

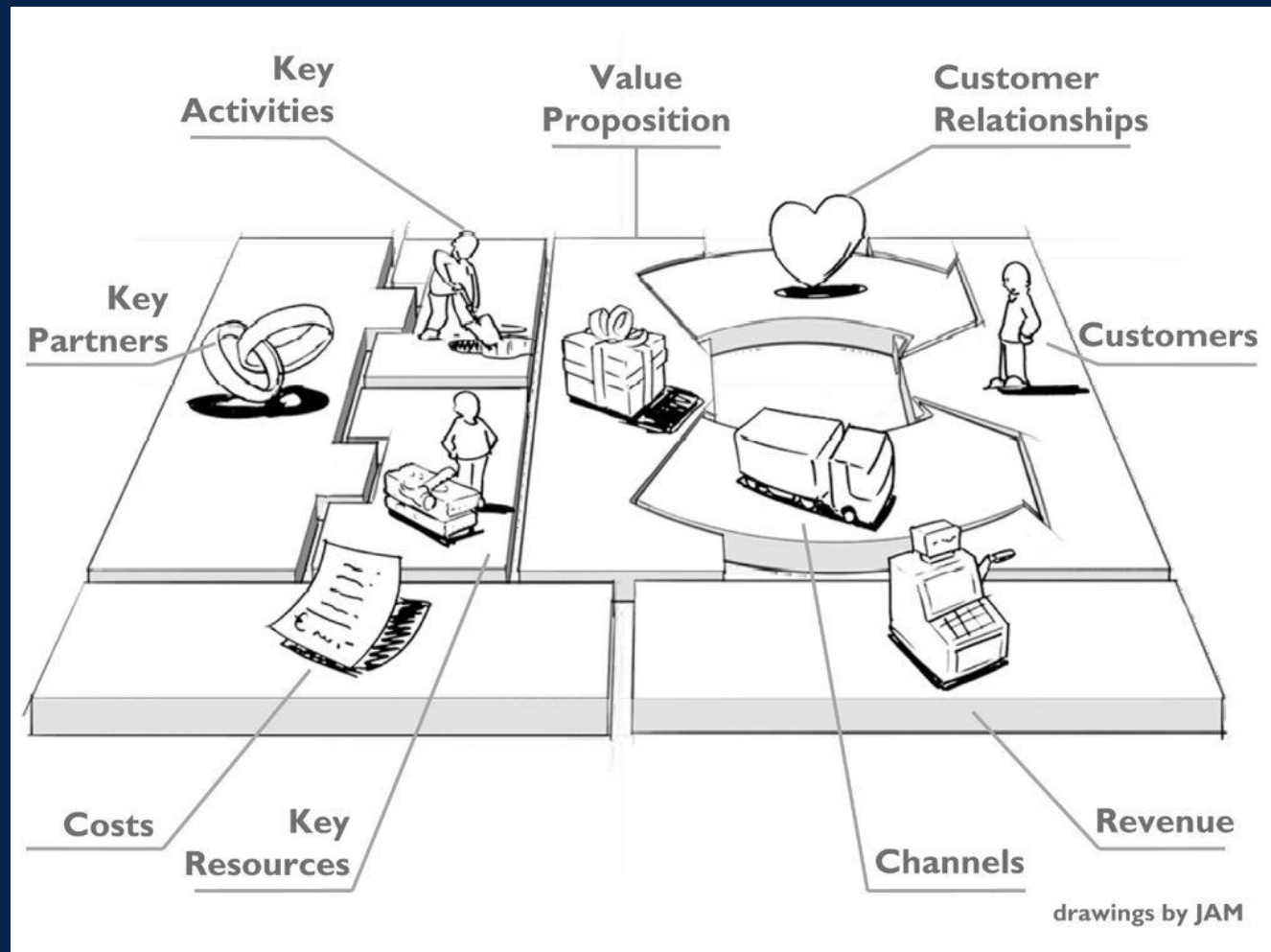
IO3 – S3

MODEL DE AFACERI

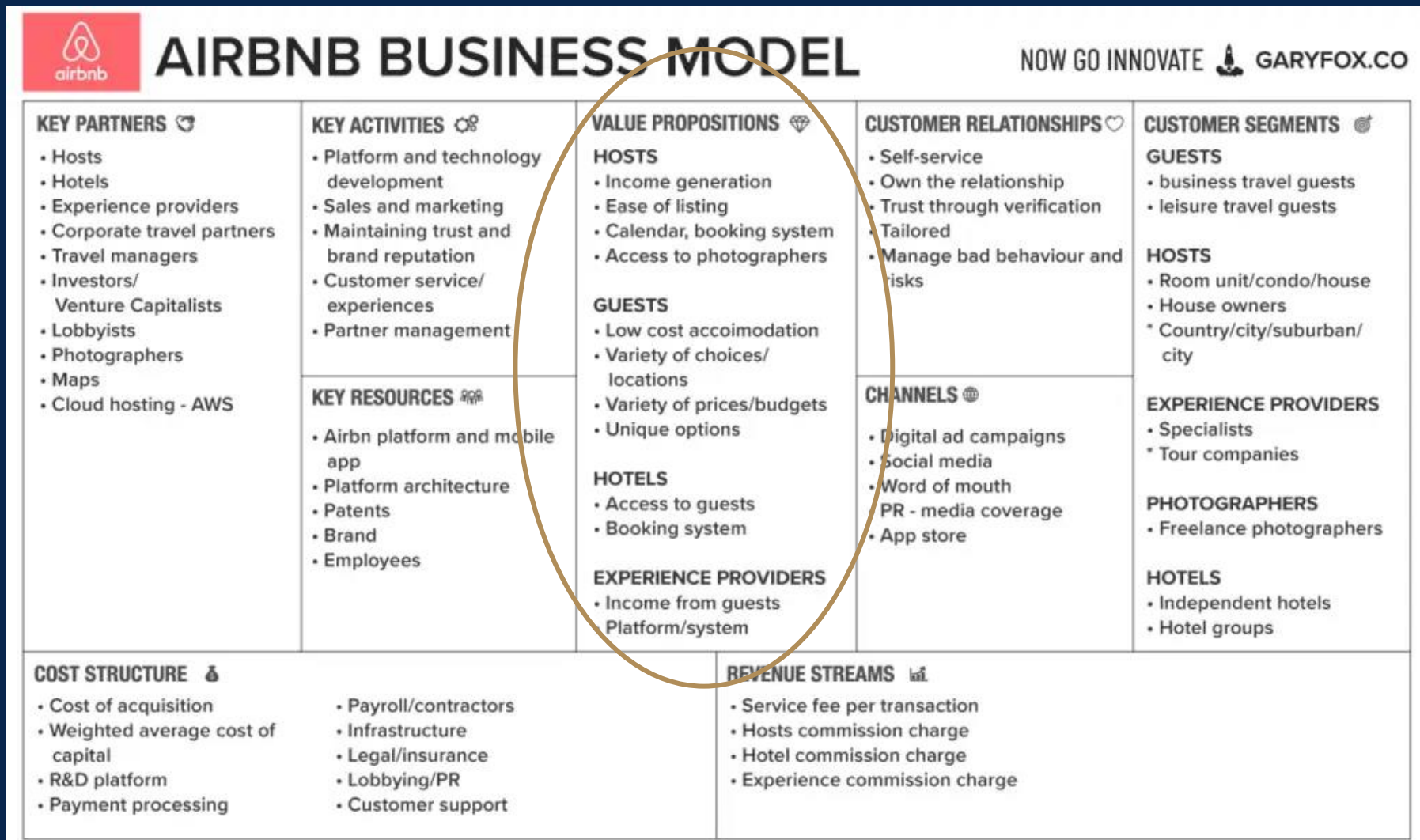
MODEL AFACERI CANVAS?

