



The
CANVA
Business
MODEL

DESKRIZZJONI TAL- PROBLEMA

X'inhi l-kwistjoni li trid issolvi? Għaliex tara din il-kwistjoni bħala problema? Huwa dan toħroġ problema lil segment żgħir tas-soċjetà jew lis-soċjetà in ġenerali?

SOLUZZJONIJIET

Soluzzjoni għal dan hija diġà disponibbli? Liema soluzzjoni/soluzzjonijiet tara? X'għamilt issib fir-riċerka tas-suq?

ALTERNATIVI EZISTENTI

Ispirazzjoni: Tista' ssib organizzazzjoni oħra, li qed tagħmel affarijiet simili, forsi f'a pajjiż/reġjun differenti? X'tista' titgħallem minnhom? Jekk ma jkun hemm ħadd li hu joperaw, tista' ssib xi ħadd li ppruvaw? Għaliex fallelw?

KOMPETITURI

Jekk diġà teżisti soluzzjoni, kif se tkun differenti u/jew tikkumplimenta s-soluzzjoni tiegħek soluzzjoni eżistenti? Kif tista' ttejjeb is-soluzzjoni li diġà teżisti? Għaliex għandu nies jeħtieġu/jagħżlu s-soluzzjoni tiegħek aktar milli dik eżistenti?

GRUPP FIL-MIRA/SEGMENTI TAL-KLIJENT

Deskrizzjoni:

Is-segmenti tal-klijenti huma l-komunità ta' klijenti jew negozji li qed timmira għalihom ibiġh il-prodott jew is-servizzi tiegħek lil. Segmenti tal-klijenti huwa wieħed mill-aktar bini importanti blokki fil-kanvas tal-mudell tan-negozju għan-negozju tiegħek, għalhekk li tikseb dan il-blokk tal-bini tajjeb huwa ċavetta għas-suċċess tiegħek.

Mingħajr klijenti profittabbli l-ebda kumpanija ma tista 'tgħix għal żmien twil. Biex tissodisfa aħjar lill-klijenti, kumpanija tista' tiġborhom f'segmenti distinti. Kull wieħed segment jista' jkollu hteġa differenti u jista' jkun immirat bl-użu ta' kanali differenti.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

Min huma l-gruppi fil-mira tiegħek? Għal min qed noħolqu l-prodott/servizz tagħna. Huwa a niċċa partikolari jew hija aktar ġenerali? Elenka t-tliet gruppi fil-mira ewlenin li għandek. Are hemm xi limiti ta' età? (Ftakar li jiddependi fuq il-grupp fil-mira, se jiddependi fuq liema miżura ta' reklam se tuża.)

VALUE PROPOSITION

Deskrizzjoni:

X'inhu l-valur li tagħti lill-klijenti tiegħek? Għaliex il-klijenti jirrikorru għall-kumpanija tiegħek fuq ieħor? Bħala intraprenditur m'għandekx bżonn tivvinta mill-ġdid ir-rotta.

Xi proposti ta' valur jistgħu jkunu innovattivi b'offerta ġdida jew ta' tfixkil. Oħrajn jistgħu jkunu simili għal prodotti/servizzi eżistenti iżda b'karatteristiċi u attributi miżjuda.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

Liema xogħol/servizz nwasslu lill-klijenti tagħna? Jekk qed noffru digà eżistenti negozju, kif aħna differenti?

DHUL

Deskrizzjoni:

Dan jirrappreżenta l-flus kontanti li kumpanija tiegħi minn kull klijent. Żomm f'moħħok li l-ispejjeż għandhom jitnaqqsu mid-dħul biex jinħoloq qligħ. Jekk il-klijenti jiffurmaw il-qalba tan-negożju, il-flussi tad-dħul huma l-Arterji ta ' in-negożju.

