



Консултиране на тема: “АДАПТИРАНЕ НА БИЗНЕС МОДЕЛ”

SeeG

“Empowering businesses Seeking Growth” Project
Проект „Овластяване на бизнеса, търсещ растеж“

Beneficiary's Name:

LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY - RAZLOG (BULGARIA)

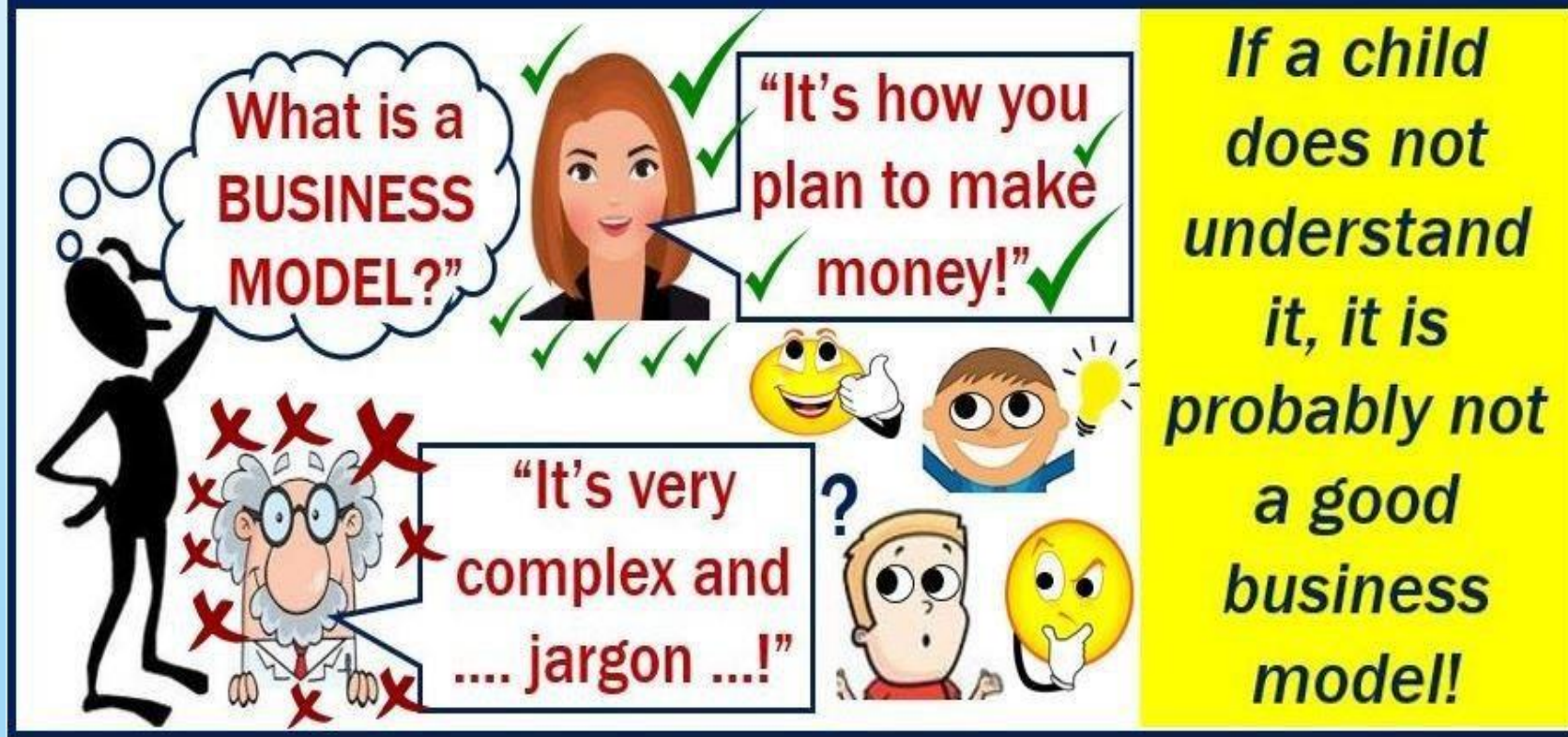


The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020” Cooperation Programme



The content of this document is the sole responsibility of the Local Economic Development Agency - Razlog and can in no way be taken to reflect the views of the European Union, the participating countries, the Managing Authority and the Joint Secretariat.

