



## Βασικές Δραστηριότητες

### Εισαγωγή

Κάθε διαχειριστής πρέπει να ασχοληθεί με τη δημιουργία ενός Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, ειδικά με τον καθορισμό των βασικών δραστηριοτήτων καθώς είναι θεμελιώδεις ώστε να επιτευχθούν οι αναμενόμενοι στόχοι. Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες περιλαμβάνουν τη λήψη αποφάσεων σχετικά με τις λειτουργίες, τη διοίκηση, την παραγωγή, την επίλυση προβλημάτων, το μάρκετινγκ και την επικοινωνία μεταξύ των πελατών.

Οι βασικές δραστηριότητες δεν μπορούν να είναι ομοιόμορφες, καθώς αλλάζουν ανάλογα με τον τύπο της δραστηριότητας και τις λειτουργίες που επιτελεί. Κατά συνέπεια, μόλις οριστούν καθορίζονται από τις ανάγκες και τους μελλοντικούς στόχους της επιχείρησης. Πριν τεθούν οι βασικές δραστηριότητες, οι διαχειριστές πρέπει να κάνουν έναν εσωτερικό έλεγχο: εκτίμηση των μέσων παραγωγής τους, δραστηριότητες επίλυσης προβλημάτων, πλατφόρμες, δίκτυα και δίνοντας σημασία στη σχέση που έχουν με τους πελάτες, στους οποίους επικοινωνούν την πρόταση αξίας των προϊόντων τους.

### Σκοπός

Ο σκοπός αυτής της ενότητας είναι η καλύτερη κατανόηση του τμήματος των Βασικών Δραστηριοτήτων στο καμβά επιχειρηματικού μοντέλου ώστε να μπορείτε να δουλέψετε με αυτό μέσα σε ένα επιχειρηματικό πλάνο.

### Μαθησιακά Αποτελέσματα

Στο τέλος αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:

- ορίζετε την έννοια των βασικών δραστηριοτήτων,
- απαριθμείτε τις βασικές δραστηριότητες μέσα στην επιχείρηση,
- απαριθμείτε τις σχετικές βασικές δραστηριότητες που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων και σκοπών μιας επιχείρησης,
- εξηγείτε τη σημασία των βασικών δραστηριοτήτων στον ορισμό της πρότασης αξίας,
- εξηγείτε τη σχέση μεταξύ των βασικών δραστηριοτήτων και της πρότασης αξίας μιας επιχείρησης,
- επικεντρώνεστε μόνο σε ορισμένες βασικές δραστηριότητες, σύμφωνα με την πρόταση αξίας.





## Λέξεις-Κλειδιά

- Δραστηριότητες
- Διαφοροποίηση
- Πελάτες
- Πρόταση Αξίας
- Αναμενόμενοι Στόχοι
- Ανταγωνιστές

## Η σχετικότητα των Βασικών Δραστηριοτήτων

- Οι βασικές δραστηριότητες εξηγούν τι κάνει μια εταιρεία, ποιες κύριες δραστηριότητες εκτελούνται μέσα στον οργανισμό ώστε να πραγματοποιηθούν και να δημιουργηθούν μακροπρόθεσμες ροές εσόδων.
- Η αξιολόγηση των βασικών δραστηριοτήτων περιλαμβάνει την έναρξη από μια εσωτερική ανάλυση. Οι διαχειριστές πρέπει να αναρωτηθούν: Ποιές δραστηριότητες είναι απαραίτητες για μια καλή πρόταση αξίας;
- Οι βασικές δραστηριότητες πρέπει να επικεντρωθούν στη δημιουργία μοναδικής αξίας.

Οι Βασικές Δραστηριότητες αποτελούνται από τις κύριες λειτουργίες που εκτελούνται από μια επιχείρηση με κύριο σκοπό το κέρδος.

