

Plátno podnikateľského modelu



Čo je

**Plátno
Podnikateľského
modelu?**

Plátno Podnikateľského Modelu

Popíš podnikanie na jednu servítku!



Plátno Podnikateľského Modelu



Koncept vytvoril **Alexander Osterwalder** v roku 2008.

Strategický manažérsky **nástroj** vo forme šablóny na vývoj nových alebo **dokumentáciu existujúcich alebo budúcich podnikateľských modelov.**

Prezentovaný je vo forme **grafickej tabulky** s prvkami popisujúcimi ponukovú hodnotu firmy alebo produktu, infraštruktúru, zákazníkov a financií.

Pomáha firmám pri zosúladovaní ich činností tým, že **ilustruje potenciálne výhody a rezervy.**

9 blokov = 1 pohľad

1. **Klientské segmenty** - kto sú moji klienti?
2. **Ponuka hodnoty** - aké potreby klientov uspokojujem? Aké problémy klientov riešim?
3. **Kanály** - akými cestami doručujem moju hodnotovú ponuku?
4. **Vzťahy s klientmi** - akým spôsobom udržiavam vzťah s mojimi klientmi?
5. **Zdroje príjmov** - aké príjmy generujem pri doručovaní mojej hodnotovej ponuky?
6. **Kľúčové zdroje** - bez koho a čoho neviem doručiť moju ponuku?
7. **Kľúčové aktivity** - čo nevyhnutné musím robiť aby som dodal?
8. **Kľúčové partnerstvá** - bez akých partnerov sa nezaobídem pri dodávaní hodnotovej ponuky?
9. **Nákladová štruktúra** - aké hlavné elementy nákladov musím pokryť pri dodávaní hodnotovej ponuky?



► Kedy použiť plátno?

