GINTAUTAS
SADAUSKAS

___ __ / __ / __
Data

BUSINESS MODEL CANVAS

Business Model Canvas (verslo modelio drobė) yra verslo plėtros įrankis, sukurtas verslo tyrėjo iš Šveicarijos Alexander Osterwalder. Tai yra vienas iš populiariausių įrankių, skirtų verslo modelio kūrimui ir analizei. Tai yra vizualinė diagrama, suskirstyta į skirtingas sekcijas, kurios padeda verslo savininkui ar komandai suprasti, aprašyti ir analizuoti verslo modelį.

Business Model Canvas yra puikus įrankis pradedantiesiems, kad vizualizuotų savo verslo planą, taip pat patyrusiems verslininkams, siekiantiems peržiūrėti ir patobulinti savo dabartinį verslo modelį. Business Model Canvas padeda identifikuoti galimas problemines vietas ir rasti būdus, kaip gerinti verslo veiklą.

BUSINESS MODEL CANVAS

Verslo modelis: kaip užsitikrinti sėkmę rinkoje?

Alekso Osterwalder, sukūrusio Business Model Canvas, nuomone, gryninant verslo medelį būtina atsižvelgti į 9 svarbiausius dalykus:

- Siūlomą vertę
- Klientų segmentus
- Kanalus
- Santykius su klientais
- Pajamų struktūrą
- Pagrindines veiklas
- Pagrindinius išteklius
- Svarbiausius partnerius
- Sąnaudų struktūrą

Rekomenduojama pradėti apibrėžiant tuos verslo modelio komponentus, nuo kurių labiausiai priklauso sėkmė rinkoje: kas yra Jūsų klientai, ką jiems siūlote, kaip tą pasiūlymą pateikiate ir kaip gaunate atgalinį ryšį.

Verslo modelis: ko reikės sėkmingam produktui ar paslaugai sukurti?

Kai žinote, kas yra Jūsų tikslinis klientas, ką ir kaip jam pardavinėsite, pats metas suplanuoti, kaip tą produktą ar paslaugą sukurti. Kokius veiksmus turėsite atlikti? Kokių tam reikės resursų? Kokius partnerius pasitelksite? Ir kiek visa tai Jums galėtų kainuoti?

Vizualizacija: Business Model Canvas leidžia vizualiai pavaizduoti jūsų verslo modelį. Tai padeda suprasti visą verslo koncepciją ir paaiškina, kaip visos dalys tarpusavyje sąveikauja.

Koncepcijos aiškinimas: Jums reikės aiškiai apibrėžti savo verslo idėją, klientų segmentus, vertės pasiūlymą ir kitus elementus, kad užpildytumėte Business Model Canvas. Tai padės jums tiksliai suprasti savo verslo esmę.

Verslo analizė: Užpildant Business Model Canvas, jūs turėsite apgalvoti jūsų verslo strategiją ir ją išnagrinėti. Tai gali padėti identifikuoti potencialias problemas arba neaiškumus jūsų planuose.

Komunikacija: Business Model Canvas taip pat gali būti naudingas komunikacijai su verslo partneriais, investuotojais ar kitomis suinteresuotomis šalimis. Jis gali padėti jums aiškiai ir efektyviai perduoti savo verslo idėją.

Planavimas: Business Model Canvas gali padėti jums suformuoti konkrečius veiksmus ir planus, kaip plėtoti savo verslą. Tai padės jums nustatyti, kokius išteklius ir veiklas jums reikės pradėt, kad verslas augtų teisingai.

1
etapas

GINTAUTAS
SADAUSKAS

BUSINESS MODEL CANVAS

1. Siūloma vertė
Kokią išskirtinę vertę galite pasiūlyti? Kuo Jūsų pasiūlymas įdomus ir patrauklus? Į šiuos klausimus turite atsakyti sau būtent verslo modelio kūrimo etape. Vertė, kurią teiksite, lems Jūsų įmonės sėkmę rinkoje. Pavyzdžiui, Kristinos verslo atveju viena iš pagrindinių verčių gali būti unikalus rūbų dizainas, funkcinės rūbų savybės, prekinio ženklo prestižas, kuris suteikia papildomos vertės rūbą nešiojančiam klientui.