Business Model

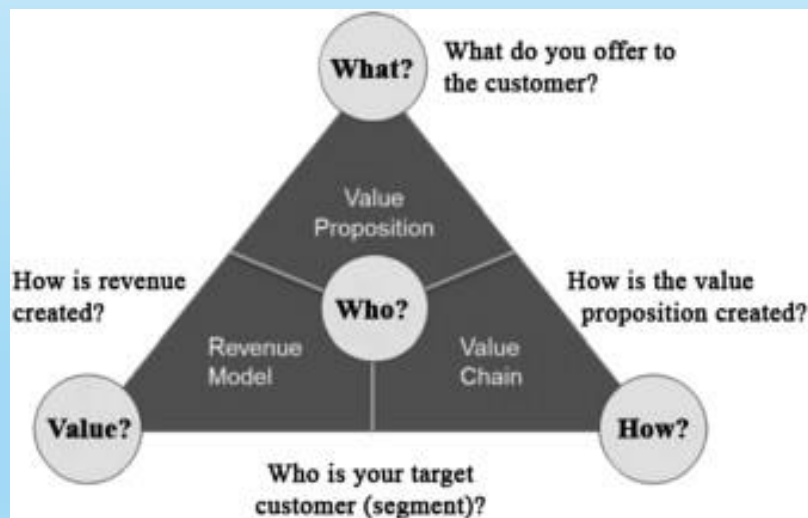


Какво е бизнес модел?

Дефиниция на бизнес модел



БИЗНЕС МОДЕЛЪТ описва
начина, по който дадена
организация
СЪЗДАВА,
ДОСТАВЯ и
ГЕНЕРИРА
СТОЙНОСТ.



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Структура на бизнес модел



- Какво е бизнес модел? - структура и обхват
- Цел
- За кого е приложима?



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

Key Partners



Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS
Optimization and economy
Reduction of risk and uncertainty
Acquisition of particular resources and activities

Key Activities



What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

CATEGORIES
Production
Problem Solving
Platform/Network

Value Propositions



What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

CHARACTERISTICS
Business
Performance
Customization
"Getting the Job Done"
Design
Brand/Status
Price
Cost Reduction
Risk Reduction
Accessibility
Convenience/Usability

Customer Relationships



What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

EXAMPLES
Personal assistance
Dedicated Personal Assistance
Self-Service
Automated Services
Communities
Co-creation

Customer Segments



For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

Mass Market
Niche Market
Segmented
Diversified
Multi-sided Platform

Key Resources



What Key Resources do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue Streams?

TYPES OF RESOURCES
Physical
Intellectual (brand, patents, copyrights, data)
Human
Financial

Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

CHANNEL PHASES
1. Awareness
How do we raise awareness about our company's products and services?
2. Evaluation
How do we help customers evaluate our organization's Value Proposition?
3. Purchase
How do we allow customers to purchase specific products and services?
4. Delivery
How do we deliver a Value Proposition to customers?
5. After sales
How do we provide post-purchase customer support?

Cost Structure



What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

IS YOUR BUSINESS MORE
Cost Driven (lowest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing)
Value Driven (focused on value creation, premium value proposition)

SAMPLE CHARACTERISTICS
Fixed Costs (salaries, rents, utilities)
Variable costs
Economies of scale
Economies of scope

Revenue Streams



For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

TYPES	FIXED PRICING	DYNAMIC PRICING
Subscription Usage fee Lump sum fee Leasing/leasing/leasing Advertising	List Price Product Feature dependent Independent Competition dependent	Negotiation (bargaining) Yield Management

Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз"

Клиентски сегменти

➤ **Определение** - групи хора или организации с общи характеристики, за които вашата компания създава стойност и се стреми да достигне

- За кого създавате стойност?
- Кои са най-важните ви клиенти?

➤ **Видове**

- Масов пазар
- Нишов пазар
- Сегментиран пазар
- Диверсифициран пазар
- Многостранни платформи

Предложение за стойност

- **Определение** – причините, заради които клиентите ви желаят, ценят и предпочитат вашите продукти или услуги пред конкурентни такива
- Какви важни проблеми, задачи и ползи адресира предложението?
- **Аспекти**
 - Новост
 - Подобрения
 - Дизайн
 - Цена
 - Удобство

Канали

➤ **Определение** – начините, по които достигате до клиентските сегменти, за да им доставите стойност. Каналите служат за:

- информация и комуникация
- да създадете възможност клиентите ви да закупят вашите продукти и услуги
- следпродажбено обслужване
- Чрез какви канали клиентските сегменти желаят да бъдат достигнати?
- Кои са най-икономичните и най-ефективните канали?

