

Οδηγίες συμπλήρωσης του Επιχειρηματικού Καμβά (Business Canvas)

- **Τι είναι ο Επιχειρηματικός Καμβάς;**

Ο επιχειρηματικός καμβάς προτάθηκε από τον Alexander Osterwalder στις αρχές των 00's ως ένας χρήσιμος οδηγός στην διαμόρφωση του επιχειρηματικού σχεδίου. Στη βάση της οπτικοποίησης του συνόλου των επιμέρους συνιστωσών της επιχειρηματικής δραστηριότητας .

- ***Τμήματα του επιχειρηματικού καμβά***

Ο επιχειρηματικός καμβάς χωρίζεται σε 9 διακριτά τμήματα, τα οποία και θα πρέπει να συμπληρώσετε **συνοπτικά (όχι παραπάνω από 3500 λέξεις)** με βάση την επιχειρηματική σας ιδέα. Για δική σας διευκόλυνση, παρατίθενται ερωτήσεις για κάθε ένα τμήμα. Επιπλέον, στη τελευταία ενότητα μπορείτε να βρείτε χρήσιμες ιστοσελίδες που θα σας βοηθήσουν στη συμπλήρωση του δικού σας επιχειρηματικού καμβά.

1. ***Ποιοι οι Κυριότεροι Συνεργάτες – Προμηθευτές;***

- Ποιο είναι οι βασικοί συνεργάτες/εταίροι μας;
- Ποιοι είναι οι βασικοί προμηθευτές μας;
- Ποιους πόρους και μέσα αποκτά η επιχείρηση μέσα από τις συγκεκριμένες συνεργασίες;
- Ποιες κύριες δραστηριότητες εκτελούν οι συνεργάτες μας;
-

2. ***Ποια/Ποιες οι κυριότερες Δραστηριότητες;***

- Ποιες είναι οι καθοριστικές εσωτερικές διεργασίες που απαιτεί η προτεινόμενη αξία;
- Ποια τα κανάλια διανομής;
- Ποιες είναι οι ροές εσόδων;
-

3. ***Ποιοι είναι οι κυριότεροι Πόροι σας;***

- Ποιους βασικούς πόρους απαιτούν οι διεργασίες της επιχείρησής σας; Οι πόροι δύνανται να είναι υλικοί, νοητικοί (πατέντες κλπ.), οικονομικοί και ανθρώπινοι.

**7ος Επιχειρηματικός Διαγωνισμός ΕΑΠ 2021
«Ανοικτοί Επιχειρηματικοί Ορίζοντες»**

- 4. Προτεινόμενη Αξία - Ποιο είναι το Προϊόν ή η Υπηρεσία που παρέχετε;**
- Τι είδους λύσεις και αξία παρέχονται στις ομάδες πελατών;
 - Τι είδους ανάγκες ικανοποιούνται μέσα από το προϊόν –υπηρεσία μας;
- 5. Ποιες οι σχέσεις με τους πελάτες σας;**
- Πως διαχειριζόμαστε την πιστότητα (royalty) των πελατών μας;
 - Πως θα διεξαχθεί η επικοινωνία με τους πελάτες μας;
 - Ποιο το κόστος της επικοινωνία με τους πελάτες μας;
- 6. Ποιες είναι οι Ομάδες/Κατηγορίες των Πελατών που απευθύνεστε;**
- Σε ποιες πελατειακές ομάδες απευθύνεται η επιχείρηση;
 - Ποιες είναι οι σπουδαιότερες από αυτές;
 - Ποια τα (δημογραφικά, οικονομικά κλπ.) χαρακτηριστικά αυτών των ομάδων;
- 7. Ποια είναι τα κανάλια ;**
- Πως αυξάνετε την ευαισθητοποίηση αναφορικά με τα εταιρικά προϊόντα/υπηρεσίες;
 - Πως επιτρέπουμε οι πελάτες μας να προμηθευτών τα συγκεκριμένα προϊόντα/υπηρεσίες.
 - Με ποιο τρόπο παρέχετε after –sales υποστήριξη πελατών;
- 8. Ποια η δομή του Κόστους:**
- Ποια είναι τα βασικά κόστη που σχετίζονται με την επιχειρηματική δραστηριότητα;
 - Ποιοι κύριοι πόροι είναι οι πιο ακριβοί;
 - Ποιες κύριες λειτουργίες είναι οι πιο ακριβές;
- 9. Ποια η δομή των εσόδων:**
- Για ποιες παρεχόμενες αξίες οι πελάτες είναι πρόθυμοι να πληρώσουν;
 - Με ποιους τρόπους πληρώνουν οι πελάτες; Πώς θα προτιμούσαν να πληρώσουν;
 - Ποιες είναι οι ροές εσόδων;
 - Ποια θα είναι η τιμολογιακή πολιτική;

7ος Επιχειρηματικός Διαγωνισμός ΕΑΠ 2021
«Ανοικτοί Επιχειρηματικοί Ορίζοντες»

Βιβλιογραφία:

- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2011) Business Model Generation, Self Published, ISBN: 978-2-8399-0580-0

Χρήσιμες Ιστοσελίδες

- https://www.kemel.gr/sites/default/files/files/ryan_air_vs_virgin_atlantic.pdf
- <http://eclass.teiion.gr/modules/document/file.php/DE-DE200/%CE%94%CE%B9%CE%B1%CE%BB%CE%AD%CE%BE%CE%B5%CE%B9%CF%82/%CE%94%CE%B9%CE%AC%CE%BB%CE%B5%CE%BE%CE%B7%206%CE%B7.pdf>
- <http://eclass.teiion.gr/modules/document/file.php/DE-DE200/%CE%94%CE%B9%CE%B1%CE%BB%CE%AD%CE%BE%CE%B5%CE%B9%CF%82/%CE%94%CE%B9%CE%AC%CE%BB%CE%B5%CE%BE%CE%B7%206%CE%B7.pdf>
- <https://www.p-consulting.gr/business-model-canvas/>
- <https://www.kemel.gr/articles/business-model-canvas-dynamiko-ergaleio-epiheirimatikotitas>