2. Klientų segmentai
Jeigu dar nenusprendėte, kam bus skirtos Jūsų paslaugos ar produktai, tai turite padaryti kaip tik dabar. Kas yra jūsų tiksliniai klientai? Kuriems iš jų šio pasiūlymo nauda didžiausia? Čia reikėtų aiškiai apibrėžti, kam Kristina turėtų reklamuoti savo rūbus, pvz., ji taikosi į moterų ar vyrų auditoriją? Klasikinio ar modernaus stiliaus mėgėjus?

3. Kanalai
Kaip pasieksite klientus? Kokiais kanalais pateiksite jiems šį pasiūlymą? Nustatykite, kur klientai galėtų apie Jus išgirsti, perskaityti, pamąstykite apie pagrindinę žinutę. Išanalizuokite ir tai, kokiu būdu klientai galės įsigyti Jūsų produktų ar pasinaudoti paslaugomis. Žinučių apie rūbus skleidimas per nuomonės formuotojus yra vienas iš Kristinos verslo kanalų. Ji taip pat išmėgino Facebook reklamą, tačiau nėra tikra, kiek ji pasiteisino. Galbūt Kristina turėtų apsvarstyti ir kitus papildomus kanalus?

4. Santykiai su klientais
Kaip gausite atgalinį ryšį iš klientų ir palaikysite su jais santykius? Kokio sąveikos lygio tikisi Jūsų klientai: nori asmeninio bendravimo, o gal tiesiog maksimaliai automatizuoto? Šis punktas svarbus ne vien dėl to, jog norite užtikrinti, kad klientai jaučia pakankamą dėmesį iš Jūsų, bet, kad ir Jūs gaunate iš jų atgalinį ryšį ir vertingą informaciją, kaip patobulinti Jūsų produktus, paslaugas, rinkodarą ar net visą verslo modelį. Kaip Kristina gali sužinoti, kiek jos kurti rūbai patinka klientams, kiek jie praktiški nešiojant, ar klientai juos rekomenduoja kitiems? Galbūt verta daryti periodinę klientų apklausą? O gal kiekvienam paskambinti po užsakytų prekių pristatymo ir paklausti nuomonės asmeniškai?

5. Pajamų struktūra
Kokie bus Jūsų pajamų šaltiniai? Kas ir už ką konkrečiai Jums mokės pinigus? Atsakę sau į šiuos klausimus matysite, kokiu būdu Jūsų įmonė generuos pajamas, ir galėsite bent preliminariai pradėti vertinti pajamų srautus. Juk verslo tikslas – generuoti pelną. Iki šiol Kristina pajamas generavo parduodama rūbus. Tačiau ji galėtų teikti ir mokamas konsultacijas bei mokymus.

BUSINESS MODEL CANVAS

6. Pagrindinės veiklos
Kokias veiklas ir funkcijas turėsite būtinai atlikti, kad realizuotumėte šį verslo modelį? Kokie veiksmai yra reikalingi tik pradžioje, sukuriant verslą? O kokie veiksmai yra nuolatiniai? Pavyzdžiui, jei Kristina prekiauja rūbais internetu, tai viena iš pradinių veiklų yra susikurti el. parduotuvę, o rūbų dizaino kūrimas ir jų siuvimas yra nuolatinė pagrindinė veikla.

7. Pagrindiniai ištekliai
Kokie ištekliai būtini šiai veiklai (pasiūlymui sukurti ir pateikti jį klientams)? Dažniausiai tai apima žmones, mašinas, programinę įrangą, pinigus ir patentus. Kristinos atveju vieni iš pagrindinių išteklių yra rūbų dizainas ir gamybiniai pajėgumai šiuos rūbus pasiūti patiriant kuo mažesnius kaštus.