Όταν καθορίζετε τις κύριες δραστηριότητες μιας επιχείρησης, οι παρακάτω ερωτήσεις μπορεί να φανούν χρήσιμες :

- Ποιες είναι οι πιο βασικές ενέργειες που απαιτούνται για τη δημιουργία ενός προϊόντος/ υπηρεσίας;
- Ποιο είναι το βασικότερο στοιχείο για τη διανομή ενός προϊόντος/ υπηρεσίας;
- Ποιες δραστηριότητες θα μπορούσαν να στηρίξουν τη διατήρηση των πελατειακών σχέσεων (εξυπηρέτηση, εμπειρία, κ.λπ);
- Ποιες δραστηριότητες είναι θεμελιώδεις για τις ροές πελατών (εμπιστοσύνη, πιστωτικό όριο, γρήγορη πληρωμή);





# Θεωρητικό Πλαίσιο

Στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, οι Βασικές Δραστηριότητες που εκτελεί μια εταιρεία επικεντρώνονται στις περιοχές: λειτουργίες, μάρκετινγκ, παραγωγή, επίλυση προβλημάτων, δίκτυα, οικονομικά (ή διοίκηση). Στην επόμενη διαφάνεια αναλύεται κάθε περιοχή λεπτομερώς.

<b>Καμβάς Επιχειρηματικού</b>		Σχεδιάστηκε για:	Σχεδιάστηκε από:	Ημερομηνία:	Εκδοχή:
<p><b>Βασικοί Συνεργάτες</b></p> <p>Ποιος είναι ο βασικός μας συνεργάτης; Ποιος είναι ο παραπλήσιός μας; Ποιος βασικός πόρος εξοφλούμε από τους συνεργάτες μας; Ποιος βασικός δραστηριότητα εκτελούν οι συνεργάτες μας;</p> <p><b>ΚΩΝΙΚΑ ΠΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ</b> Optimization and synergy / Μεταβίβαση και αλληλεπίδραση Reduction of risk and uncertainty / Μείωση ρίσκου και αβεβαιότητας Acquisition of particular resources and activities / Εξαγωγή συγκεκριμένων πόρων και δραστηριοτήτων</p>	<p><b>Βασικές Δραστηριότητες</b></p> <p>Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτούνται για την Πρόταση Αξίας μας; Για τα Κανάλια Διανομής; Για τις Πελατειακές Σχέσεις; Για τις Ροές Εσόδων;</p> <p><b>ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ</b> Προϊόντων / Λειτουργιών Πρόβλεψη πρόκλησης / Έκλυση προβλημάτων Platform/Network / Γεφυρώματα/Δίκτυα</p>	<p><b>Πρόταση Αξίας</b></p> <p>Τι αξία παράδουμε στον πελάτη μας; Ποια από τα προβλήματα του πελάτη μας βοηθάμε να λύσει; Τι ουσιώδες πρόβλημα και υπέρτατων προσφορών σε κάθε Πελατειακή Ομάδα; Ποιος ανέλαβε παλιών καινοτομίες;</p> <p><b>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ</b> Κατασκευή / Αξιοποίηση Customization / Μετατροπή "Cutting the Job Done" / Ολοκλήρωση Design / Σχεδίαση Βελτιστοποίηση / Μείωση Κόστους Risk / Τυφή Cost reduction / Μείωση κόστους Risk reduction / Μείωση ρίσκου Accessibility / Προσβασιμότητα Consistency/Quality / Συνεπής/Αριστη</p>	<p><b>Πελατειακές Σχέσεις</b></p> <p>Τι είδους σχέση αναμένεται από την κάθε Πελατειακή μας Ομάδα να αναπτύξουν και να διατηρήσουν μαζί τους; Ποιος έχουμε καθορίσει ήδη; Ποιος ενσωματώνονται στο υπόλοιπο επιχειρηματικό μοντέλο; Ποιοι σφαιρικοί είναι;</p> <p><b>ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ</b> Regional assistance / Προσωπική στήριξη Dedicated personal assistance / Εξειδικευμένη προσωπική στήριξη Self-service / Αυτόματη εξυπηρέτηση Automated services / Αυτοματοποιημένες υπηρεσίες Compliments / Ευχαριστίες Co-creation / Συν-δημιουργία</p>	<p><b>Πελατειακές Ομάδες</b></p> <p>Για ποιον δημογραφικό αξία; Ποιος είναι ο πιο σημαντικό μας πελάτης;</p> <p>Μαζική αγορά / Μαζική αγορά Niche Market / Εξειδικευμένη αγορά (Niche) segment / Τεμαχισμένη Διοικητική / Διαφοροποίηση Multi-sided platform / Πολυμεταμερής πλατφόρμα</p>	