1. Porovnať sa s

- ▶ konkurenciou
- ▶ trendami

2. Zmeniť

- ▶ Ponukovú hodnotu
- ▶ Podnikanie
- ▶ Klientské segmenty

3. Vylepšiť

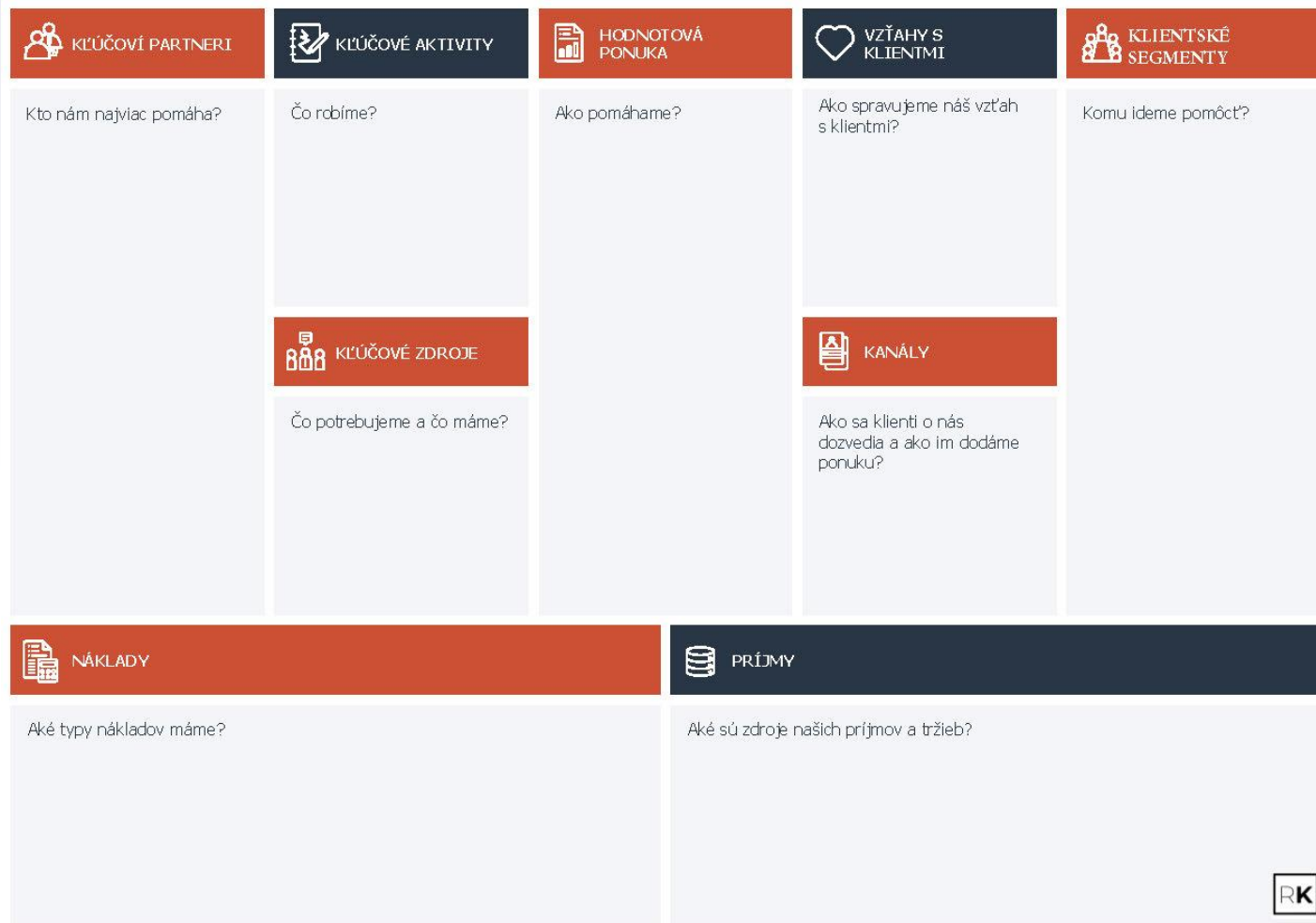
- ▶ Podnikateľský plán

AKO PLÁTNO POUŽIŤ

1. **Vytlačte** si ho vo veľmi veľkom formáte.
2. **Nalepte** si ho na stenu.
3. Vyplňte ho počas **brainstormingu**.
4. **Píšte** len odrážky a **najdôležitejšie body**.
5. Použite farebné **lepky**.
6. Lepky **vymieňajte** za nové ak treba - nové nápady
7. **Doprajte si čas**, kludne sa k myšlienkam vráťte ak treba.



Vzor



ZAČÍNÁME

Mapujeme oblasti, ktoré nám prinášajú **PENIAZE.**

1. Klienti a segmenty.
2. Hodnotová ponuka.
3. Vzťahy s klientmi.
4. Kanály.
5. Hlavné činnosti a aktivity.

▶ 1. Klienti

“POZNAJ SVOJHO KLIENTA”

- ▶ Komu ponúkame produkty/hodnotu?
- ▶ Kto potrebuje naše riešenie?
- ▶ Ktorí klienti ako prví využijú naše produkty?
- ▶ Kto môže mať záujem ?
- ▶ Aké skupiny/segmenty klientov vieme osloviť?

2. PONÚKANÁ HODNOTA

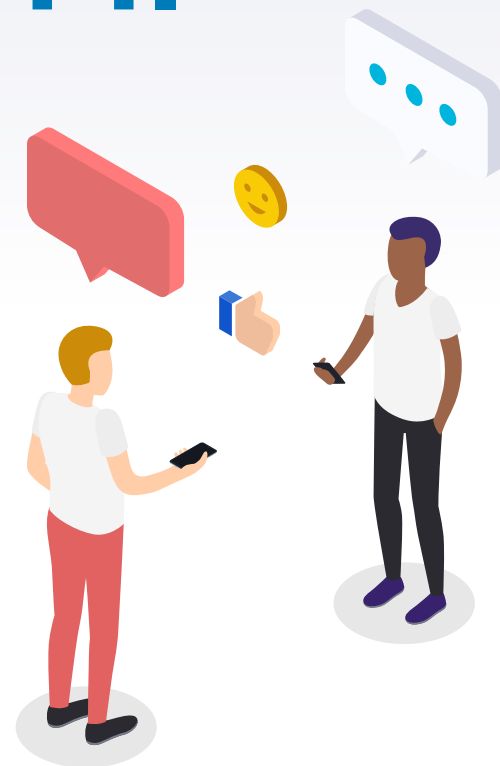
“Pozeráme sa očami klienta na to, čo ponúkame.”

