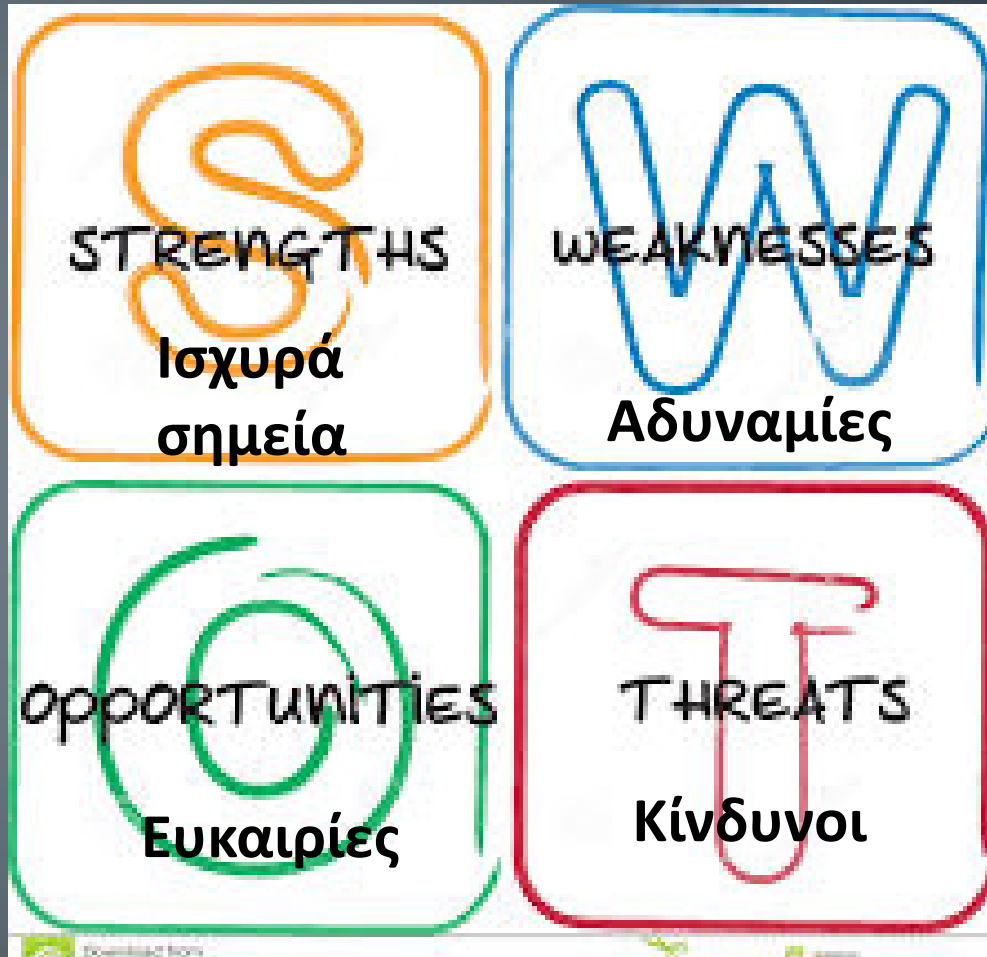


Σημερινό μοντέλο

Προς ενίσχυση

Προς διόρθωση

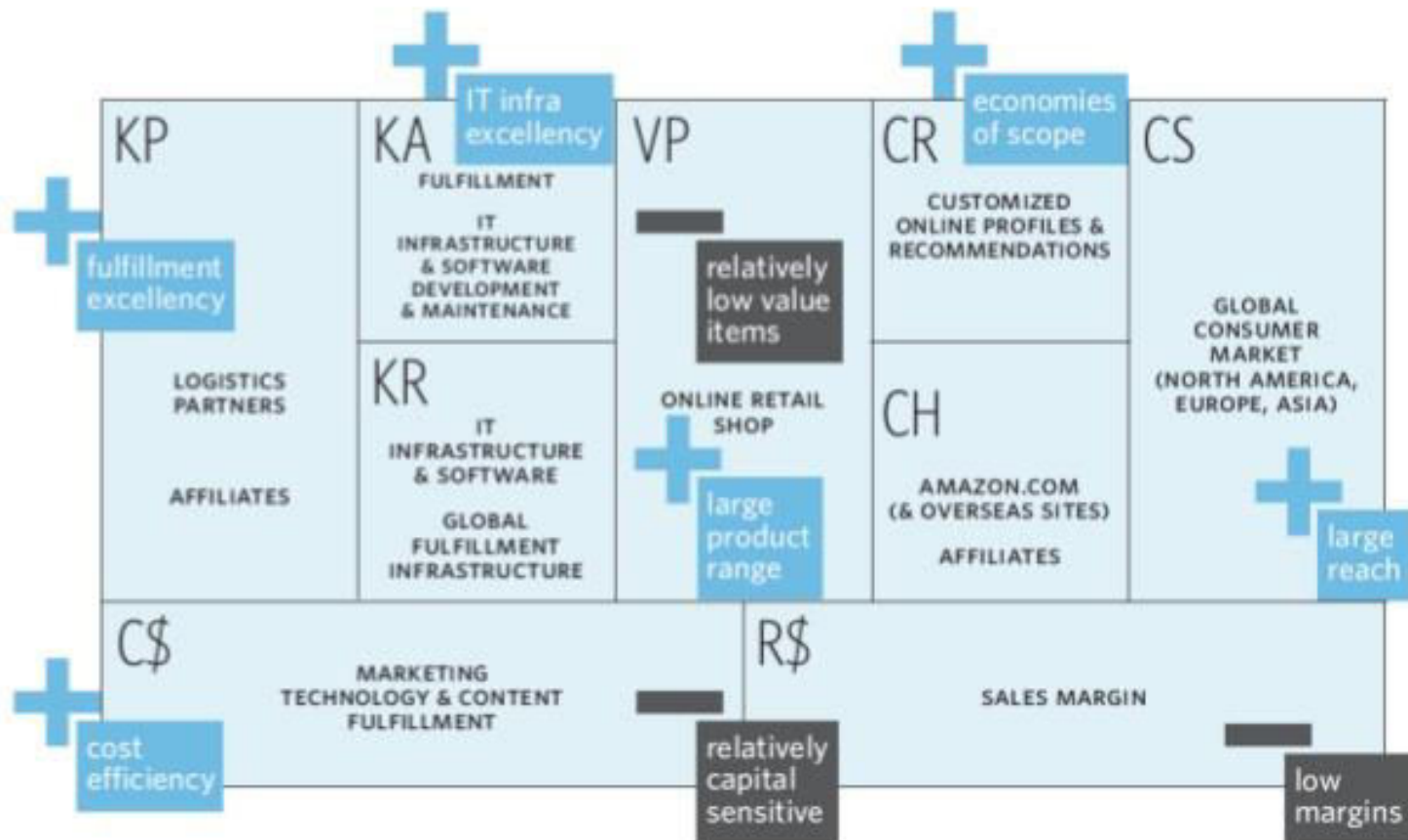
ΕΣωτερικά



ΕΞωτερικά

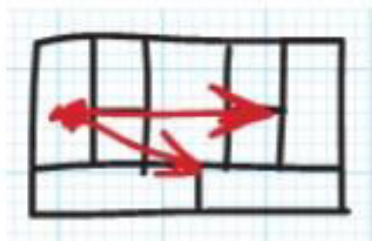
Αξιολόγηση του EM

Amazon.com's main strengths and weaknesses in 2005:



Επίκεντρα του ΕΜ

Βασισμένο
στους πόρους



Με βάση την
προσφορά αξίας



Οδηγούμενο από
τους πελάτες



Οδηγούμενο από τα
χρηματο-οικονομικά



Πολλαπλά επίκεντρα



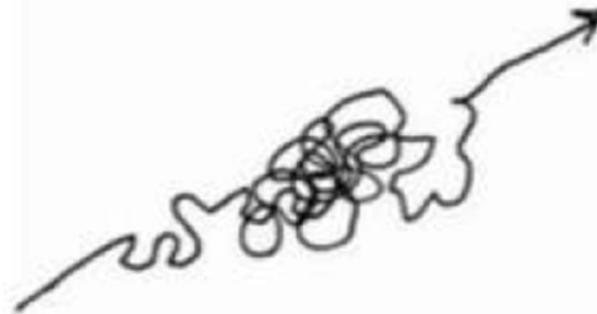
Επιτυχία

Success



what people think
it looks like

Success



what it really
looks like

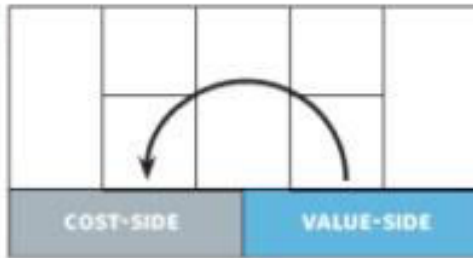
Ο Κύκλος Ζωής του Πελάτη

Κενό Προσέλευσης

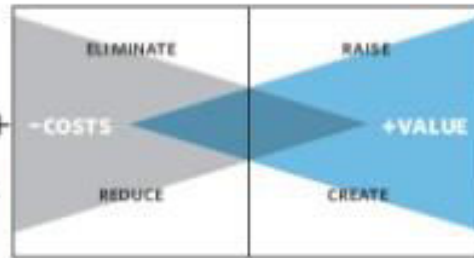


Κόστος - Αξία