<p><b>Βασικοί Πόροι</b></p> <p>Ποιοι βασικοί πόροι απαιτούνται για την Πρόταση Αξίας μας; Για τα Κανάλια Διανομής; Τις Πελατειακές Σχέσεις; Τις Ροές Εσόδων;</p> <p><b>ΕΙΔΗ ΠΟΡΩΝ</b> Φυσικοί / Υλικοί Intellectual (knowl. patents, copyrights, data) / Δυναμικοί (παιχνίδια, αναγνωριστικά συστήματα, δεδομένα) Human / Ανθρώπινοι Financial / Οικονομικοί</p>	<p><b>Δομή Κόστους</b></p> <p>Ποια είναι τα πιο σημαντικά ηχηρά κόστη στο επιχειρηματικό μας μοντέλο; Ποιοι βασικοί πόροι είναι πιο ακριβά; Ποιος βασικός δραστηριότητες είναι πιο ακριβής;</p> <p><b>Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΙΟ...</b> Cost Driven (lowest cost structure, low price proposition, maximum automation, extensive outsourcing) Επιχειρηματική απόδοσης (αποδοτική δομή κόστους, χαμηλή πρόταση τιμής, μέγιστος αυτοματισμός, εκτεταμένη εξωτερική ανάθεση) ή Value Driven (focused on value creation, premium value proposition) Επιχειρηματική στην Αξία (εστιασμένη στη δημιουργία αξίας, ανώτερη πρόταση αξίας)</p> <p><b>ΔΕΙΓΜΑΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ</b> Fixed costs (σταθερά, εκτός αλλαγών) / Σταθερά κόστη (μισθός, ενοίκιο, λειτουργία) Variable costs / Μεταβλητά κόστη Economies of scale / Οικονομίες κλίμακας Economies of scope / Οικονομίες εύρους</p>	<p><b>Ροές εσόδων</b></p> <p>Για ποια αξία είναι πρόθυμοι οι πελάτες να πληρώσουν; Για ποια πρόβλημα ιδρύονται προς το παρόν; Ποιος πληρώνουν προς το παρόν; Ποιος θα προτιμήσουν να πληρώσουν; Ποιος συμβάλει η κάθε ροή εσόδων στο συνολικό έσοδο;</p> <p><b>ΕΙΔΗ</b> Asset sale Usage fee Subscription fees Licensing Brokerage fees Advertising Lending/Renting/Leasing</p> <p>Πώληση στοιχείων επιχειρηματικού Τέλη χρήσης Τέλη συνδρομής Αδειοδοτήσεις Τέλη μεσιτείας Διημερήσια Δανεισμός/Ενοικίαση/Μίσθωση</p> <p><b>ΣΤΑΘΗΡΑ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ</b> Flat price Product feature dependent Customer segment dependent Volume dependent</p> <p>Τυφή κατάλογου Με βάση τη χαρακτηριστικά προϊόντος Με βάση τις Πελατειακές Ομάδες Με βάση τον όγκο</p> <p><b>ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ</b> Marketplace (θερμότητα) Field management Real-time market</p> <p>Διαπραγματεύσιμη Διακριτική αποδοτικότητα Αναφορικά σε πραγματικό χρόνο</p>			

# Περιγραφή Βασικών Δραστηριοτήτων

- **ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ:** οι εσωτερικές διαδικασίες της εργασίας μιας εταιρείας.
- **ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ:** προώθηση, καμπάνιες, διαφημίσεις, κανάλια για την προώθηση της πρότασης αξίας.
- **ΠΑΡΑΓΩΓΗ:** συνδέεται με τις βασικές λειτουργίες για την παραγωγή της πρότασης αξίας, π.χ. σχεδιασμός, κατασκευή.
- **ΕΠΙΛΥΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ:** μελέτες μετρήσεων, εκπαίδευση για βελτιώσεις.
- **ΔΙΚΤΥΑ:** όπου η εταιρεία μπορεί να ενισχύσει μια στενότερη επαφή με τους πελάτες, π.χ. χρήση ΤΠΕ και μέσων κοινωνικής δικτύωσης.
- **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ:** εμπορικοί λογαριασμοί, ηλεκτρονικά καταστήματα.