- ▶ Čo konkrétne ponúkame?
- ▶ Akým jedinečnými vlastnosťami disponuje náš produkt?
 - ▶ **Novota, výkon, prispôsobenie**
 - ▶ **Nižšia cena**
 - ▶ **Dizajn**
 - ▶ **Pomoc vykonať prácu**
 - ▶ **Zníženie nákladov**
 - ▶ **Zníženie rizika**
 - ▶ **Dostupnosť**
 - ▶ **Použitelnosť a vhodnosť**
- ▶ Kúpili by sme si to? Ponúka to aj niekto iný?
- ▶ Akým jedinečným spôsobom vieme pomôcť našim klientom dosiahnuť ich ciele?



▶ 3. VZŤAHY S KLIENTMI

- ▶ Akým spôsobom **získavame** a oslovujeme klientov?
- ▶ Akými spôsobmi si vieme klientov **udržať**?
- ▶ Ktoré **dodatočné služby** vieme ponúknuť klientom?
- ▶ Možnosti:
 - ▶ Osobná asistencia
 - ▶ Samoobsluha
 - ▶ Automatické služby



4. KANÁLY

- ▶ Akým spôsobom vieme **doručiť** produkt alebo službu ku klientom?
- ▶ Ako viem čo najefektívnejšie **odkomunikovať** našu ponuku?
- ▶ Sú moje cieľové skupiny schopné **dostať** náš odkaz?
- ▶ Ako vieme **poskytovať** následnú podporu?



5. KLÍČOVÉ AKTIVITY

Čo musím urobiť aby náš podnikateľský model fungoval?

- ▶ Aké kľúčové aktivity si **vyžadujú**
 - ▶ Naša hodnotová ponuka?
 - ▶ Distribučné kanály?
 - ▶ Vzťahy s klientmi?
 - ▶ Zdroje príjmov?
- ▶ Kategórie: **výroba**, **riešenie** problémov, **platforma**/sw



MÁME DEFINOVANÉ ...

... oblasti, ktoré nám prinášajú PENIAZE :

1. Klienti a segmenty
2. Hodnotová ponuka
3. Vzťahy s klientmi
4. Kanály
5. Hlavné činnosti a aktivity



POKRAČUJEME ...

... a mapujeme oblasti, ktoré nás stoja **PENIAZE:**

1. Kľúčoví partneri
2. Kľúčové zdroje

6. KLÚČOVÍ PARTNERI

Akých partnerov nevyhnutne potrebujeme pre podnikanie?

- ▶ Kto sú naši kľúčoví **partneri**? Kto sú naši kľúčoví **dodávateľia**?
- ▶ Aké dôležité a **nevyhnutné zdroje** od nich získavame?
- ▶ Hlavné **typy partnerstiev**:
 - ▶ Strategické **aliancie**.
 - ▶ **Spoločné podniky** na rozbeh nového podnikania.
 - ▶ **Spojenectvá** na dodávateľsko-odberateľskej báze.
- ▶ **Motivácia** vedúca k vytvoreniu partnerstva:
 - ▶ **Úspory** z rozsahu a optimalizácia.
 - ▶ **Znižovanie** neistoty a eliminácia rizika.
 - ▶ **Získanie** dôležitých znalostí, zdrojov a aktivít.



7. KLÍČOVÉ ZDROJE

Aké nevyhnutné zdroje potrebujeme pre podnikanie?

- ▶ Klíčové zdroje
 - ▶ **Fyzické:** výrobné haly, linky, budovy, dopravné prostriedky, stroje, predajne, distribučné siete.
 - ▶ **Intelektuálne:** značky, unikátne znalosti, partnerstvá, patenty databázy klientov.
 - ▶ **Ľudské:** kľúčoví zamestnanci alebo externí spolupracovníci
 - ▶ **Finančné:** hotovosť, pracovný kapitál, finančné garancie, odmeňovacie schémy (opčný zamestnanencký plán)



A NA KONIEC ...