Meta tibda kumpanija ibda żgħira, tnaqqas l-ispejjeż. Ħafna kumpaniji kbar kollox beda f'garaxx, tista' wkoll!!!.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

Minn fejn se ngħibu dawk il-flus? (Ishma, self bankarju, self tal-familja, ffrankajt għal it?) Ftakar li meta jkollok azzjonisti tagħtihom xi wħud mis-setgħat tiegħek. Kif u sa meta se nħallsu dawk il-flus? Kemm se nkunu qed nagħmlu profitt? Meta se nibdew nagħmlu profitt? Kemm huma lesti li jħallsu l-klijenti? Kif se l-klijenti tħallas? Se jkun hemm tranżazzjonijiet ta' darba, ħlasijiet kontinwi, jew it-tnejn?

Meta tibda kumpanija ibda żgħira, tnaqqas l-ispejjeż. Ħafna kumpaniji kbar kollox beda f'garaxx, tista' wkoll!!!.

STRUTTURA TA INFIQ

Deskrizzjoni:

Din il-parti tiddekrivi l-aktar spejjeż importanti li se gġarrab biex tibda u tħaddem il-negożju.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

X'inhuma l-ispejjeż biex tibda n-negożju? X'inhuma l-ispejjeż biex isir il-prodott jew servizz? X'inhuma l-ispejjeż operattivi? Meta tippjana li tibda tagħmel profitt?

CHANNELS

Deskrizzjoni:

F'din it-taqsim, int ser taħseb aktar fil-fond dwar kif il-kumpanija tiegħek se tilhaq is-segmenti tal-klijenti tagħha. Il-komunikazzjonijiet, id-distribuzzjoni u l-kanali tal-bejgħ jiffurmaw il-kumpanija interface mal-klijenti. Il-kanali huma touchpoints tal-klijenti li għandhom rwol importanti fl-esperjenza tal-klijent.

Il-kanali jaqdu diversi funzjonijiet fosthom: Li jqajmu kuxjenza fost il-klijenti dwar il-prodotti u s-servizzi ta' kumpanija. Jippermetti lill-klijenti jixtru prodotti speċifiċi u servizzi. Ipprovi appoġġ għall-klijenti wara x-xiri.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

X'inhuma l-postijiet (Online u Offline) l-aktar frekwentati mill-grupp/klijenti fil-mira tiegħek? Permezz ta' liema kanali se tilhaq il-klijenti tiegħek? (Dan se jinbidel skond lill-grupp fil-mira tiegħek) Kemm se tiswa? Liema jaħdmu l-aħjar? Liema huma l-aktar kost-effettivi?

RELAZZJONI MAL-KONSUMATURI

Deskrizzjoni:

It-tip ta' relazzjonijiet li kumpanija tistabbilixxi mal-klijenti tagħha. Kumpanija għandha tiċċara t-tip ta' relazzjoni li trid tistabbilixxi ma' kull segment tal-klijenti. Ir-relazzjonijiet jistgħu jvarjaw minn personali għal awtomatizzati.

Ir-relazzjonijiet mal-klijenti jistgħu jkunu mmexxija mill-motivi li ġejjin: Akkwist tal-klijenti, Żamma tal-klijenti.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

X'tip ta' relazzjonijiet irridu mal-klijenti tagħna? Kif se nibdew u nżommu minnhom? Kemm jiswew? X'inhuma l-benefiċċji ta' relazzjonijiet bħal dawn?

ATTIVITAJIET EWLENIEN

Deskrizzjoni:

Din il-parti tiddekrivi l-affarijiet importanti li kumpanija tagħmel jew tmexxi n-negozju tagħha.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

X'se jkunu l-attivitajiet ewlenin tiegħek?

RIZORSI EWLIENIN

Deskrizzjoni:

Kull mudell tan-negozju jeħtieġ riżorsi ewlenin. Ir-riżorsi tiegħek li jippermettu lill-intrapriża tiegħek toħloq u toffri propošta ta' valur.