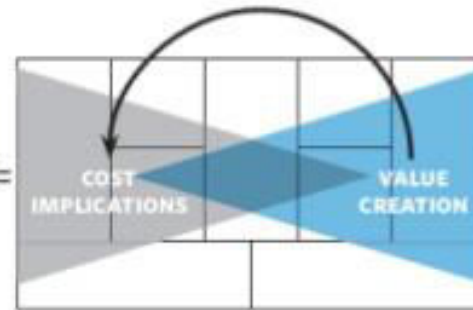
Business Model Canvas



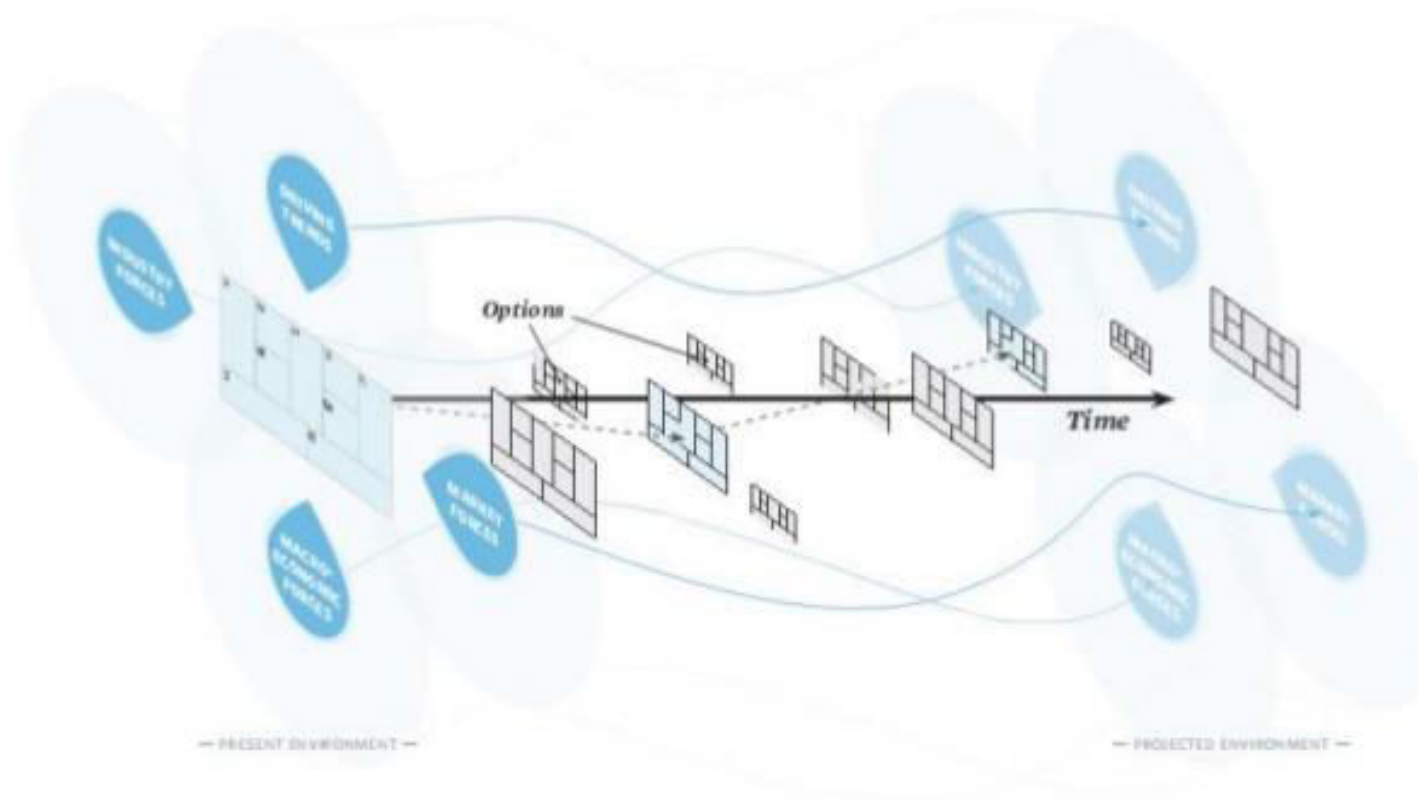
Value innovation



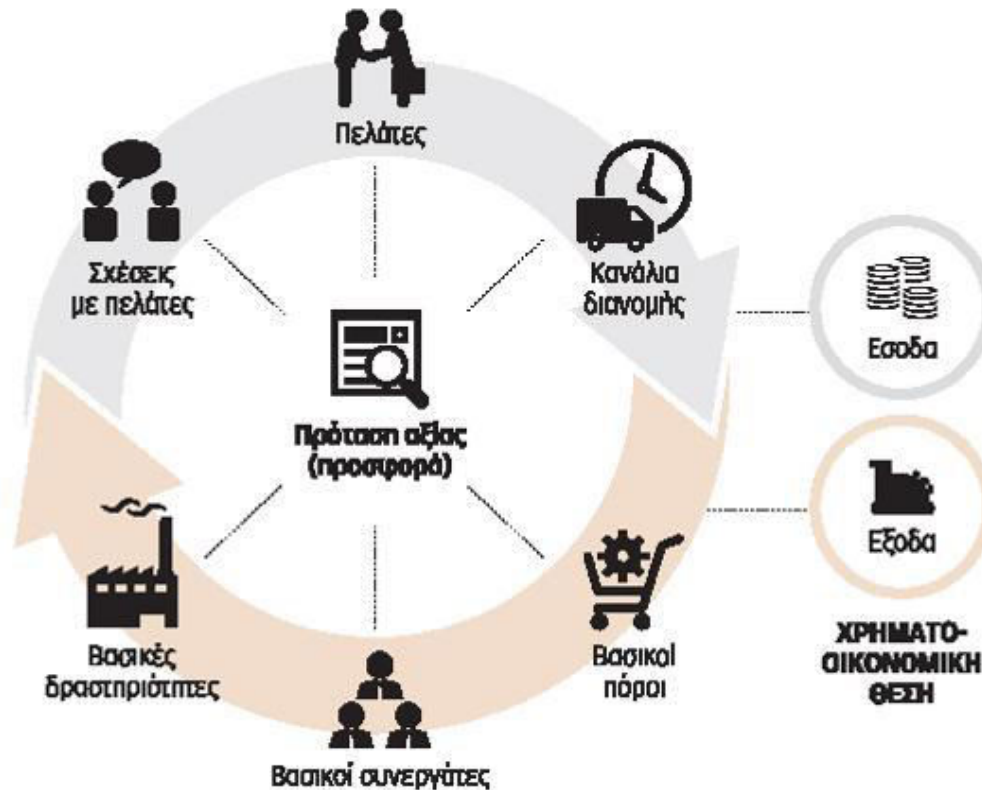
Blending approaches



Προσαρμογή σε μεταβαλλόμενο περιβάλλον



Ο καμβάς του επιχειρηματικού μοντέλου



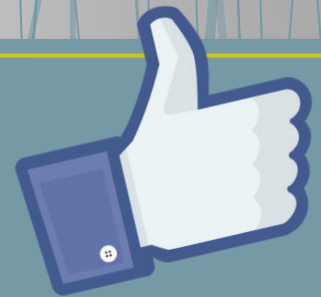
ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Ευχαριστούμε!

stathopoulos@ison.gr



www.ison.gr



210 642 0001