

Σεμινάριο Startup Basics

Workshop 30 Μαρτίου 2016
μέρος 2ο

Από το Business Model Canvas
στο
Business Plan

Τι παρουσιάσαμε μέχρι τώρα :

- Τα βασικά της Επιχειρηματικότητας (16/3)
- Τον Καμβά του Επιχειρηματικού Μοντέλου (24/3)
- Το Επιχειρηματικό Σχέδιο (σήμερα 30/3)

Τα βασικά της επιχειρηματικότητας

- Η επιχειρηματικότητα
- Η επιχείρηση και νεοφυής επιχείρηση
- Ο επιχειρηματίας
- Οι απαιτήσεις
- Το Marketing
- Η διαδρομή προς το Επιχειρηματικό Μοντέλο

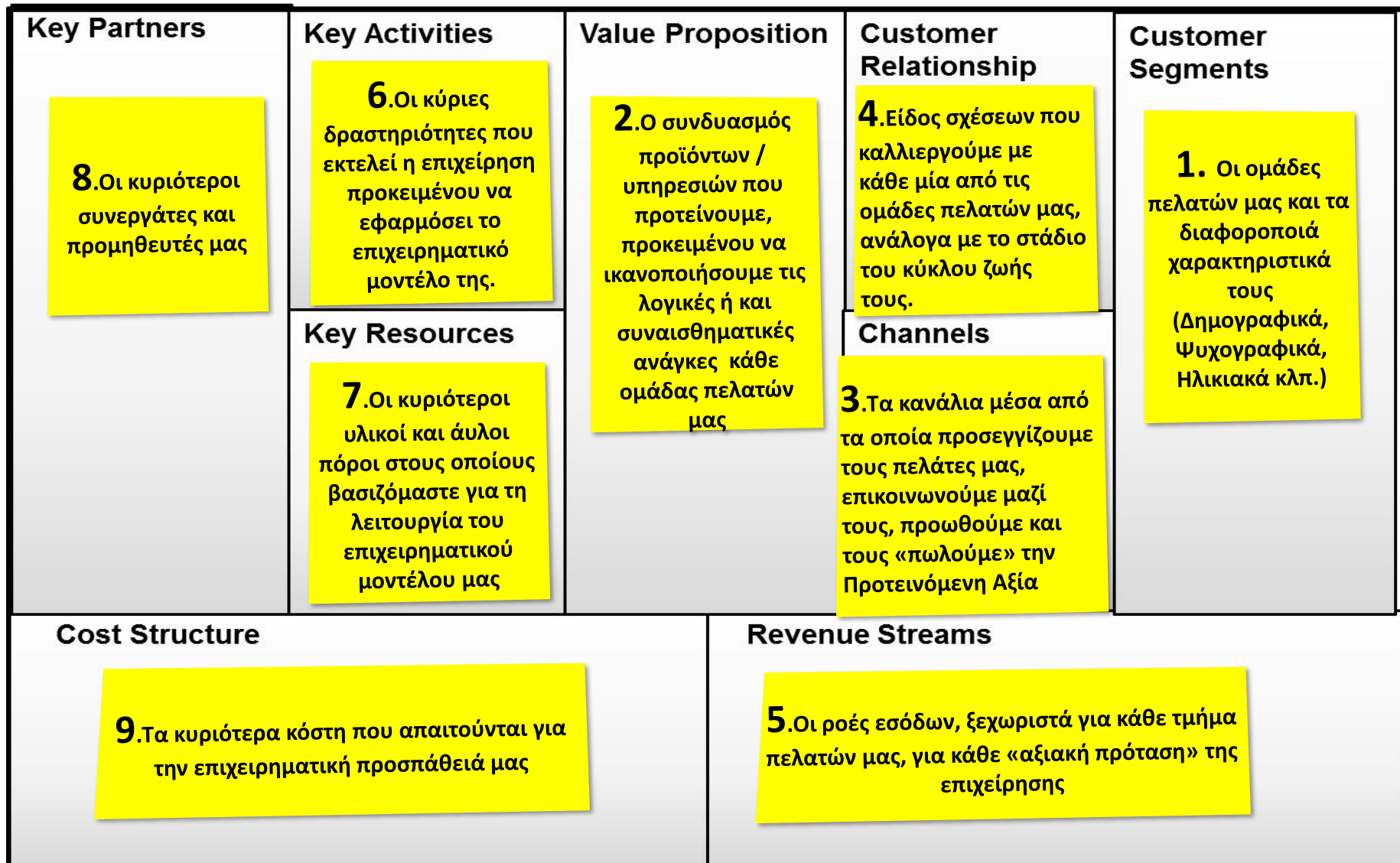
Τι είναι το Επιχειρηματικό Μοντέλο

Ένα επιχειρηματικό μοντέλο περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο ένας οργανισμός δημιουργεί, προσφέρει αξία και αμείβεται.



Το επιχειρηματικό μοντέλο μιας επιχείρησης είναι η απεικόνιση της επιχειρηματικής λογικής και στρατηγικής της. Περιγράφει το τι προσφέρει η επιχείρηση στους πελάτες της, πως τους προσεγγίζει και δημιουργεί σχέσεις μαζί τους, μέσω ποιών πόρων, δραστηριοτήτων και συνεργασιών επιχειρεί, και τέλος πως κερδίζει χρήματα.