➤ **Видове**

- Директни
- Индиректни

Отношения с клиентите

➤ **Определение** – описва как общувате с клиентите. Целта им може да бъде да привлечете клиенти, да ги задържите или да увеличите продажбите.

- Какви отношения клиентските сегменти очакват да установите и поддържате с тях?
- Кой от тях сте установили?
- Какво ви струват?

➤ **Видове**

- Лични
- Автоматизирани
- Онлайн
- С посредници

Парични потоци

➤ **Определение** – разглежда начини, по които получавате приходите от клиентите си

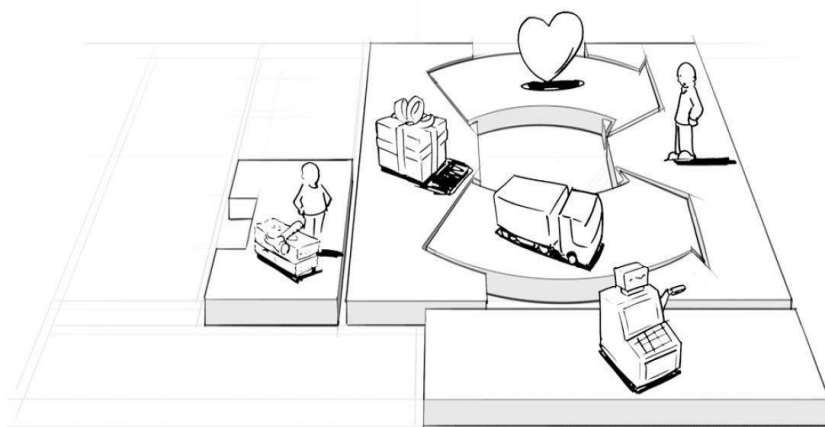
- За какво и как плащат клиентите?

➤ **Видове**

- Еднократна покупка
- Повторяеми плащания
 - Абонаментна такса
 - Такса за ползване под наем
 - Лизингови плащания
 - Плащания за ползване на лицензи
 - Плащания за следпродажбено обслужване

Ключови ресурси

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

- **Определение** – описва ключовите ресурси, даващи възможност на вашия бизнес да работи:
- да създава и предлага стойност
 - да достига пазара;
 - да поддържа отношенията с клиентските сегменти;
 - да генерира приходи

➤ **Видове**

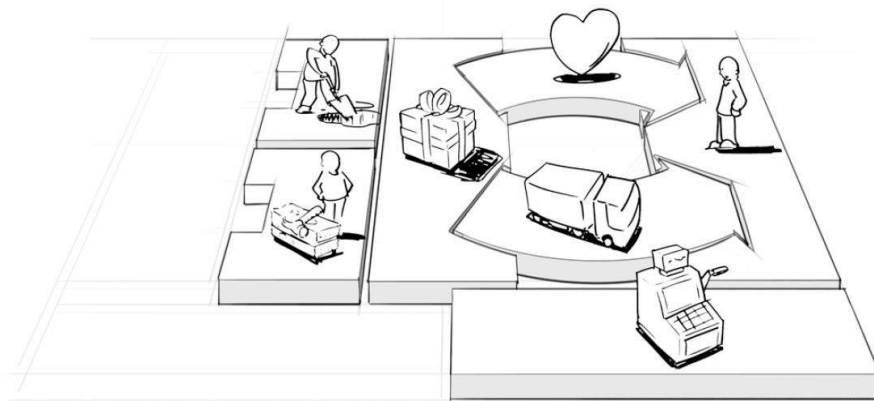
- Материални
- Интелектуални
- Човешки
- Финансови

