

Βασικοί Συνεργάτες



Ποιοι είναι οι Βασικοί μας Συνεργάτες;
Ποιοι είναι οι προμηθευτές μας;
Ποιους Βασικούς Πόρους εξασφαλίζουμε από τους συνεργάτες μας;
Ποιες Βασικές δραστηριότητες εκτελούν οι συνεργάτες μας;

ΚΙΝΗΤΡΑ ΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Optimization and economy / Βελτιστοποίηση και οικονομία
Reduction of risk and uncertainty / Μείωση ρίσκου και αβεβαιότητας
Acquisition of particular resources and activities / Εξασφάλιση συγκεκριμένων πόρων και δραστηριοτήτων

Βασικές Δραστηριότητες



Ποιες Βασικές Δραστηριότητες απαιτούνται για την Πρόταση Αξίας μας;
Για τα Κανάλια Διανομής;
Για τις Πελατειακές Σχέσεις;
Για τις Ροές Εσόδων;

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ

Production / Παραγωγή
Problem solving / Επίλυση προβλημάτων
Platform/Network / Πλατφόρμα/Δίκτυο

Πρόταση Αξίας



Τι αξία παραδίδουμε στον πελάτη μας;
Ποιο από τα προβλήματα του πελάτη μας βοηθάμε να λυθεί;
Τι συντάδες προϊόντων και υπηρεσιών προσφέρουμε σε κάθε Πελατειακή Ομάδα;
Ποιες ανάγκες πελατών ικανοποιούμε;

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Newness / Νεότητα
Performance / Απόδοση
Customization / Μορφοποίηση
"Getting the Job Done" / Ολοκλήρωση
Design / Σχέδιο
Brand/Status / Μάρκα/Κύρος
Price / Τιμή
Cost reduction / Μείωση κόστους
Risk reduction / Μείωση ρίσκου
Accessibility / Προσβασιμότητα
Convenience/Usability / Άνεση/Χρησιμότητα

Πελατειακές Σχέσεις



Τι είδους σχέση αναμένεται από την κάθε Πελατειακή μας Ομάδα να αναπτύξουμε και να διατηρήσουμε μαζί τους;
Ποιες έχουμε καθιερώσει ήδη;
Πώς ενσωματώνονται στο υπόλοιπο επιχειρηματικό μοντέλο;
Πόσο ακριβές είναι;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

Personal assistance / Προσωπική στήριξη
dedicated support services / Εξειδικευμένη προσωπική στήριξη
Self-service / Αυτό-εμπέριση
Automated services / Αυτοματοποιημένες υπηρεσίες
Communities / Κοινότητες
Co-creation / Συν-δημιουργία

Πελατειακές Ομάδες



Για ποιον δημιουργούμε αξία;
Ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί μας πελάτες;

Mass Market / Μαζική αγορά
Niche Market / Εξειδικευμένη αγορά (Niche)
Segmented / Τμηματοποίηση
Diversified / Διαφοροποίηση
Multi-sided platform / Πολυπλευρή πλατφόρμα

Βασικοί Πόροι



Ποιοι Βασικοί Πόροι απαιτούνται για την Πρόταση Αξίας μας;
Για τα Κανάλια Διανομής; Τις Πελατειακές Σχέσεις; Τις Ροές Εσόδων;

ΕΙΔΗ ΠΟΡΩΝ

Physical / Υλικό
Intellectual (brand patents, copyrights, data) / Διανοητικό (πατέντες, πνευματικά δικαιώματα, δεδομένα)
Human / Ανθρώπινοι
Financial / Οικονομικοί

Δομή Κόστους

Ποια είναι τα πιο σημαντικά πηγάδια κόστη στο επιχειρηματικό μας μοντέλο;
Ποιοι Βασικοί Πόροι είναι πιο ακριβοί;
Ποιες Βασικές δραστηριότητες είναι πιο ακριβές;

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΙΟ...

Cost Driven (leanest cost structure, low price proposition, maximum automation, extensive outsourcing)
Επικεντρωμένη στο Κόστος (απλούστερη δομή κόστους, χαμηλή πρόταση τιμής, μέγιστος αυτοματισμός, εκτεταμένη ανάθεση) ή
Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)
Επικεντρωμένη στην Αξία (εστιάζει στη δημιουργία αξίας, ανώτερη πρόταση αξίας)

ΔΕΙΓΜΑΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ

Fixed costs (salaries, rents, utilities) / Σταθερά κόστη (μισθοί, ενοίκια, λογαριασμοί)
Variable costs / Μεταβλητά κόστη
Economies of scale / Οικονομίες κλίμακας
Economies of scope / Οικονομίες σκοπού



Ροές εσόδων

Για ποια αξία είναι πρόθυμοι οι πελάτες να πληρώσουν;
Για ποιο πράγμα πληρώνουν προς το παρόν;
Πώς πληρώνουν προς το παρόν;
Πώς θα προτιμούσαν να πληρώνουν;
Πώς συμβάλλει η κάθε Ροή Εσόδων στα συνολικά έσοδα;

ΕΙΔΗ

Asset sale
Usage fee
Subscription fees
Licensing
Brokerage fees
Advertising
Lending/Renting/Leasing

Πώληση στοιχείων ενεργητικού
Τέλη χρήσης
Τέλη συνδρομής
Αδειοδότηση
Τέλη μεσίτητες
Διαφήμιση
Δανεισμός/Ενοικίαση/Μίσθωση

ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

List price
Product feature dependent
Customer segment dependent
Volume dependent

Τιμή καταλόγου
Με βάση τα χαρακτηριστικά προϊόντος
Με βάση τις Πελατειακές Ομάδες
Με βάση τον όγκο

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Negotiation (bargaining)
Yield management
Real-time market

Διαπραγμάτευση
Διαχείριση αποδοτικότητας
Αγορά σε πραγματικό χρόνο

