




Biznesa modelēšana



Kas tas ir kāpēc
tas noder?

Biznesa modelēšana

Palīdz saprast, ko tieši darīs – plānot saturu

Palīdz saprast, kā biznesā rodas nauda un kur tā tiek tērēta

Biznesa modelēšana atbild uz jautājumu:

**KĀ ILGTERMIŅĀ PIEGĀDĀT KLIENTAM VIŅU INTERESĒJOŠO
VĒRTĪBU!**






Biznesa modeļa «audekls»

Populkārākais biznesa
modelēšanas rīks - Business
model canvas from Alex
Osterwalder



Biznesa modeļa «audekls» ir jautājumu kopums, kas sakārtotā veidā ved jūs cauri plānošanas procesam un attīsta biznesa modeli





Soli pa solim
atbildiet uz
jautājumiem
katrā segmentā

Partneri



- Kas ir jūsu galvenie sadarbības partneri?
- Kas palīdzēs jums īstenot jūsu biznesu?
- No kā jūs iepirksiet izejmateriālus?
- Kas jums sniegs būtiskus pakalpojumus, lai nodrošinātu jūsu darbu?

- Pakalpojumu sniedzēji
- Facebook
- Interneta maksājumu pakalpojuma nodrošinātāji
- Vairumtirdzniecības bāzes



Aktivitātes

- Ko jūs darīsiet?
- Kādas aktivitātes, darbības jums ir jāveic?
- Kādi ir jūsu biznesa attīstības soļi?

- Atrast un iznomāt telpas
- Pieņemt darbā programmētāju, pārdevēju, apkopēju
- Iegādāties tehnisko nodrošinājumu
- Saražot preces/pakalpojumus

Resursi

Kādi resursi jums ir nepieciešami?

Definējiet jebkurus – materiālos, nemateriālos, intelektuālos, cilvēkresursus – visu, kas jums nepieciešams, lai nodrošinātu darbību

- Mājas lapas izstrādātājs/uzturētājs
- Mākslas skolotāji/terapeiti
- Vecāki
- Zināšanas
- Sociālais kapitāls
- Programmatūra
- Tehnika
- Preču zīme



Klients



Identificējiet savu klientu – līdz ļoti personiskam aprakstam nosakiet, kas ir tas cilvēks, kurš iegādāsies jūsu preci; ko viņš dara un kas viņam ir svarīgi?

Nosauciet arī kopējo klientu segmentu, sabiedrības grupu.

- 37 gadus vecs vīrietis no pilsētas, kas labi pelna un pievērš uzmanību tam ko ēd, rūpīgi izvēlas apģērbu, iepērkas lielveikalā, dažreiz tirgū utt.
- Lauku pilsētas iedzīvotāji ar zemiem ienākumiem;
- Pašvaldība;
- Citi ražotāji



Piegādes kanāli un attiecības ar klientiem



Kanāli

- Kā jūs savu preci nogādājat līdz klientam?
- Vai tas būs interneta veikals?
- Vai tās būs milzīgas tirdzniecības kampaņas?
- Vai tirgosieties paši tirdziņos vai izmantosiet vairumtirgotājus?

Attiecības

- Vai veidosiet piedāvājumu pastāvīgajiem klientiem?
- Vai apsveiksiet viņus ar svētkiem?
- Individuāla pieeja?
- Kampaņas?





VĒRTĪBU PIEDĀVĀJUMS un IETEKME

Ko unikālu jūs piedāvājat?

Kāpēc jūsu risinājums ir labāks (cenai ne vienmēr ir nozīme)?

Kādu sociālo labumu jūsu risinājums sniegs sabiedrībai?

Kāda ir jūsu piedāvājuma sociālā vērtība?

Kur jūs novirzīsiet peļņu?



Ieņēmumi un izdevumi



Ieņēmumi

No kurienes ienāks nauda?

- Ienākumi no reklāmas izvietojšanas
- Ienākumi no tirdzniecības
- Cita saimnieciskā darbība (nākošajos gados)

Izdevumi

Kur nauda tiks tērēta?

- Tehniskais risinājums
- Izejmateriāli
- Algas
- Transports
- Biroja izdevumi





Vai esi gatavs
savam biznesa
plānam?



Paldies!

anita.stirane@socialinnovation.lv