Видове

- Собствени
- Срещу заплащане
- Срещу бартер
- На ключовите партньори

Ключови дейности

the 9 building blocks of a business model

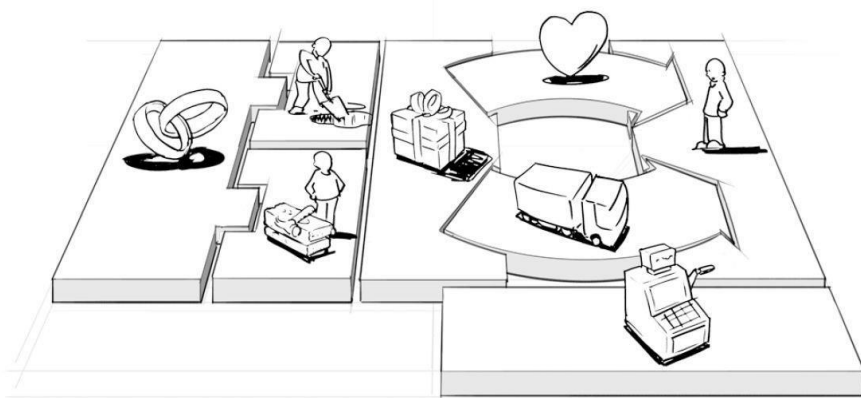


drawings by JAM

- **Определение** – основните дейности, които трябва да правите отлично, за да бъде бизнесът ви успешен
 - Кои са основните дейности, необходими за да създавате и доставяте предложението за стойност до клиентския сегмент?
- **Видове**
 - Производство
 - Решение на даден проблем
 - Поддържане на платформа или мрежа

Ключови партньори

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

➤ **Определение** – описва партньорите, които са ключови, за да създадете и доставите стойността, към която се стремите. Партньорствата целят:

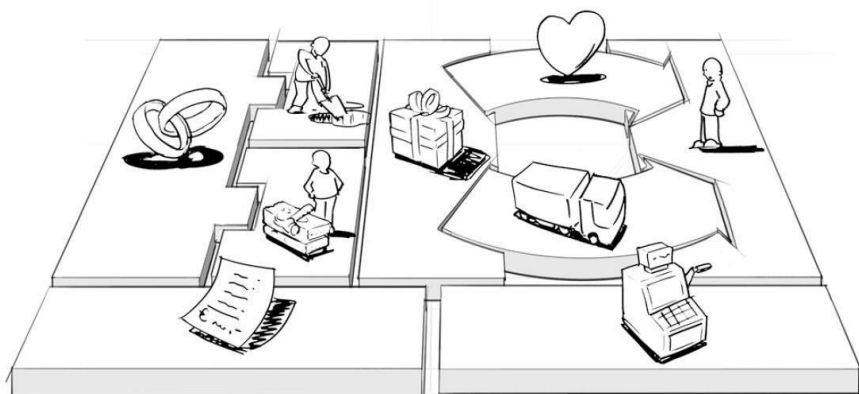
- оптимизация на производството или доставките
- намаляване на разходите си
- споделени ресурси
- използване на чужда интелектуална собственост

➤ **Видове**

- Стратегически партньорства с организации, които не са ви конкуренти
- Стратегически партньорства с конкуренти
- Съвместни инициативи (т. нар. joint ventures)
- Отношения по веригата купувач- доставчик

Структура на разходите

the 9 building blocks of a business model



drawings by JAM

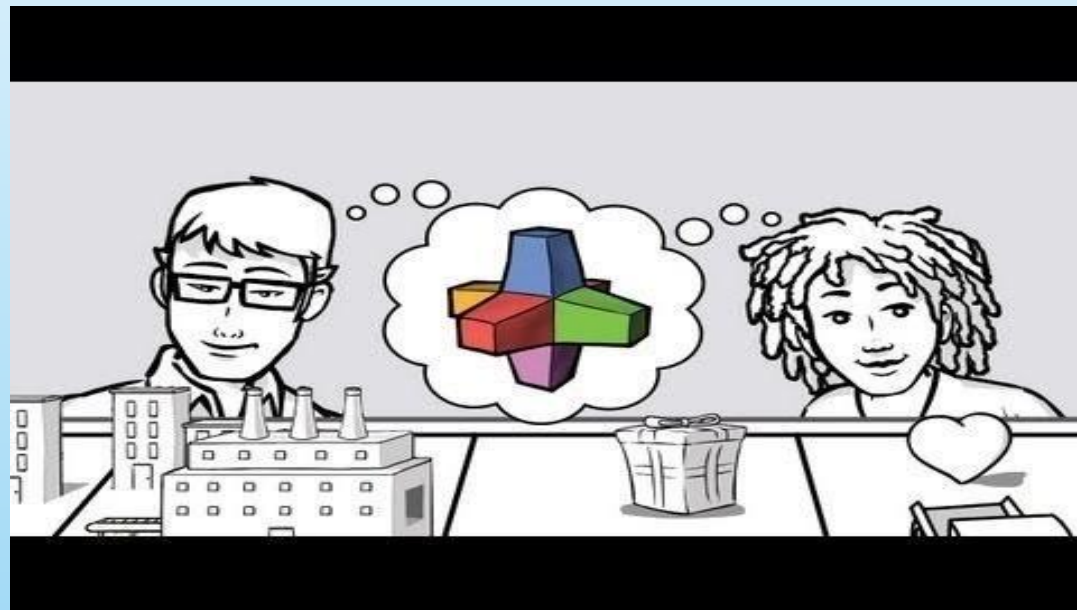
➤ **Определение** – описва всички разходи, свързани с функционирането на бизнес модела