## Βασικές Δραστηριότητες και υποκατηγορίες

Αυτές οι περιοχές είναι πολύ σημαντικές καθώς εξασφαλίζουν την ανάπτυξη μιας εταιρείας. Επομένως, είναι απαραίτητο να διασφαλιστεί ότι τρέχουν και διαχέονται σε όλο τον οργανισμό.

Ανάλογα με τη δραστηριότητα μιας εταιρείας, συγκεκριμένες δραστηριότητες επικρατούν σε σχέση με άλλες, π.χ. οι οικονομικές εταιρείες θα είναι πιο ενεργές στην επίλυση προβλημάτων από ότι στην παραγωγή.

Άρα, οι βασικές δραστηριότητες μπορούν να χωριστούν σε **4 υποκατηγορίες**:

Κύριες δραστηριότητες	Σχετίζονται κυρίως με τη δημιουργία των αποτελεσμάτων.
Υποστηρικτικές δραστηριότητες	Σχετίζονται με την παραγωγή αποτελεσμάτων (π.χ. καταγραφή αρχείων)
Συντονιστικές δραστηριότητες	Διασφάλιση της ευθυγράμμισης στο βαθμό ένταξης ανάμεσα από κύριες και υποστηρικτικές
Στρατηγικές δραστηριότητες	Εκτίμηση της ευθυγράμμισης και της ανάγκης για αλλαγές, σχετίζονται με το εξωτερικό περιβάλλον (π.χ. κανάλια διανομής, πελατειακές σχέσεις, κ.λπ.)

## Βασικές Δραστηριότητες για τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου

Λαμβάνοντας υπόψη τις προηγούμενες κατηγορίες, πρέπει να δοθεί σημασία σε δυο σημαντικές βασικές δραστηριότητες όταν εργάζεστε με Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου:

- **Διαχείριση Αλυσίδας Ανεφοδιασμού** - αυτή η πτυχή μπαίνει στο παιχνίδι με την αναγνώριση των βασικών συνεργατών και των βασικών πόρων. Η διαχείριση αλυσίδας ανεφοδιασμού θα πρέπει να είναι σημαντική σε έναν οργανισμό, προκειμένου να διασφαλιστεί η συνεργασία με τους σωστούς βασικούς συνεργάτες για να παραχθεί η καλύτερη πρόταση αξίας.
- **Ανάπτυξη Λογισμικού** - οι διαδικασίες λογισμικού έχουν ψηφιοποιήσει τα συστήματα πολλών εταιρειών. Το λογισμικό υπολογιστών βοηθά στη διαχείριση όλων των κομματιών μιας επιχείρησης που πρέπει να λειτουργήσουν και να τρέξουν. Πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στο αν οι διαδικασίες θα πρέπει να είναι εσωτερικές ή εξωτερικές και τι είδους συνεργασίες θα πρέπει να αναπτυχθούν.





## Παραδείγματα και Καλές πρακτικές

### Παράδειγμα - Καφετέρια

Αν σχεδιάζετε να ανοίξετε μια ολοκαίνουρια καφετέρια, πρέπει να βεβαιωθείτε ότι προχωράτε στις απαραίτητες βασικές δραστηριότητες. Αυτές περιλαμβάνουν:

- Δημιουργία μενού,
- Προώθηση της νέας καφετέριας, σχεδιασμός διαφημίσεων και προϊόντα προώθησης,
- Παρακολούθηση της ικανοποίησης των πελατών,
- Διατήρηση των τακτικών πελατών (σε περίπτωση που διαθέτετε ήδη έμπιστους πελάτες),
- Μέτρηση της ικανοποίησης των χρηστών.