Ir-Riżorsi Ewlenin jistgħu jiġu kategorizzati kif ġej:

Fiziku: Din il-kategorija tinkludi assi fiżiċi bħal faċilitajiet tal-manifattura, Mistoqsija biex twieġeb: bini, vetturi, magni, sistemi, sistemi tal-punt tal-bejgħ, u netwerks tad-distribuzzjoni

Proprjetà Intellettwali: riżorsi ta 'proprjetà intellettwali bħal marki, proprjetarji għarfien, privattivi u drittijiet tal-awtur, sħubijiet, u databases tal-klijenti huma komponenti dejjem aktar importanti ta' mudell ta' negozju b'saħħtu. Ir-riżorsi tal-proprjetà intellettwali huma diffiċli biex jiġu żviluppati iżda meta maħluqa b'suċċess jistgħu joffru valur sostanzjali.

Uman: Kull intrapriża teħtieġ riżorsi umani, xi wħud aktar minn oħrajn.

Finanzjarju: Il-flus u l-investment huma s-sinjala ta' kważi n-negozji kollha. Mistoqsijiet biex twieġeb: Ikteb ir-riżorsi fiżiċi, intellettwali, umani u finanzjarji kollha li ser ikollok bżonn.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

Ikteb ir-riżorsi fiżiċi, intellettwali, umani u finanzjarji kollha li ser ikollok bżonn.

KEY PARTNERHSIPS

Deskrizzjoni:

Dan huwa jkun min-netwerk ta' dispożizzjoni u msieħba li għandu jkun in-negozju tiegħek. Kumpaniji jsawru sħubijiet għal ħafna kundizzjonijiet, biex isiru aktar fatturi, biex pajjiż ir-riskju, u takkwista riżorsi.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

Min huma l-ewlenin tagħna? Min huma l-preżentazzjoni ewlenin tagħna? Liema mexxejja li ġejjin ma? Liema riżorsi qed nakkwistaw mill-Tagħna?

INTRAPRENDITORIJA SOĊJALI

Deskrizzjoni:

M'hemm l-ebda deċiżjoni finali dwar id-definizzjoni ta' dak li jagħmel l-intraprenditorija soċjali. Madankollu, wieħed mill-punti ewlenin li jagħmel l-intraprenditorija soċjali differenti mill-intraprenditorija kummerċjali huwa l-fatt li tittratta lin-nies li jaħdmu magħha b'mod differenti u b'mod aktar uman.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

Liema kategorija ta' minoranzi jew nies b'inqas opportunitajiet se timpjega fil-kumpanija tiegħek? Kif se tgħin lil dawn in-nies jintegraw mal-bqija tal-impjegati l-oħra? Se toffri xi żejjed appoġġ lil dawn in-nies apparti l-impjieg? X'percentwal tal-profitti se terġa' tinvesti fil-komunità? Fejn se terġa' tinvestih?

SUPPORT TAL-GVERN

Deskrizzjoni:

Il-gvernijiet fil-biċċa l-kbira tal-pajjiżi joffru appoġġ speċjali prinċipalment permezz ta' taxxi mnaqqsa għall-intrapriżi soċjali.

Mistoqsijiet biex twieġeb:

X'inhuma l-inċentivi li jeżistu fil-komunità/pajjiż tiegħek?

EVALWAZZJONI

Deskrizzjoni:

Ladarba jkollok l-idea tan-negozju ppjanata huwa importanti ħafna li tiċċekkja x'jaħsbu nies oħra dwarha. Għalkemm l-idea tista 'tidher l-idea perfetta għalik jista' jkun hemm xi affarijiet li int ma tarax minħabba l-entuzjażmu li għandek lejn l-idea. Jista' jkun hemm ukoll xi ħaġa simili għall-idea tiegħek li għandek ma tafx biha.

Għalhekk, huwa importanti ħafna li taqsam l-idea tiegħek mal-ħbieb u l-familji li tafdahom. Ikkunsidra l-feedback tagħhom u aġmel l-arranġamenti meħtieġa jekk tara li l-feedback tagħhom jagħmel sens lilek.