- Кои са най-важните разходи за нашия бизнес?
- Кои са най-скъпите ресурси?

➤ **Видове**

- Водени от разходите
- Водени от стойността

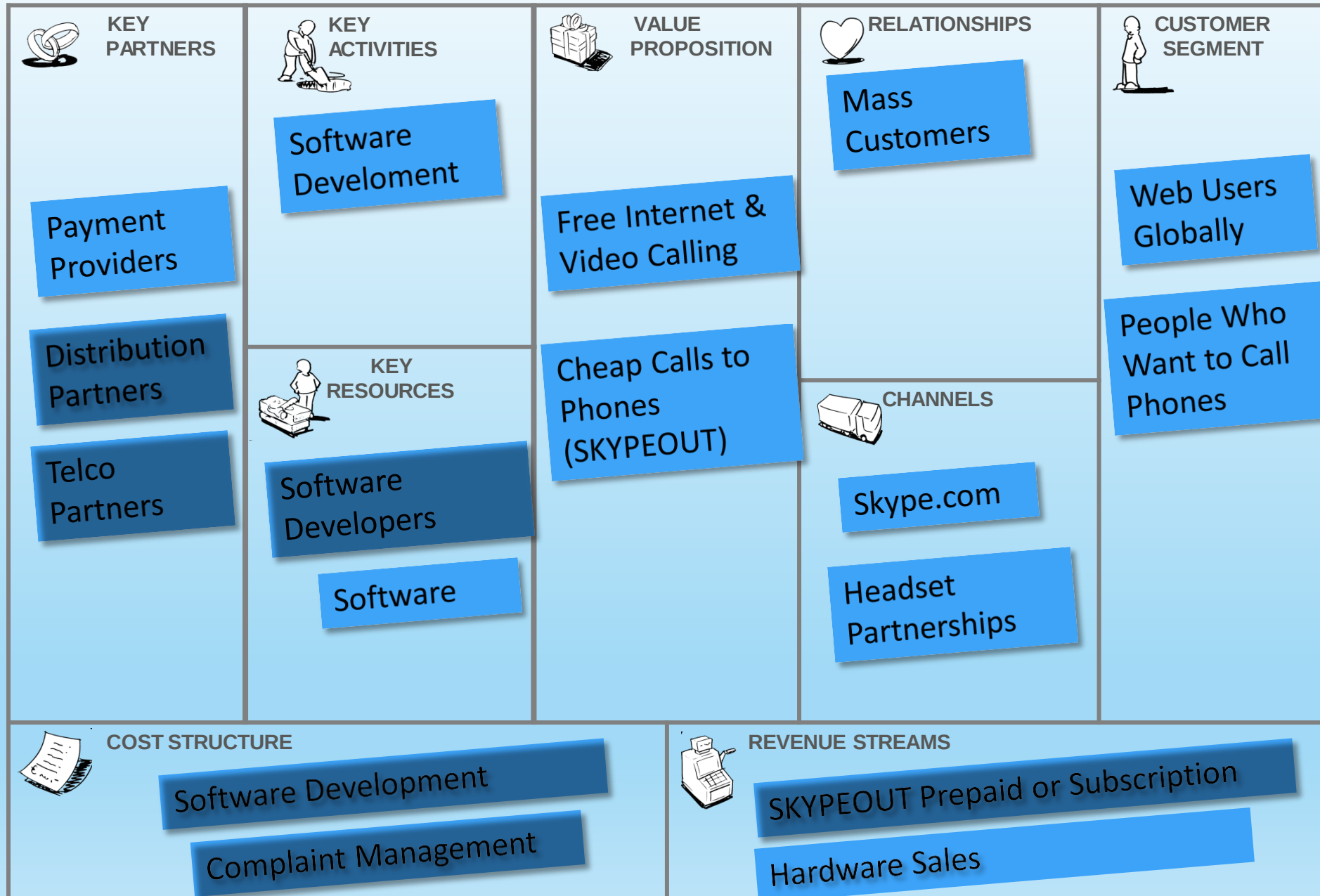
Визуализиране на бизнес модела



Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“,
съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“