C este Modelul de Afaceri Canvas?

- Modelul de afaceri canvas este un instrument care te ajută să înțelegi un model de afaceri într-o manieră simplă și structurată.
- Oferă o hartă vizuală cu nouă elemente cheie care descriu modelul de afacere.



MODEL DE AFACERI CANVAS – PROPUNERE DE VALOARE



MODEL DE AFACERI CANVAS – SEGMENTE DE CLIEȚI

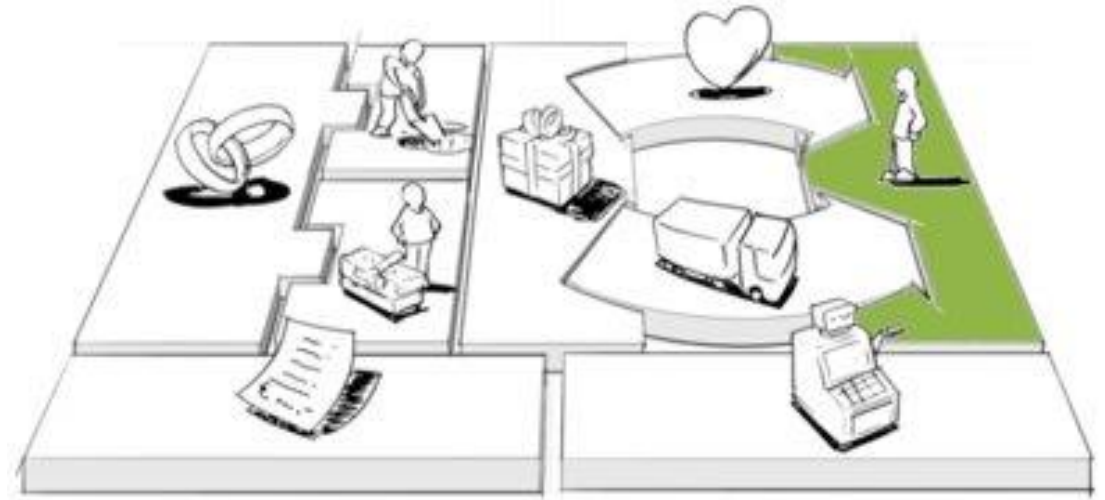
Definiție:

Proces care presupune împărțirea pieței noastre totale în grupuri cu caracteristici similare (țintă) pe baza unor variabile precum:

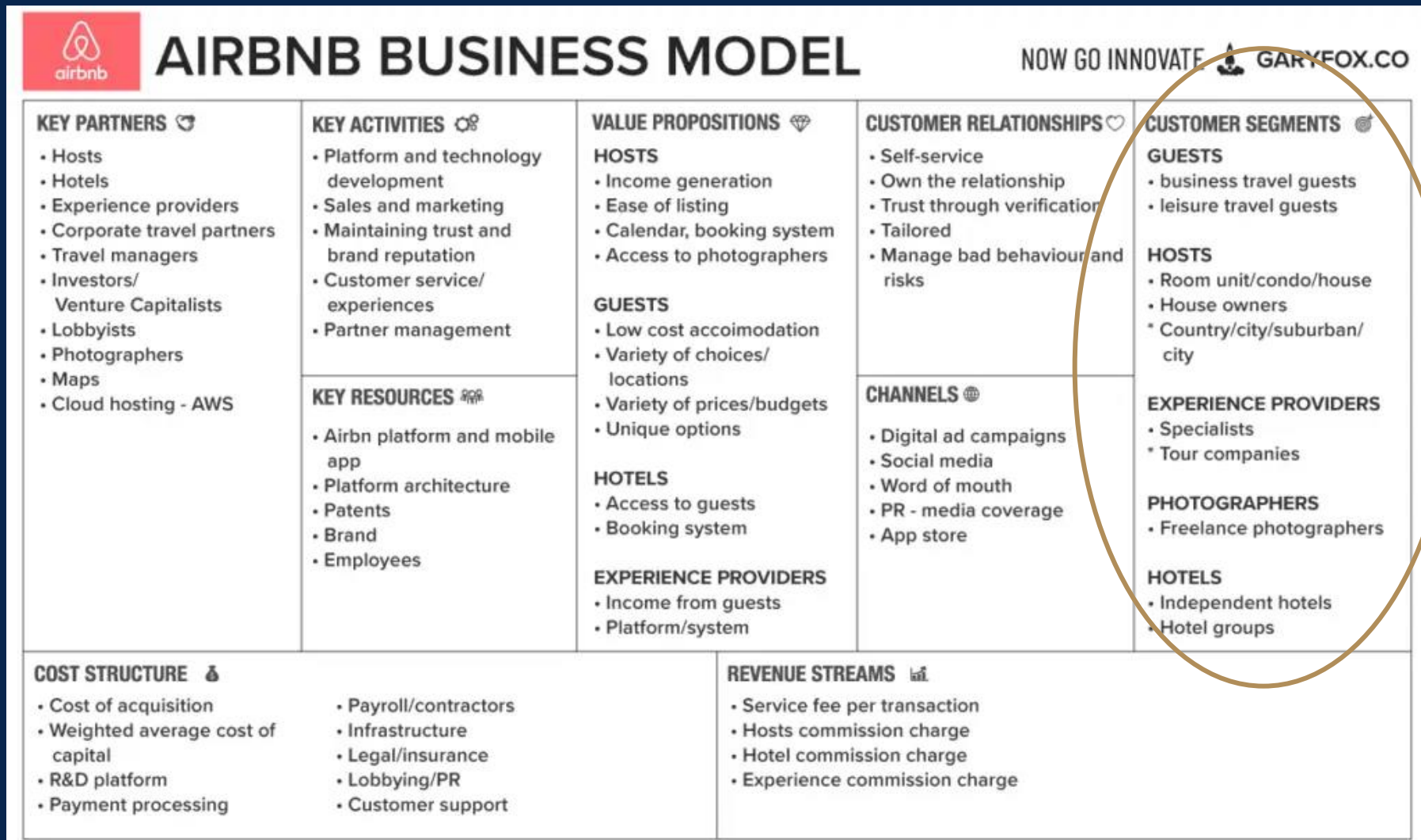
- Demografie / Geografie / Profil (Tradițional)
- Comportament (Venit, recurență, ce cumpărăm, următorii, ...)
- Nevoi, motivație, provocări.

