

Diagrama Modelului de Business

Creat pentru:

Creat de:

Data:

Versiune:

Parteneri cheie



Cine sunt partenerii cheie?
Cine sunt furnizorii?
Ce Resurse cheie sunt necesare de la partenerii?
Ce Activități cheie asigură partenerii?

MOTIVAȚIE PENTRU PARTENERIAT

Optimizare și economie
Reducerea riscului și a incertitudinii
Achiziția de resurse și activități

Activități cheie



Ce Activități cheie necesită Propunerea de valoare?
Dar Canalele de distribuție?
Relațiile cu clienții?
Fluxul de venituri?

CATEGORII

Producție
Rezolvare de probleme
Platformă/Rețea

Resurse cheie



Ce Resurse cheie sunt necesare pentru o Propunere de valoare?
Dar Canalele de distribuție? Relații cu clienții? Fluxul de venituri?

TIPURI DE RESURSE

Fizice
Intelectuale (patente, copyright, date)
Umane
Financiare

Propunere de valoare



Ce valoare oferim pentru client?
Ce probleme rezolvăm pentru clienții noștri?
Ce pachete de produse și servicii oferim fiecărui segment de clienți?
Ce nevoi satisfacem clienților?

CARACTERISTICI

Noutate
Performanță
Personalizare
"Treabă bine făcută"
Proiectare
Marca/Statut
Preț
Reducerea costului
Reducerea riscului
Accesibilitate
Comoditate/Utilizare

Relațiile cu clientul



Ce tip de relație se așteaptă să stabilim și să menținem cu fiecare Segment de clienți?
Ce relații am stabili?
Cum sunt relațiile cu clienții integrate cu restul modelului nostru de business?
Cât de costisitoare sunt relații cu clientul?

EXEMPLE

Asistență personală
Asistență personală dedicată
Autoservire
Serviciu automat
Comunități
Co-creație

Canale



Prin ce Canale se ajunge la Segmentul de clienți?
Cum ajungem la clienți acum?
Cum sunt integrate canalele noastre?
Care funcționează cel mai bine?
Care sunt cele mai rentabile?
Cum integrăm canalele cu rutina clienților?

FAZELE CANALELOR

- Conștientizarea - Cum promovăm produsele și serviciile companiei noastre?*
- Evaluarea - Cum îi ajutăm pe clienți să evalueze propunerea de valoare prezentată de organizația noastră?*
- Achiziția - Cum permitem clienților să cumpere produse și servicii specifice?*
- Livrarea - Cum livrăm Propunerea de valoare clienților?*
- Post-vânzare - Cum oferim asistență pentru clienți?*

Segmentul clienți



Pentru cine creăm valoare?
Cine sunt cei mai importanți clienți ai noștri?

Piața generală
Piața de nișă
Segmentat
Diversificat
Platforma adaptivă

Structura de costuri



Care sunt cele mai importante costuri inerente modelului de business?
Care sunt cele mai scumpe Resurse cheie?
Care sunt cele mai scumpe Activități cheie?

ACTIVITATEA COMPANIEI ESTE DIRECTIONATĂ SPRE

Costuri (cea mai slabă structură de cost, propunere de preț scăzut, automatizare maximă, externalizare extinsă)
Valoare (axat pe creșterea de valoare, propunere de valoare premium)

EXEMPLE CARACTERISTICI

Costuri fixe (salarii, chiri, utilități)
Costuri variabile
Economie la nivelul companiei
Economie în funcție de scop

Fluxuri de venituri



Pentru ce sunt dispuși să plătească clienții noștri?
Pentru ce plătesc în prezent?
Cum plătesc în prezent?
Cum ar prefera să plătească?
Cât contribuie fiecare flux de venituri la veniturile totale?

TIPURI

Vânzare activă
Taxă de utilizare
Abonament
Licență
Taxe de brokeraj
Publicitate
Împrumut / Inchiriere / leasing

PREȚ FIX

Preț de listă
Dependent de produs
Abonament
Dependent de volum

PREȚ FLEXIBIL

Negociere
Gestionarea randamentului
Piața în timp real