## Μερικές σημαντικές παρατηρήσεις

Αναλύοντας τα μέσα παραγωγής, την επίλυση προβλημάτων, οι πλατφόρμες και τα δίκτυα είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη για τον καθορισμό των βασικών δραστηριοτήτων.

Όταν καθορίζονται οι βασικές δραστηριότητες, ο απώτερος στόχος είναι να σας βοηθήσει να ανακαλύψετε ποιες δραστηριότητες χρειάζεστε προκειμένου να διαφοροποιήσετε την πρόταση αξίας σας ή τις υπηρεσίες σας από αυτές του ανταγωνισμού. Αυτό είναι σημαντικό για να παραδώσετε επαρκώς την πρόταση αξίας. Όταν δίνετε προσοχή στο τμήμα των βασικών δραστηριοτήτων, στα πλαίσια των βασικών διαδικασιών και λειτουργιών, λάβετε υπόψη τους βασικούς πόρους και συνεργάτες σας ώστε να προχωρήσετε προς τα επόμενα βήματα που περιέχονται στον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου, μιας και όλα είναι αλληλένδετα.

Για παράδειγμα, στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, οι βασικές δραστηριότητες αποτελούν τη γέφυρα ανάμεσα στην πρόταση αξίας και τις πελατειακές ομάδες, άρα θα πρέπει να είστε προσανατολισμένοι προς τους πελάτες όταν κινείστε προς το τμήμα των πελατειακών σχέσεων.

Οι βασικές δραστηριότητες καλό θα ήταν να αναθεωρούνται συχνά. Παίρνοντας ως παράδειγμα το Netflix, η εταιρεία ξεκίνησε τις δραστηριότητες της με τη διανομή DVDs. Η εταιρεία από τότε έχει απομακρυνθεί από αυτό το καθεστώς, στρέφοντας τις βασικές της δραστηριότητες προς τη δημιουργία νέου περιεχομένου.



## Ερωτήσεις για τροφοδότηση

- Πώς μπορείτε να αναγνωρίσετε τις βασικές σας δραστηριότητες; Εστιάστε στην προτεινόμενη λίστα.
- Προσδιορίστε τις στρατηγικές σας δραστηριότητες. Η εταιρεία σας θα δεσμευτεί σε μια σειρά διαδικασιών και δραστηριοτήτων προκειμένου να δουλέψει σωστά, ωστόσο, δεν είναι όλες αυτές στρατηγικές.
- Σκεφθείτε τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και επικεντρωθείτε στους βασικούς σας πόρους και συνεργάτες. Εντοπίστε τα στοιχεία που τους συνδέουν με την επιχειρηματική σας ιδέα, καθώς αυτοί είναι που θα ξεκαθαρίσουν ποιες είναι οι βασικές σας δραστηριότητες.
- Διατηρήστε το απλό και μην το σκέφτεστε υπερβολικά. Ξεκινήστε από την πρόταση αξίας σας αναλογιστείτε το πεδίο ικανοτήτων σας. Ποια είναι η κυρίαρχη περιοχή από τις παρακάτω: λειτουργίες, μάρκετινγκ, παραγωγή, επίλυση προβλημάτων, δίκτυα, οικονομικά;





## Παράδειγμα – Βασικές Δραστηριότητες της Amazon

- Αυτό είναι ένα παράδειγμα των πέντε βασικών δραστηριοτήτων που εφαρμόζονται από την Amazon, και η συνεργία ανάμεσα σε αυτούς τους παράγοντες συμβάλλει στην ισχυρή παρουσία του κολλοσσού στις παγκόσμιες αγορές.