Întrebări cheie:

- Cine sunt? Cui îi aducem valoare? B2B, B2C?
Concentrare pe recrutare
- Ce fac? Spune-ne ce funcționează și ce nu
- De ce? Înțelegeți "DE CE" au nevoie de noi
- E mare? Identificați nivelul de creștere
(măsurabilitate)



MODEL DE AFACERI CANVAS – SEGMENTE DE CLIEŢI



MODEL DE AFACERI CANVAS – CANALE

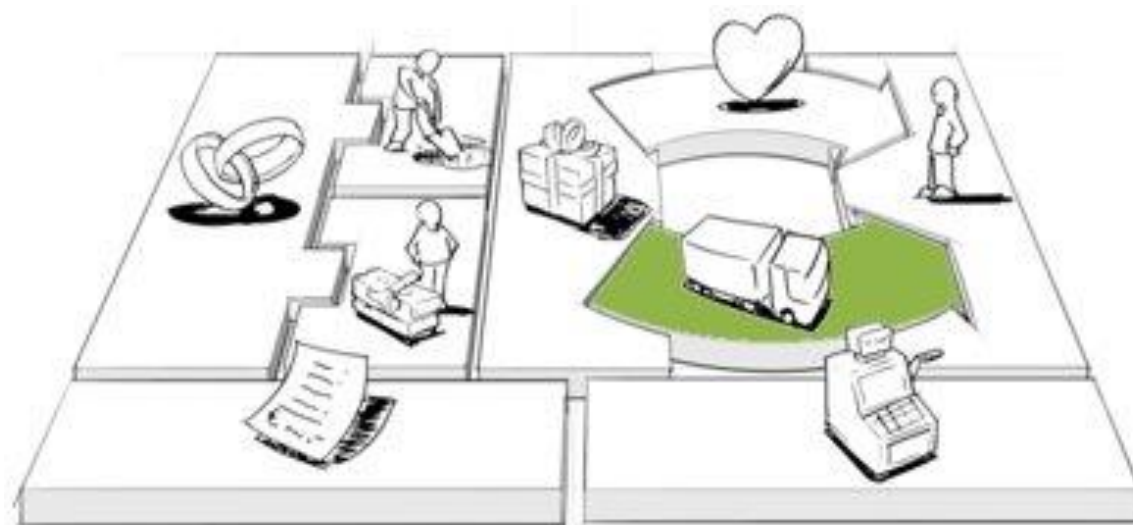
Definiție:

Definiți modul în care comunicăm și livrăm propunerea de valoare către diferitele segmente de clienți. Canalul poate fi în principal:

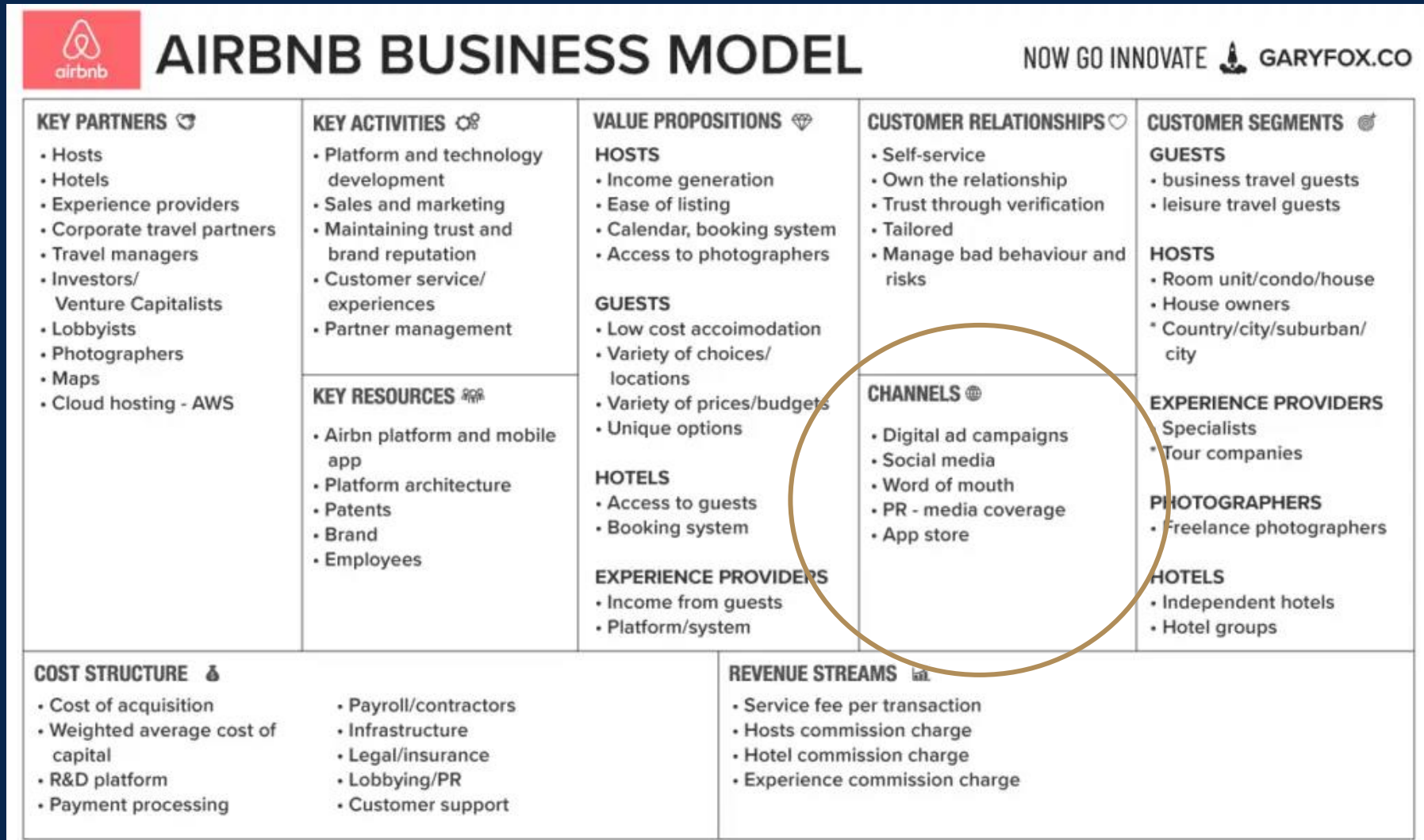
- DIRECT: Ajungeți la clientul final cu propriile lor mijloace
- INDIRECT: Prin intermediari (Angroșiști / Retailers / Francize)

Întrebări cheie:

- Cum stabilim contact cu clienții noștri?
- Ce canale folosim pentru a face publicitate, a atrage și a păstra?
- Prin ce canale "adăugăm valoare"?
- Web? Shop? Comercial? Dealeri? Intermediari? Francize?
- Ce funcționează mai bine? Care este mai profitabil?
- În ce fază este adecvat un canal sau altul? Captură > Vânzare > Post-vânzare