Пример: Skype



Работа в групи

1. Направете основа на бизнес модел по

Ваша бизнес идея

или

2. Направете основа на бизнес модел по следната история

След като получава алергична реакция към козметиката, която ползва, Дими решава да започне производството на био козметика - цялостна козметична линия – грижа за коса и кожа.



Как да адаптирате бизнеса си към кръговата икономика

- Кръговата икономика е нов начин на управление, производство и създаване на стойност, който е от полза за бизнеса, обществото и околната среда.
- Сегашният начин на извличане на ресурси от земята за производството на продукти, за да бъдат изхвърлени отново, вече не е възможен.
- Но ако направим прехода към кръгова икономика, все още е възможно да забавим глобалното затопляне и да създадем по-устойчив свят за сега и за бъдещите поколения.

Защо е важно?

Светът се променя. Хората стават все по-осъзнати за въздействието си върху околната среда, което впоследствие оказва голямо влияние върху решенията на потребителите за покупка.

Сега организациите повече от всякога трябва да адаптират своите бизнес модели, за да интегрират кръговите принципи във веригите на доставки.

С помощта на тези принципи бизнесът може да извлече максимална стойност от продуктите, докато са в употреба, след което да възстанови и регенерира продуктите и материалите в края на всеки експлоатационен период.

Какво можете да направите във Вашия бизнес ?

Кръговата икономика носи не само ползи за околната среда, но и дълготрайни финансови предимства. От намаляване на производствените разходи до привличане и задържане на нови клиенти. Но светът няма да се превърне в кръгова икономика за една нощ. Трябва да се променяме стъпка по стъпка, бизнес по бизнес, поколение след поколение.

Съществува голямо разнообразие от инициативи в областта на кръговата икономика, които организацията могат да интегрират. Установихме, че макар системното мислене и сътрудничеството да са от ключово значение за ускоряване на прехода, всяка организация трябва да намери това, което работи най-добре за нейните специфични обстоятелства.

Какво можете да направите във Вашия бизнес ?

Запазете продуктите в употреба: Независимо дали проектирате нови изделия или опаковки, помислете за издръжливост, рециклируемост и повторна употреба, за да запазите компонентите и материалите в икономически оборот.

Премахване на замърсяването и отпадъците: 8 милиона тона пластмаса попадат в нашите океани всяка година, поради което нуждата от екологично съобразени опаковки, производство и продукти в нашето общество никога не е била толкова значителна. Време е да промените мисленето си по отношение на материалите, да обмислите преминаването само към биологично разградими или да прегледате какви ресурси в рамките на Вашия бизнес могат да бъдат регенерирани за различна употреба.

Какво можете да направите във Вашия бизнес ?

Намалете зависимостта си от изкопаемите горива: Ето няколко начина: сменете крушките си със светодиоди, преминете към доставчик на възобновяема енергия или включете повече електрически превозни средства във фирмения си автопарк.

Не изхвърляйте отпадъци на сметището: Разделяйте отпадъците си, за да намалите замърсяването, рециклирайте повече и постигнете по-голяма стойност от рециклирането.

Крайната цел на кръговата икономика трябва винаги да се има предвид: не само за успеха на сътрудничащите си организации, но и за околната среда като цяло. Присъединяването към кръговата икономика ще осигури много ползи не само за околната среда, но и за благосъстоянието на предприятията, обществото и икономиката.

Какъв е Вашият БИЗНЕС МОДЕЛ?
Как може да се адаптира към по-успешен?
Прилагате ли вече някои от принципите на кръговата икономика?

“Empowering businesses Seeking Growth” Project
Проект „Овластяване на бизнеса, търсещ растеж“

Beneficiary's Name:

LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY - RAZLOG (BULGARIA)



The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020” Cooperation Programme