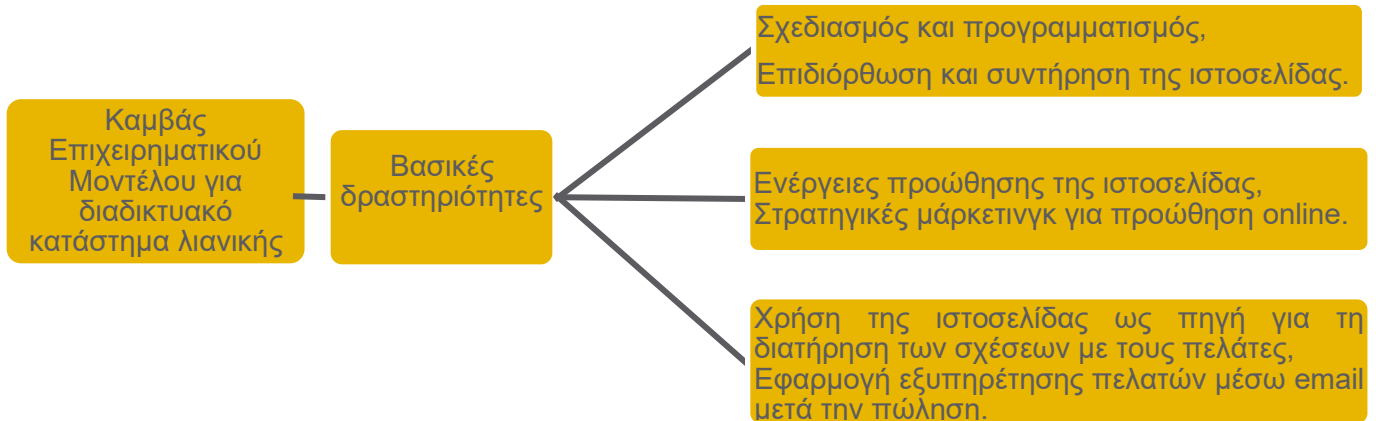
Υπάρχουν έξι βασικές δραστηριότητες στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου. Ωστόσο, η παραγωγή δεν είναι σημαντική βασική δραστηριότητα στην περίπτωση της Amazon.





## Παράδειγμα – Βασικές Δραστηριότητες για το ηλεκτρονικό εμπόριο

Σε ένα ηλεκτρονικό εμπορικό κατάστημα, οι βασικές δραστηριότητες της εταιρείας θα εστιάζονται κυρίως στη συντήρηση της ιστοσελίδας:



## Παραδείγματα και Καλές πρακτικές

### Βασικές Δραστηριότητες στην Έρευνα & Ανάπτυξη (E&A)

Οι βασικές δραστηριότητες βασίζονται στην κύρια δραστηριότητα της εταιρείας.

Ο τομέας Έρευνα και Ανάπτυξη είναι μια βασική δραστηριότητα η οποία συχνά παραγκωνίζεται, αλλά είναι υψίστης σημασίας για εταιρείες καλλυντικών ή εταιρείες ΤΠΕ, καθώς συνδέονται με δραστηριότητες σχετικά με το σχεδιασμό, την παραγωγή, και τις πωλήσεις.

Για το λόγο αυτό, αυτές οι εταιρείες θα πρέπει να εστιάζουν στις ακόλουθες βασικές δραστηριότητες:

- **Παραγωγή:** συμπεριλαμβάνονται το σχέδιο, η ανάπτυξη και η εκκίνηση νέων προϊόντων ή πλατφορμών/ υπηρεσιών. Αυτή είναι η κυρίαρχη βασική δραστηριότητα αυτών των επιχειρήσεων.
- **Μάρκετινγκ:** ενίσχυση και προώθηση της ανανέωσης των προϊόντων/ υπηρεσιών.
- **Οικονομικά:** συνδέονται με το ηλεκτρονικό εμπόριο και τα λογιστικά ζητήματα.







## Παραγωγή και κύριες δραστηριότητες στην Έρευνα & Ανάπτυξη (E&A)

Συνδέοντας την παραγωγή με την έρευνα και την ανάπτυξη, η ανάλυση των βασικών δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης μπορεί να αναπτυχθεί περαιτέρω στις παρακάτω κύριες δραστηριότητες:

- **Έρευνα προϊόντος:** Πριν την παραγωγή ενός νέου προϊόντος, πρέπει πρώτα να περάσει από το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης το οποίο θα αξιολογήσει τι προσδοκούν οι πελάτες από αυτό, τα κόστη του προϊόντος, κ.λπ.
- **Νέο προϊόν:** Στηρίζει την παραγωγή ενός ολοκληρωτικά νέου προϊόντος.
- **Αναβαθμίσεις προϊόντων:** Το τμήμα E&A πρέπει να λάβει υπόψη την αναβάθμιση των προϊόντων, με βάση τις αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών ή τις νέες προτάσεις αξίας των νέων εισαγωγών στην αγορά. Οι αναβαθμίσεις έχουν ως στόχο την επίλυση προβλημάτων που έχουν σχέση με τα προϊόντα.
- **Έλεγχοι ποιότητας:** Οι εταιρείες διεξάγουν ποιοτικούς ελέγχους ή ζητάνε από την ομάδα τους διασφάλιση ποιότητας να αξιολογήσουν αν όλα τα προϊόντα τηρούν τα πρότυπα ποιότητας της εταιρείας.
- **Καινοτομία:** Το τμήμα E&A είναι υπεύθυνο για την παρακολούθηση των νέων τάσεων και για την καινοτομία των προϊόντων σε μια προσπάθεια να διασφαλίσουν ότι τα προϊόντα τους συμβαδίζουν με τις τρέχουσες τάσεις.

## Παράδειγμα – Βασικές δραστηριότητες του LinkedIn

Το LinkedIn είναι το πιο γνωστό επαγγελματικό δίκτυο για αναζήτηση εργασίας και σχετικές δραστηριότητες. Με την πάροδο του χρόνου έχει δημιουργήσει μια πρόταση αξίας που στοχεύει στους πελάτες, εστιάζοντας κυρίως στο διαμοιρασμό/ παροχή επαγγελματικών δυνατοτήτων και ευκαιριών τόσο για τους εργοδότες όσο και για τους υπαλλήλους.

Σύμφωνα με τις έξι βασικές δραστηριότητες, το LinkedIn θέτει ως προτεραιότητα τα δίκτυα, μιας και είναι ένα μέσο κοινωνικής δικτύωσης, και η ανάπτυξη πλατφόρμας αναπαριστά τον κύριο στόχο, που είναι η ανάπτυξη μιας επαγγελματικής κοινότητας.

- Διαχείριση επαγγελματικών προφίλ και βιογραφικών και η ανάπτυξη ενός καινοτόμου επαγγελματικού δικτύου,
- Σύνδεση πηγών και κοινού-στόχο μέσω της λειτουργίας προσφοράς εργασίας,
- Επικοινωνία με το σωστό κοινό,
- API και Widgets (συστήματα που παρέχουν λειτουργίες όπως η αποστολή μηνυμάτων, συζητήσεις),
- Συνεχής καινοτομία για την ανάπτυξη πλατφόρμας.





## Αναφορές

- Wealth Builders, Developing Key Activities: Business Model Canvas  
<https://wealthbuilders.org/blog/2015/03/30/developing-key-activities-business-model-canvas/>  
[consulted 13/07/2020]
- Cleverism, Key Activities Block in Business Model Canvas  
<https://www.cleverism.com/key-activities-block-business-model-canvas/>  
[consulted 13/07/2020]
- Business 2 Community, Key Activities and Your Business Model  
<https://www.business2community.com/strategy/key-activities-and-your-business-model-02232678>  
[consulted 14/07/2020]
- Denis Oakley, What is the Amazon Business Model?  
<https://www.denis-oakley.com/amazon-business-model-canvas/>  
[consulted 14/07/2020]
- Heflo, Understand the Key Activities in the Canvas Model  
<https://www.heflo.com/blog/business-management/key-activities-business-model/>  
[consulted 16/07/2020]
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., In Clark, T., & Smith, A. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers.
- Strategyzer Support, How do I use the Customer Segments building block of the Business Model Canvas?  
<https://strategyzer.uservice.com/knowledgebase/articles/1194379-how-do-i-use-the-customer-segments-building-block>
- Shopify, Business Encyclopedia  
<https://www.shopify.com/encyclopedia/customer-segmentation>
- CrashCourse, Value Proposition and Customer Segments: Crash Course Business – Entrepreneurship #3  
<https://www.youtube.com/watch?v=m2IPvT920XM>