MODEL DE AFACERI CANVAS – CANALE



MODEL DE AFACERI CANVAS – RELAȚII CLIEȚI

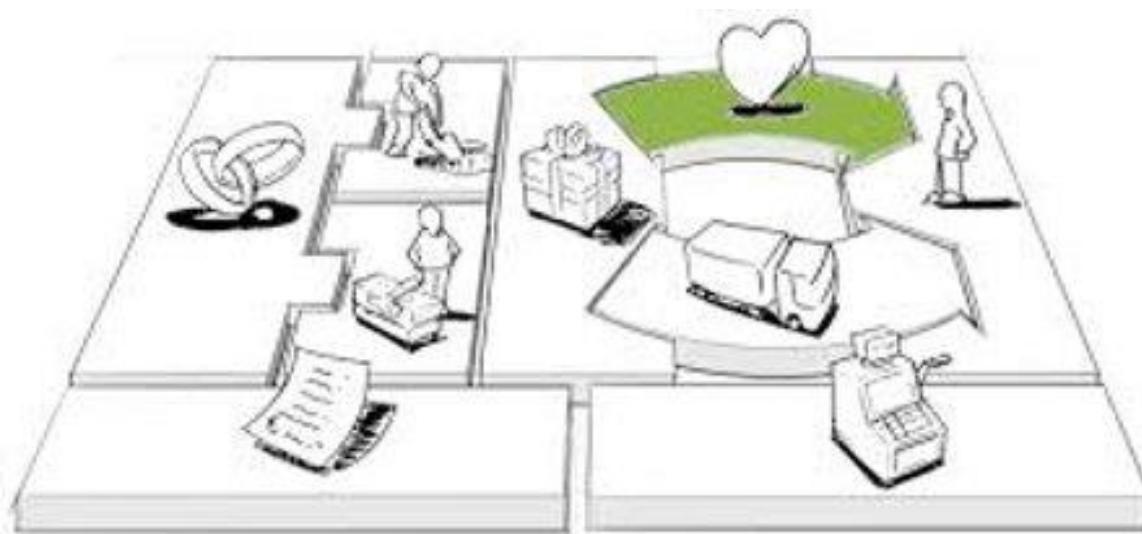
Definiție:

Descrieți tipul de relație pe care dorim să o avem cu fiecare segment. Putem adapta relația în funcție de fiecare segment la nivel de recrutare și menținere (loialitate):

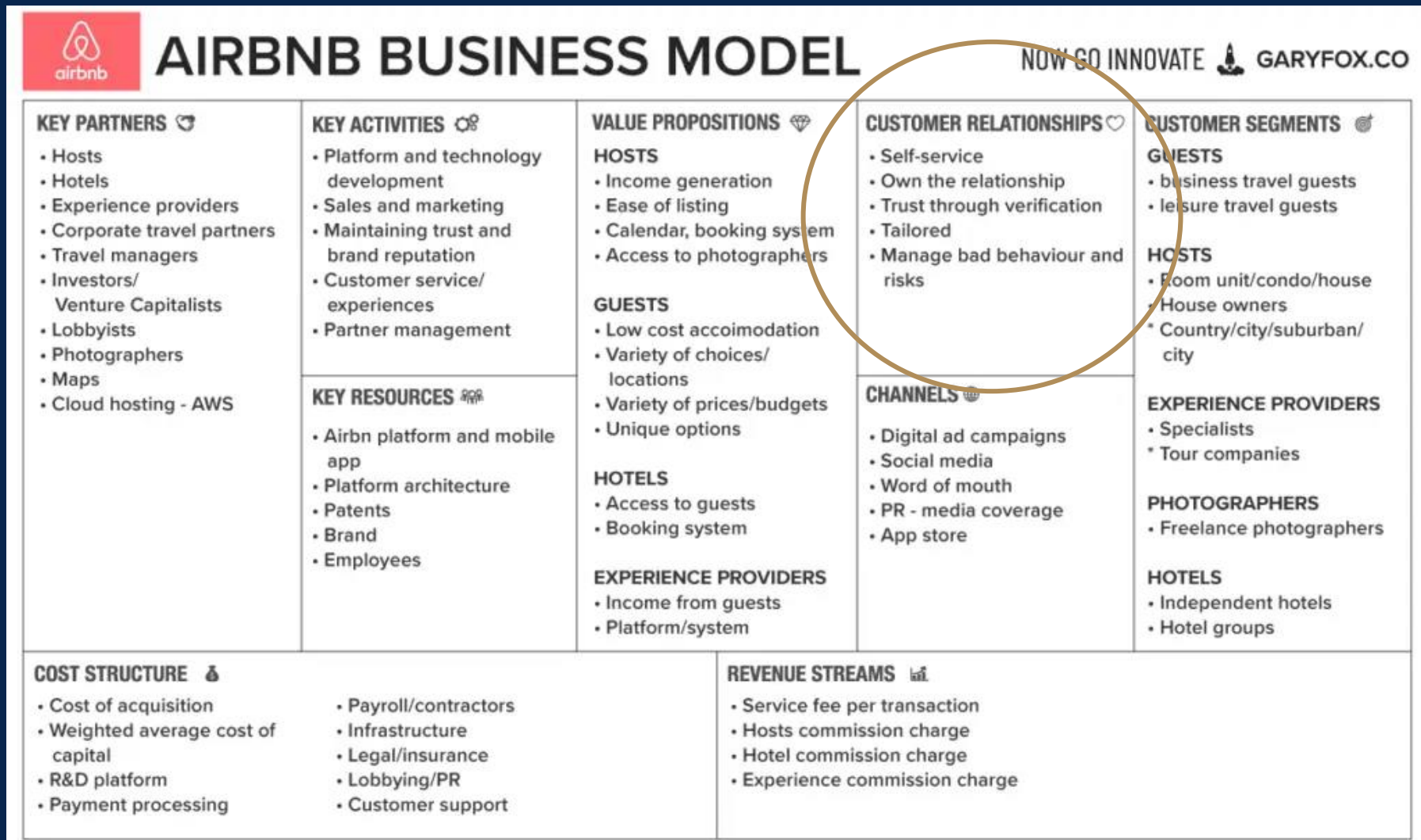
- Personal (proximitate)
- La distanță (Auto-servire, serviciu automatizat)

Întrebări cheie:

- Ce relație am în prezent cu piața?
- Ce tip de relație stabilim cu fiecare segment de grup?
- Ce tip de relație stabilim în fiecare etapă de interacțiune cu clientul?
- Cum se integrează cu restul punctelor din modelul de afaceri?
- Există o strategie de loialitate?



MODEL DE AFACERI CANVAS – RELAȚII CLIENȚI



MODEL DE AFACERI CANVAS – SURSE DE VENIT

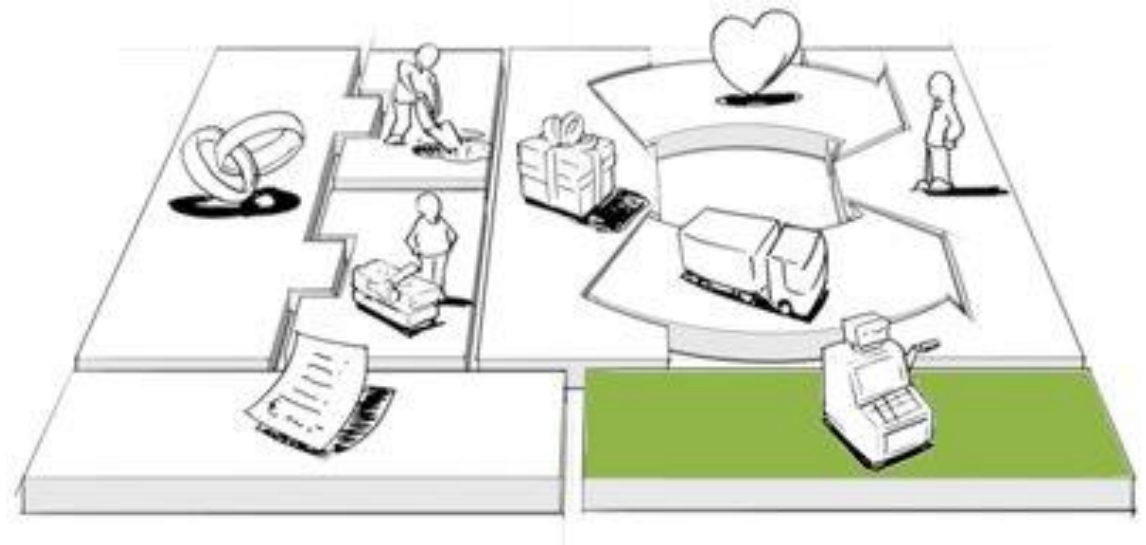
- Definiție:

Descrieți și analizați cum modelul generează venit, pentru fiecare din segmentele de piață. Principalele opțiuni:

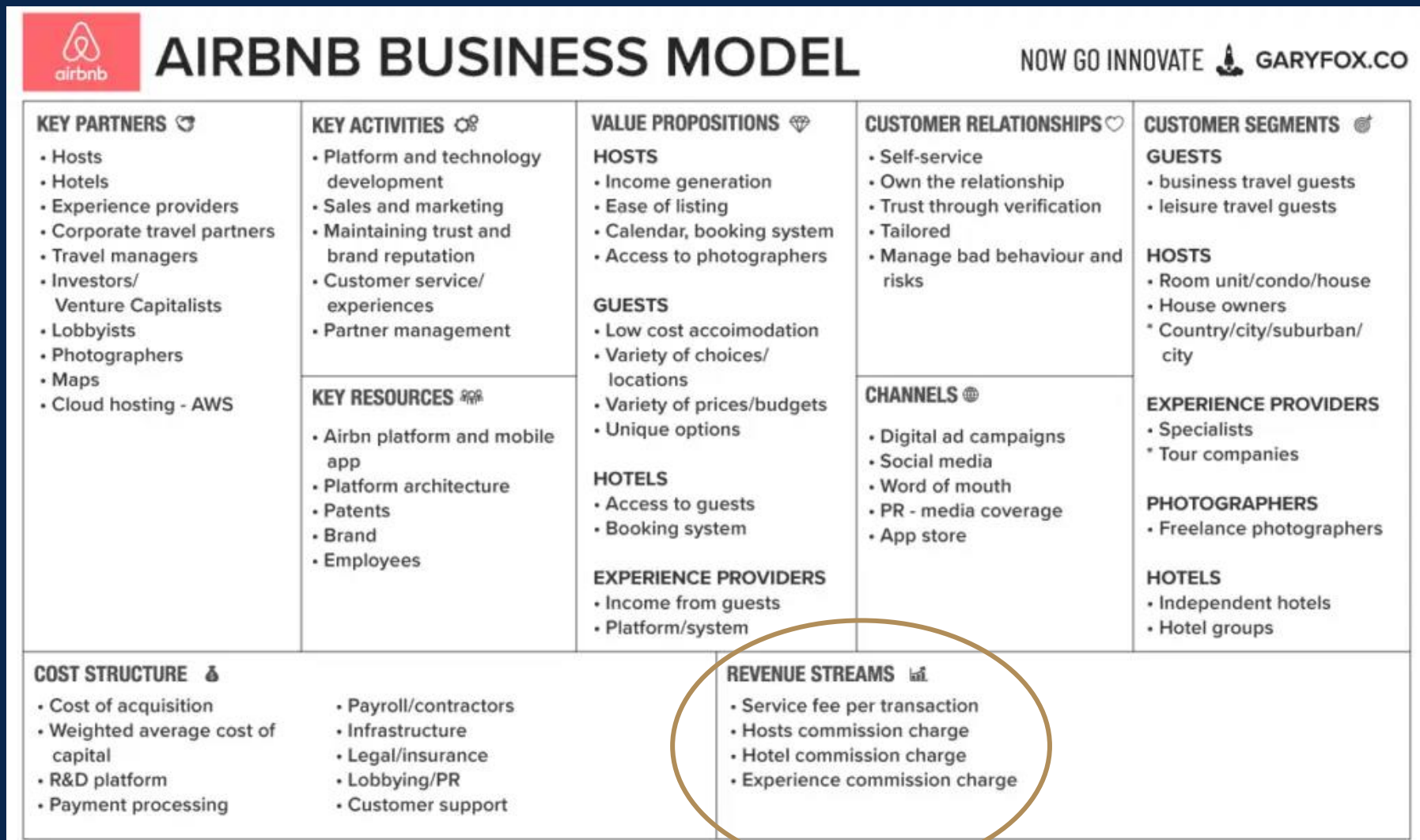
- Vânzare de produs
- Taxa serviciu
- Taxa de abonare
- Premium

- Întrebări cheie:

- Ce opțiuni de flux de venit este cel mai potrivit pentru mine?
- Cât costă (€) să intrăm pentru fiecare propunere sau segment?
- Venituri unice sau recurente?
- Cât sunt dispuși să plătească? (Diferențiere pe segment)
- Cum preferați să plătiți? Pe moment sau în X zile?



MODEL DE AFACERI CANVAS – FLUXURI DE VENIT



MODEL DE AFACERI CANVAS – RESURSE CHEIE

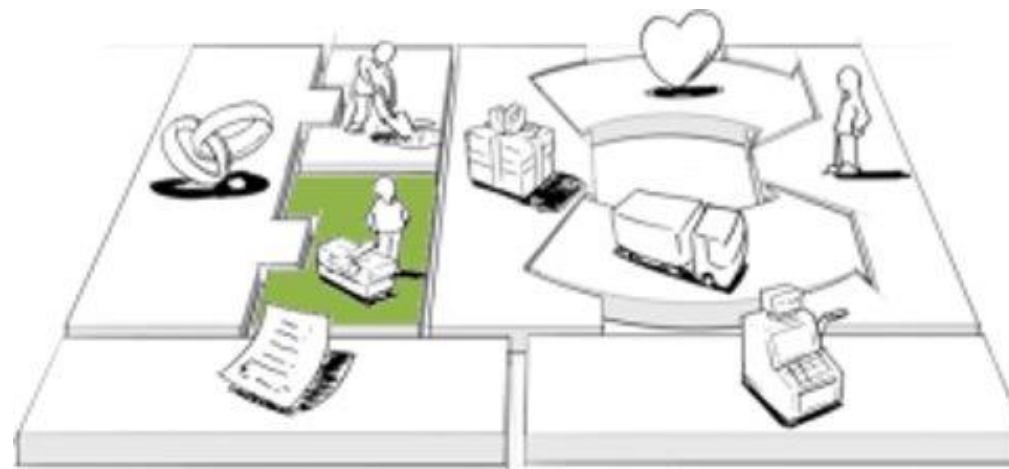
Definiție:

Resurse care permit crearea și oferirea unei propuneri de valoare diferențiale distingând următoarele tipuri:

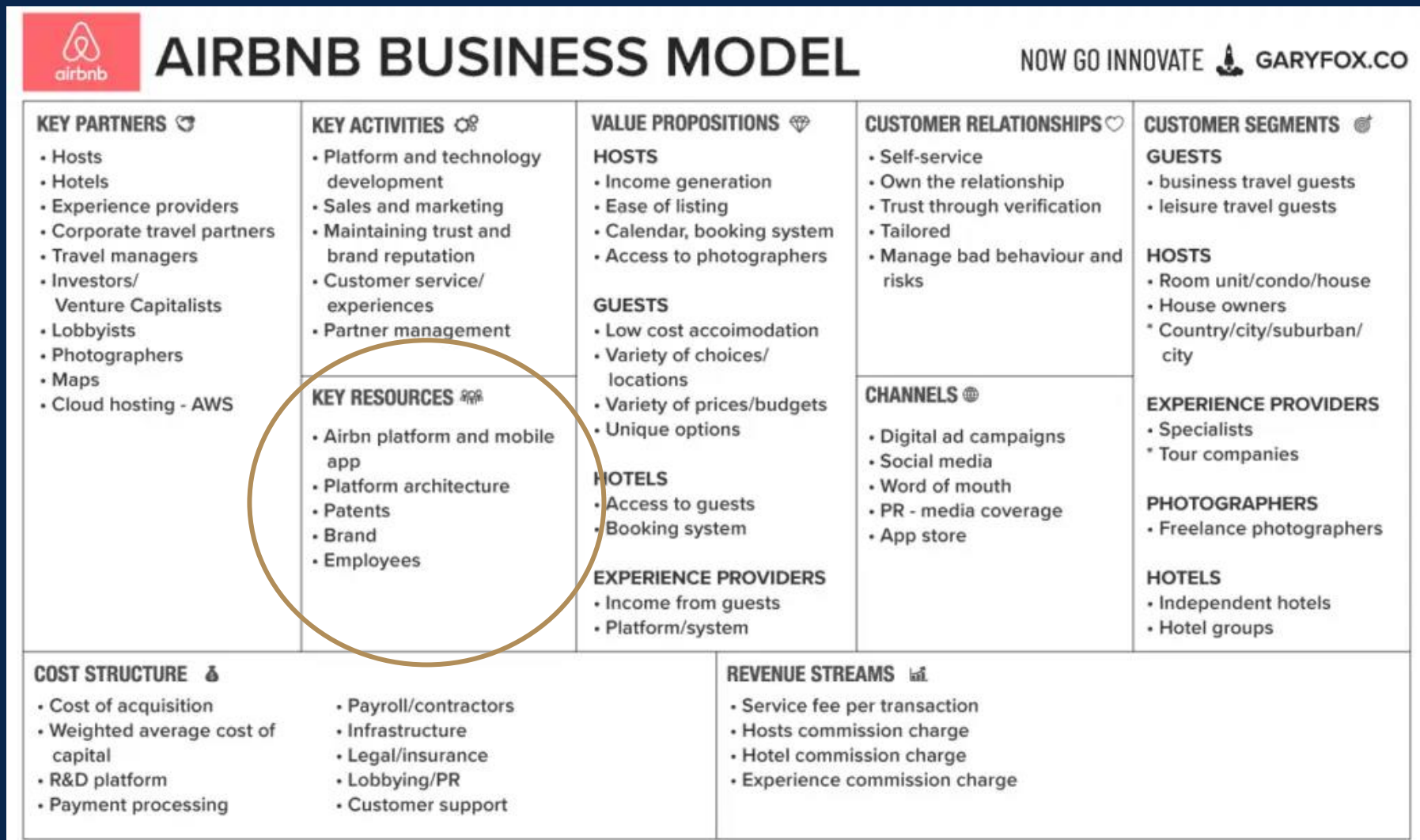
- Fizice
- Economice
- Intelectuale
- Umane

Întrebări cheie:

- Resursele pot fi externalizate?
- Cât costă?
- Care este durata de viață utilă?



MODEL DE AFACERI CANVAS – RESURSE CHEIE



MODEL DE AFACERI CANVAS – ACTIVITĂȚI CHEIE

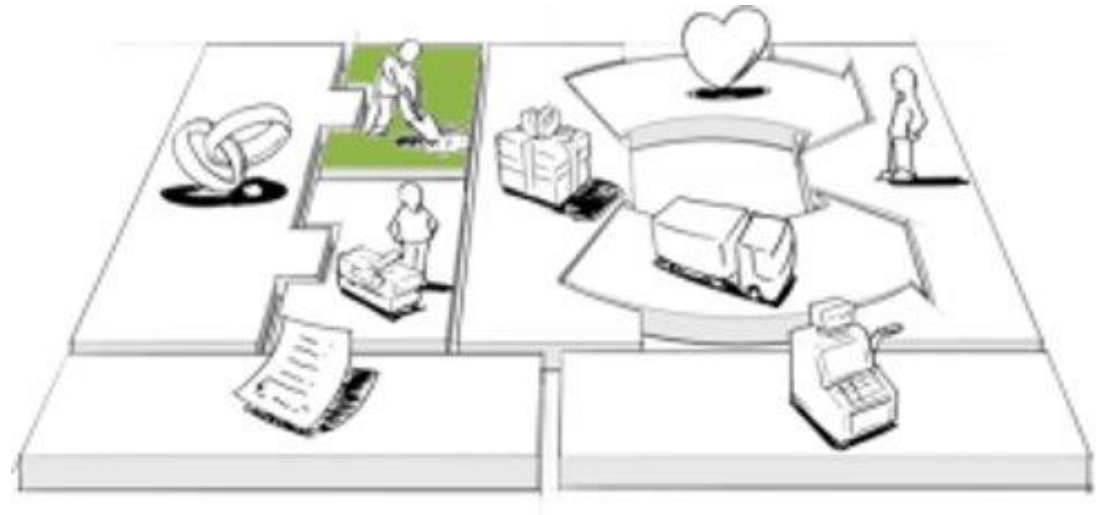
Definiție:

Cele mai importante acțiuni pentru a garanta succesul într-o companie:

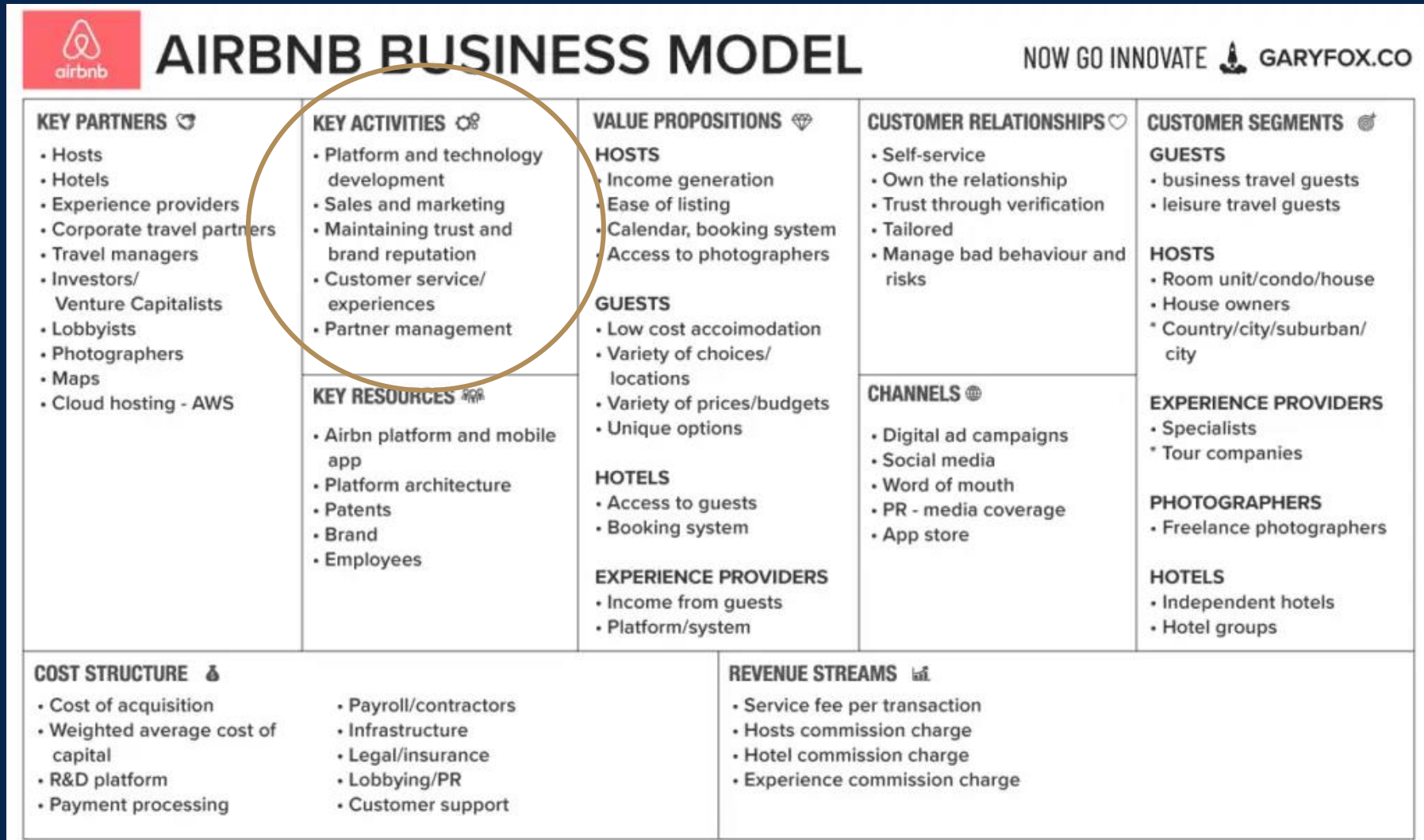
- Design, Producție, Promovare
- Distribuie, Vânzări
- Servicii clienți
- Contabilitate, Legal

Întrebări cheie:

- Activitatea poate fi externalizată?
- Este ușor de replicat?
- Ce valoare adăugată aduce activitatea?



MODEL DE AFACERI CANVAS – ACTIVITĂȚI CHEIE



MODEL DE AFACERI CANVAS – PARTENERI CHEIE

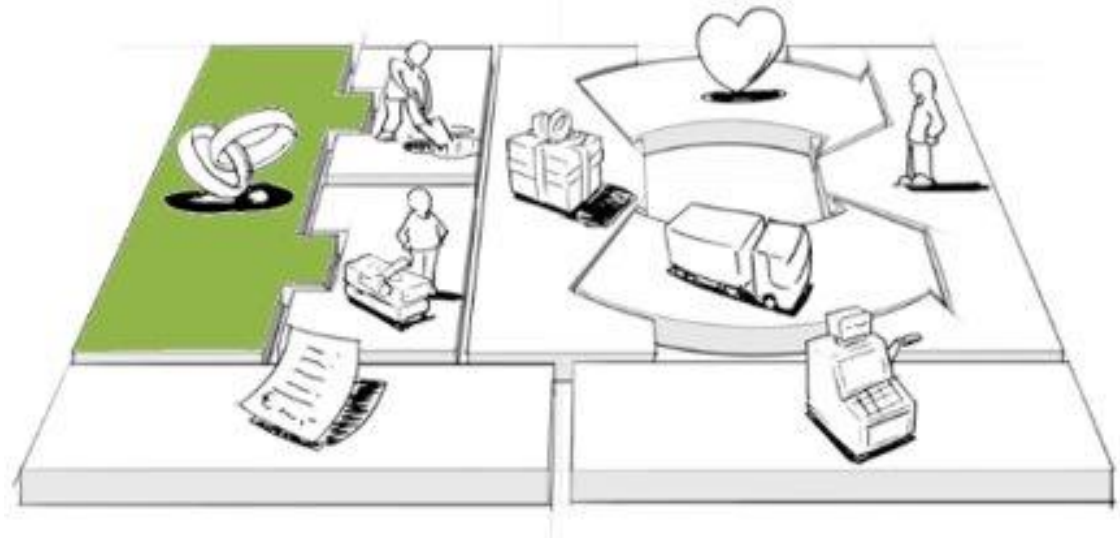
Definiție:

Crearea de alianțe pentru a optimiza modelul de afaceri, reducerea riscurilor sau dobândirea de resurse:

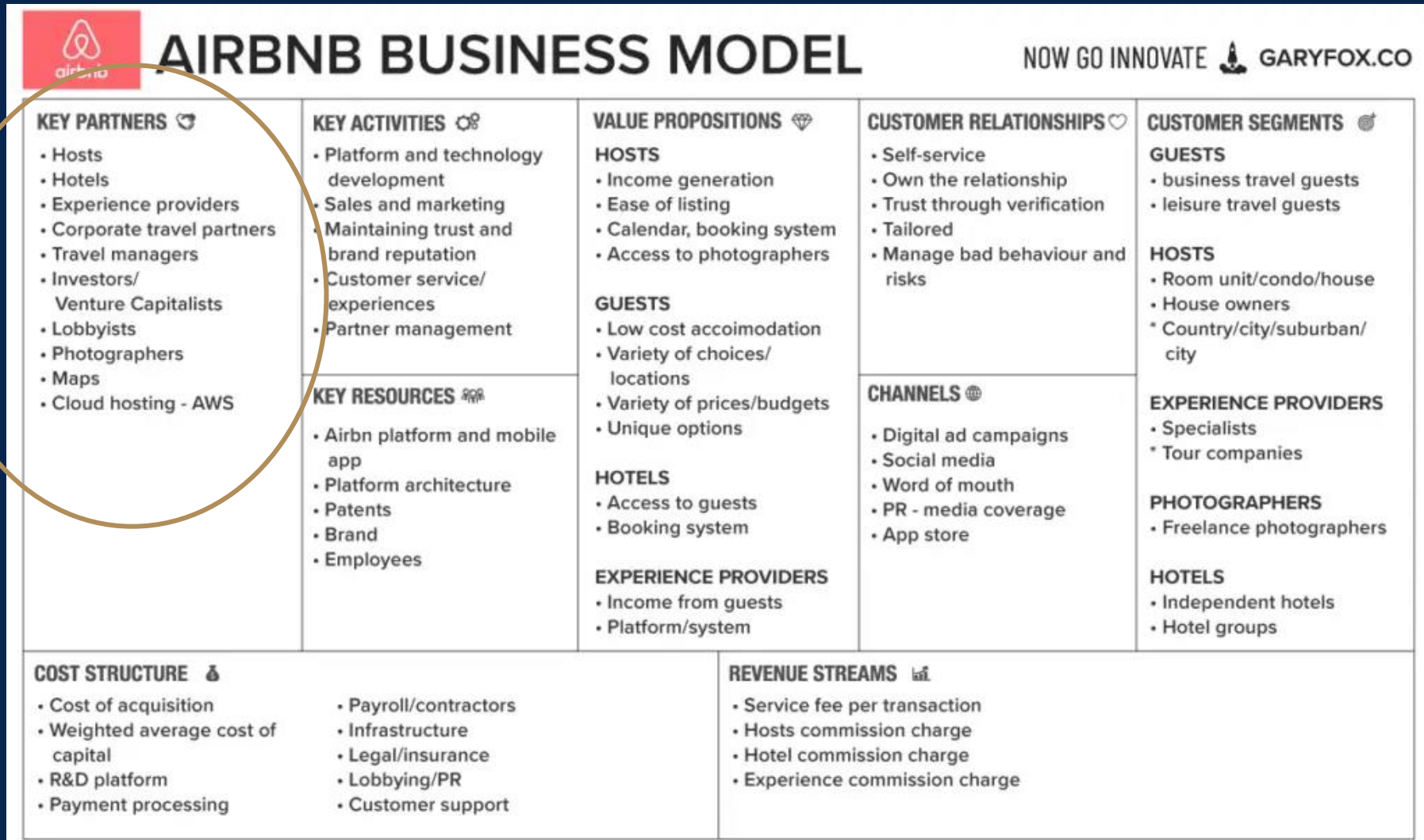
- Alianțe strategice
- Asocieri mixte
- Relația client-furnizor

