





Μονοπάτια Επιχειρηματικότητας

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Επιχειρηματικός Καμβάς

Ναούμ Λιώτας
*Οργ. Σύμβουλος, Επιμορφωτής, Business Coach,
 Εκπ. Ψυχοθεραπευτής*


Arts in HRM
 Consulting, Training and Coaching



Ο Επιχειρηματικός Καμβάς

- Είναι ένας σύντομος τρόπος να οργανώσετε τις επιχειρηματικές ιδέες σας
- Είναι πολύ πιο εύκολο στο να έχει κανείς μια εποπτική εικόνα από ένα business plan.
- Μπορεί κανείς να έρθει και να προσθέσει ανά πάσα στιγμή κάτι.
- Χωρίζετε στις κύριες περιοχές μιας επιχείρησης


Arts in HRM
 Consulting, Training and Coaching



Κύριοι Συνεργάτες (Key Partners)

- Σε αυτή την περιοχή καταγράφει κανείς τα εξής:
 - Ποιες είναι οι κύριες συνεργασίες;
 - Ποιοι είναι οι κύριοι προμηθευτές;
 - Ποιους πόρους παίρνουμε από τους συνεργάτες μας;
 - Ποιες δραστηριότητες θα αναλάβουν οι συνεργάτες μας;


Arts in HRM
 Consulting, Training and Coaching



Κύριες Δραστηριότητες (Key Activities)

- Σε αυτή την περιοχή καταγράφει κανείς τα εξής:
 - Ποιες κύριες δραστηριότητες απαιτούνται από τις «προτάσεις αξίας» (value proposition) που κάνουμε;
 - Από τα κανάλια διανομής που έχουμε;
 - Από τις σχέσεις με τους πελάτες που θέλουμε να έχουμε;
 - Από τις πηγές εσόδων μας;

Arts in HRM
 Consulting, Training and Coaching



Κύριοι Πόροι (Key Resources)

- Ποιους πόρους απαιτεί η «πρόταση αξίας» που κάνουμε;
 - Τα κανάλια διανομής;
 - Οι σχέσεις με τους πελάτες
 - Οι πηγές εσόδων μας;

Arts in HRM
 Consulting, Training and Coaching



Πρόταση Αξίας (Value Proposition)

- Ποια είναι η αξία που προσφέρουμε στους πελάτες μας;
- Ποιο πρόβλημα των πελατών μας επιλύουμε;
- Τι πακέτα υπηρεσιών ή/και προϊόντων προσφέρουμε σε κάθε τμήμα της αγοράς;
- Ποιες ανάγκες των πελατών μας ικανοποιούμε;

Arts in HRM
 Consulting, Training and Coaching



Σχέσεις με Πελάτες (Customer Relationships)

- Τι είδους σχέση καλλιεργούμε με κάθε τμήμα της αγοράς; Τι περιμένουν οι πελάτες από εμάς και πως διατηρούμε αυτή τη σχέση;
- Ποιες σχέσεις έχουμε ήδη καλλιεργήσει;
- Πως ταιριάζουν με το υπόλοιπο επιχειρηματικό μας μοντέλο;
- Πόσο στοιχίζουν οι σχέσεις αυτές;

Arts in HRM
Consulting, Training and Coaching



Κανάλια (Channels)

- Μέσω ποιων καναλιών επιθυμούν οι πελάτες μας να τους προσεγγίσουμε;
- Πως τους προσεγγίζουμε τώρα;
- Πως σχετίζονται μεταξύ τους τα διαφορετικά κανάλια που χρησιμοποιούμε;
- Ποια κανάλια λειτουργούν καλύτερα;
- Ποια κανάλια είναι τα πιο αποδοτικά σε επίπεδο κόστους;
- Πως τα συνδέουμε με τις συνήθειες των πελατών μας;

Arts in HRM
Consulting, Training and Coaching



Τμήματα αγοράς (Customer Segments)

- Για ποιους δημιουργούμε αξία;
- Ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί μας πελάτες;

Arts in HRM
Consulting, Training and Coaching



Δομή Κόστους (Cost Structure)

- Ποια είναι τα πιο σημαντικά κόστη που σχετίζονται με το επιχειρηματικό μας μοντέλο;
- Ποιοι πόροι είναι οι πιο ακριβοί;
- Ποιες κύριες λειτουργίες είναι οι πιο ακριβές;

Arts in HRM
Consulting, Training and Coaching



Πηγές Εσόδων (Revenue Streams)

- Για ποια αξία είναι πράγματι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες μας;
- Για ποιο πράγμα πληρώνουν ήδη;
- Πως πληρώνουν τώρα;
- Πως θα προτιμούσαν να πληρώσουν;
- Πόσο συνεισφέρει στα συνολικά έσοδα κάθε πηγή εσόδων;

Arts in HRM
Consulting, Training and Coaching