8. Svarbiausi partneriai
Kokie partneriai yra būtini šiai veiklai? Be kurių partnerių šis verslas būtų neįmanomas? Šioje dalyje nereikėtų veltis į tokias smulkmenas, kaip interneto tiekėjas ar komunalinės paslaugos. Kokie partneriai yra kritiniai? Kas Jums galėtų padėti sukurti ir įtvirtinti savo konkurencinį pranašumą rinkoje? Kristina jau įvardino, jog dirba su nuomonės formuotojais, kurie yra gan svarbūs jos verslo partneriai, nes per juos Kristina didina savo prekinio ženklo ir rūbų žinomumą.

9. Sąnaudų struktūra
Vykdant veiklą neišvengiamai atsiranda sąnaudos. Atsižvelgdami į išteklius, veiksmus ir verslo partnerius išgryninkite savo pagrindines sąnaudas (tiek fiksuotas, kurios bus pastovios visą verslo vykdymo laikotarpį; tiek ir kintamas, kurios keisis priklausomai nuo gaminamos produkcijos kiekio ar aptarnaujamų klientų skaičiaus). Kristina turi ne tik užpirkti medžiagas rūbams, bet ir juos pasiūti, taip pat reklamuoti bei išlaikyti el. parduotuvę.

BUSINESS MODEL CANVAS

SVARBIAUSI PARTNERIAI	PAGRINDINĖS VEIKLOS	SIŪLOMA VERTĖ	SANTYKIAI SU KLIENTAIS	KLIENTŲ SEGMENTAI
	PAGRINDINIAI IŠTEKLIAI		KANALAI	

SĄNAUDŲ STRUKTŪRA	PAJAMŲ STRUKTŪRA

3
etapas

GINTAUTAS SADAUSKAS

BUSINESS MODEL CANVAS

Kaip įsivertinti verslo modelio (Business Model Canvas) gyvybingumą ir potencialą?

Dauguma žmonių remiasi asmenine nuomone ir laikosi jos tvirtai įsikibę. Tačiau kuriant verslo modelį nuomonės nieko nereiškia – būtina susirinkti faktus ir aktualią informaciją iš rinkos. Visai nesvarbu ką galvojate Jūs, Jūsų verslo dalininkai ar partneriai. Vienintelė svarbi nuomonė – Jūsų klientų. Bet visada geriau remtis ne nuomonėmis, o faktais! Todėl verčiau gaukite duomenis iš rinkos.

Kai parengsite savo pradinį verslo modelį, atidžiai jį peržiūrėkite ir atsakykite sau į šiuos klausimus:

1. Tai, kas užrašyta yra faktas ar tik nuomonė?

2. Ar realu, kad visa tai (aprašyta Verslo Modelis) suveiks? Ar pajamos padengs kaštus?

3. Kokei yra rizikos veiksniai, dėl kurių šis verslo modelis galėtų žlugti?

4. Ar yra kas nors, ką šiame Verslo Modelyje reikėtų pakeisti, patobulinti?

GINTAUTAS SADAUSKAS

PASLAUGOS, PRITAIKYTOS PAGAL TAVO POREIKIUS

Kainos galioja 2024 metams

VERSLO PROJEKTO MODERAVIMAS

600€ /mėn.

Struktūruota pagalba valdant projektą

Pagalba ieškant tiekėjų ir sudarant ilgalaikes sutartis

Derybos ir rinkos analizė

Rizikų valdymas ir pagalba sprendžiant problemas

INTENSYVI VERSLO MENTORYSTĖ

2200€

3 mėnesių Mentorystės programa

Po 1 susitikimą per savaitę

Namų darbai

Įmonės modelio/struktūros analizė

Pajamų, išlaidų ir finansų analizė

Pardavimų analizė

ASMENINIS VERSLO MENTORIUS

400€ /mėn.

Pagalba su iškilusiais verslo klausimais

Personalizuotos strategijos

Personalizuoti skaičiavimai

Nuolatinis palaikymas ir tobulėjimas

Sėkmė nėra galutinė,
*nesėkmė nėra lemtinga - **svarbiausia yra drąsa tęsti***

Winston Cherchill

Gintautas Sadauskas
5.0 ★★★★★ 5 reviews
Business management consultant

Būčiau labai dėkingas už jūsų atsiliepimą ir rekomendacijas