Întrebări cheie:

- Cine sunt partenerii noștri cheie?
- Cine sunt cei mai relevanți furnizori?
- Care sunt pârgھیile noastre de sprijin?



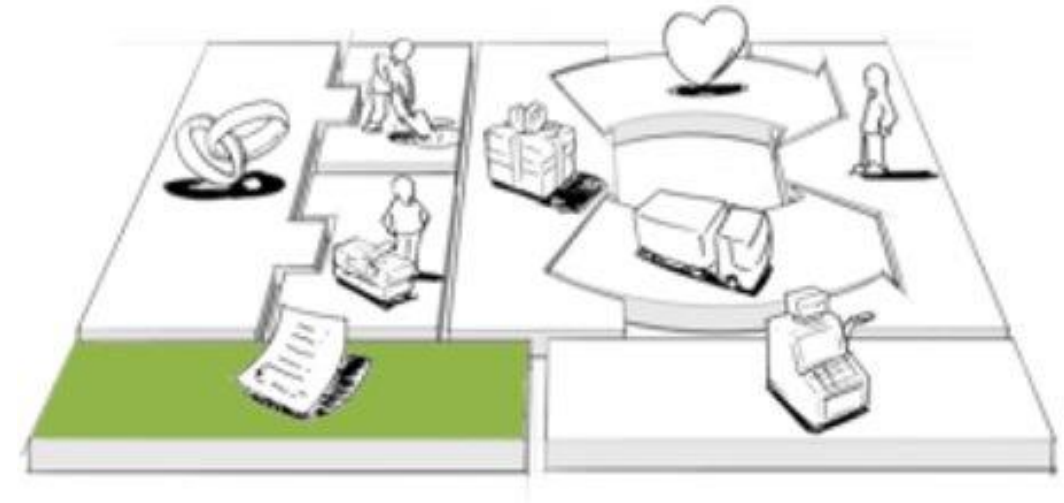
MODEL DE AFACERI – PARTENERI CHEIE



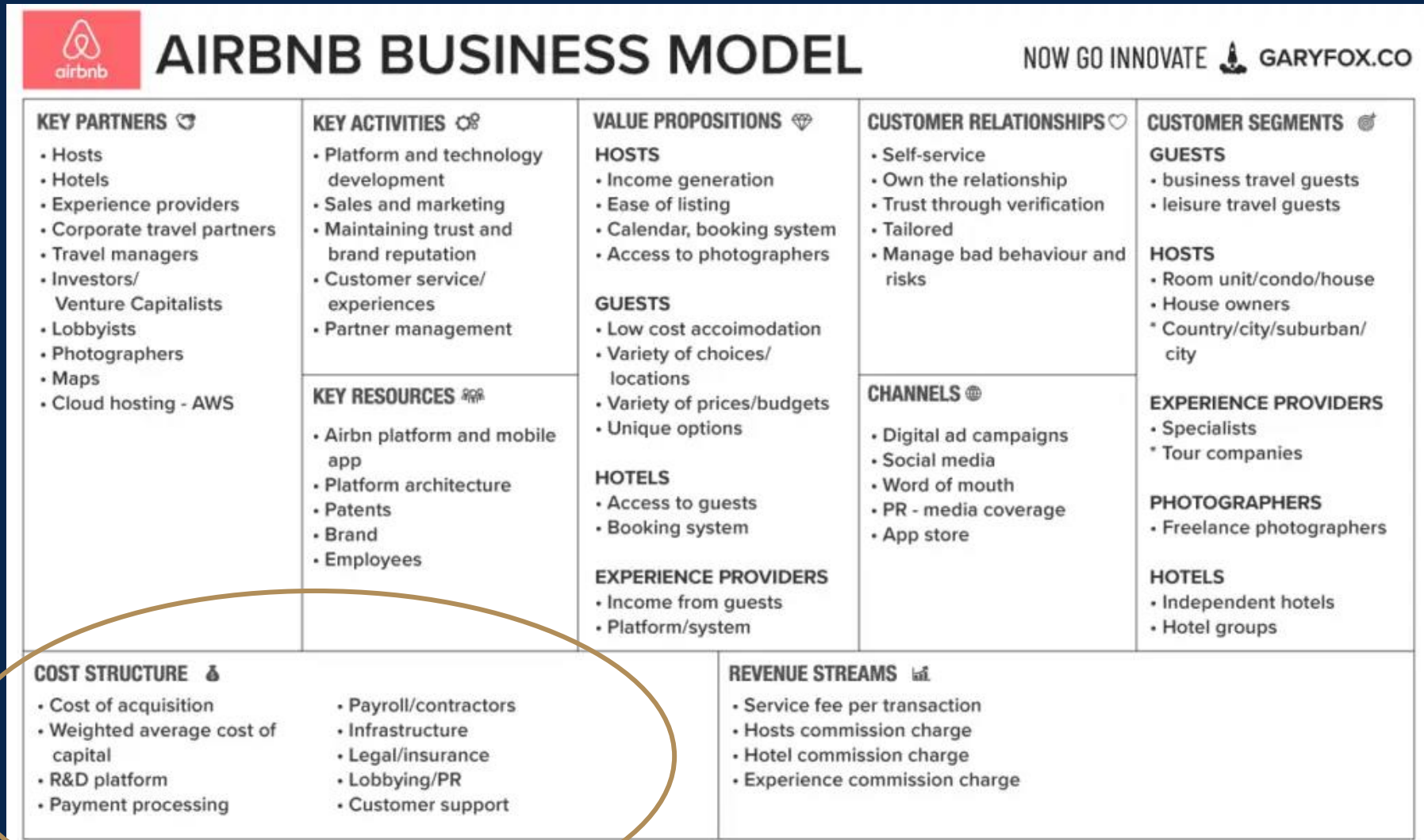
Costs derived, mainly, both from the creation and maintenance of relationships with clients or income generation, highlighting the following categories:

- ### Întrebări cheie:

- Câ
- Co
- Exi
- Fix
- Rat



MODEL DE AFACERI CANVAS – STRUCTURĂ COST



MULȚUMESC!