... definujeme čo ovplyvňuje náš zisk:

1. Nákladová štruktúra
2. Zdroje príjmov

8. NÁKLADOVÁ ŠTRUKTÚRA

Náklady ovplyvňujúce naše podnikanie.

- ▶ Ktoré sú naše hlavné náklady?
- ▶ Ktoré kľúčové zdroje nás stoja najviac peňazí?
- ▶ Ktoré hlavné aktivity sú najdrahšie?

- ▶ Náklady majú nasledovne charakteristiky:
 - ▶ Môžu byť fixné alebo variabilné
 - ▶ Úspory z rozsahu
 - ▶ Úspory z činnosti (marketing pre viacero distribučných kanálov)

9. ZDROJE PRÍJMOV

- ▶ Za čo sú ochotní klienti naozaj platiť?
- ▶ Za čo teraz platia a ako?
- ▶ Ako by chceli platiť?
- ▶ Ako každý jednotlivý zdroj príjmov prispieva k celkovým výnosom?
- ▶ Vieme generovať opakujúce sa príjmy?

9. ZDROJE PRÍJMOV

Spôsoby ako ich vytvárať ...

- ▶ Predaj aktív (autá, knihy, spotrebná elektronika, ..)
- ▶ Poplatok za používanie (hotel: cena/noc, mobilný operátor: pretelefonované minúty, donášková služby: cena za doručenie, ...)
- ▶ Predplatné (NETFLIX: pozeranie, posilňovne: cvičenie, ...)
- ▶ Požičanie, prenájom, leasing: autá, kolobežky
- ▶ Licencovanie: patenty, hudba, dizajn, ...
- ▶ Príjem za inzerciu
- ▶ Sprostredkovateľské poplatky

▶ V PRAXI



KVETINÁRKA - NOVÝ PODNIKATEĽSKÝ MODEL

KĹÚČOVÝ PARTNERI

- poskytovateľ webhostingu
- dodávateľ kvetov A
- dodávateľ kvetov B
- dodávateľ doplnkov AA
- facebook
- instagram
- google
- kuriér
- skype

KĹÚČOVÉ AKTIVITY

- komunikácia s dodávateľmi
- výroba kytíc
- komunikuj s klientmi
- dizajn kytíc
- cenové kalkulácie
- funneling

KĹÚČOVÉ ZDROJE

- ja a moja rodina
- databáza klientov
- vernostný program

HODNOTOVÁ PONUKA

- predaj čerstvých kvetov na objednávku z domu
- predaj rôznych dizajnových doplnkov (vázy, kvetináče) v širšom rozsahu
- otvorené nonstop - príjem objednávok
- osobný kontakt s klientom cez online komunikáciu (FCB, skype)
- schopnosť odporučiť dizajn podľa rozpočtu a želania klienta
- doručenie objednávky najneskôr do 12 hodín
- predpredaj za zvýhodnené ceny
- PROGRAM: mesačné sporenie na kvety a automatické doručenie kvetov
- predaj právnickým osobám (rastlinná a kvetná výzdoba)

VZŤAHY S KLIENTMI

- dynamický online portál
- aktívna práca s databázou klientov
- zľavová karta
- vždy čerstvé kvety
- ajtívna komunikácie s klientmi cez online
- prítomnosť na trhu v rámci mesta, okresu

KANÁLY

- osobný odber doma u Betky
- doručenie kuriérom
- okolité benzínové pumpy

ZÁKAZNÍCKE SEGMENTY

- riadený predaj efektívnym cieľom
- zákazníci zo širšieho okolia (celé mesto, okres)
- súkromné osoby
- právnické osoby

NÁKLADOVÁ ŠTRUKTÚRA

- marketing
- web
- kvety
- kuriér
- internet

ZDROJE PRÍJMOV

- cieľený predaj kvetov a kytíc - celoročne
- cieľený predaj doplnkov
- sezónne a celoročné doplnky
- svadobná výzdoba
- výzdoba kancelárií



Ďakujem za pozornosť