Βασικό περιεχόμενο του BMC



Παράδειγμα: Top Melibee Εταιρία Παραγωγής και Διανομής Μελιού

<p>Key Partners</p> <p>Προμηθευτές ειδών μελισσοκομίας και συσκευασίας.</p> <p>Ιδιοκτήτες Ξενοδοχειακών Μονάδων και εταιρειών οργάνωσης γάμων/βαπτίσεων.</p> <p>E-shop company.</p> <p>IT & Internet providers</p> <p>Package Designers/suppliers</p>	<p>Key Activities</p> <p>Παραγωγή, συσκευασία, διανομή, personal labeling, διαχείριση πελατειακών σχέσεων, concept testing</p> <p>Key Resources</p> <p>Τεχνογνωσία μελισσοκομίας, IT facilities, dbase software</p> <p>Εξοπλισμός γραφείων & labeling</p> <p>εξοπλισμός μελισσοκομίας</p>	<p>Value Proposition</p> <p>Αξέχαστες στιγμές για πελάτες Ξενοδοχείων και ζευγάρια που παντρεύονται ή βαπτίζουν.</p> <p>Μοναδική ποιότητα και γεύση σε «προσωπική» συσκευασία.</p> <p>Απόλαυση και ευεργετική δράση στον οργανισμό.</p> <p>Έρχεται εκεί που βρίσκεσαι ανέξοδα.</p>	<p>Customer Relationship</p> <p>Τεχνικές CRM στη βάση κύκλου ζωής των πελατών.</p> <p>Προσωπική εξυπηρέτηση μέσω Telemarketing & Internet.</p> <p>Mail/e-mail marketing</p> <p>Channels</p> <p>Telesales, Mobile Marketing, email, newsletters, Social Media, Home delivery.</p> <p>QR Code e-shopping.</p> <p>Web Marketing.</p>	<p>Customer Segments</p> <p>Καταναλωτές μελιού & συναφών προϊόντων:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδοχειακών Μονάδων. 2. Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων. 3. Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών γάμου/βάπτισης . 4. E-Shoppers παραδοσιακών τροφίμων
<p>Cost Structure</p> <p>Πάγια στοιχεία, έξοδα λειτουργίας και marketing, μισθοί/αμοιβές, αναλώσιμα υλικά παραγωγής, συντήρηση, ασφάλιση, λοιπές δαπάνες</p>		<p>Revenue Streams</p> <p>Έσοδα πωλήσεων μελιού και λοιπών προϊόντων (βασ. πολτός, γύρη κλπ.</p> <p>Έσοδα από πιθανή επέκταση σε συσκευασία προϊόντων άλλων παραγωγών.</p>		

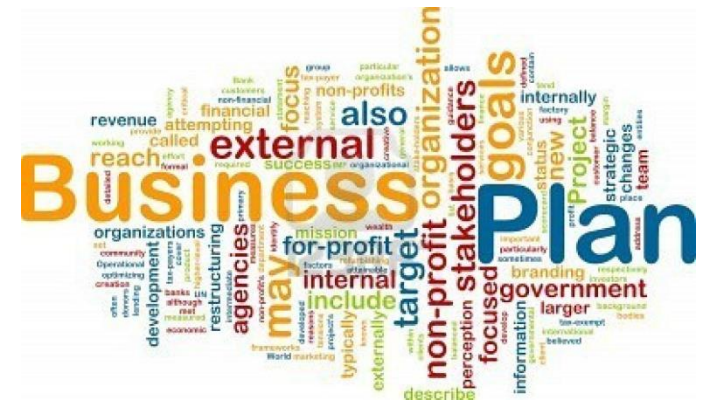
Τι είναι το Επιχειρηματικό Σχέδιο ?

Το Επιχειρηματικό Σχέδιο είναι ένα έγγραφο που διατυπώνει καθαρά :

- μία επιχειρηματική ιδέα,
- τη δυνατότητα εκμετάλλευσής της,
- τις ευκαιρίες,
- τις στρατηγικές ανάπτυξης,
- τις οικονομικές απαιτήσεις και
- τη διοικητική διαχείριση για να μετεξελιχθεί σε εταιρεία.

Περιεχόμενα του Επιχειρηματικού Σχεδίου:

1. Περίληψη - Επιτελική Σύνοψη
2. Περιγραφή της εταιρείας
3. Περιγραφή του προϊόντος ή της υπηρεσίας
4. Ανάλυση της αγοράς
5. Στρατηγική marketing & υλοποίηση
6. Διοικητική Ομάδα - Υποδομή
7. Οικονομικό πλάνο



Η προσαρμογή του Επιχειρηματικού Σχεδίου

Το Ε.Σ. πρέπει να προσαρμόζεται ανάλογα με τον στόχο που επιδιώκει και τον αποδέκτη του και να δίνει έμφαση στα ανάλογα σημεία.

Τι εννοούμε με την λέξη προσαρμογή

Αν το Ε.Χ. στοχεύει σε εξασφάλιση τραπεζικού δανεισμού, τότε θα πρέπει να αναλυθούν & εξηγηθούν σε μεγαλύτερο βάθος

- Πως θα χρησιμοποιηθεί η χρηματοδότηση
- Σχέδιο αποπληρωμής του δανείου
- Προτεινόμενος Ισολογισμός
- Λεπτομέρειες για το Ιδιοκτησιακό καθεστώς
- Τα οικονομικά δεδομένα των μετόχων

Τι εννοούμε με την λέξη προσαρμογή

Αν ο στόχος είναι η συμμετοχή κάποιου επενδυτή, τότε θα πρέπει να αναλυθούν & εξηγηθούν σε μεγαλύτερο βάθος

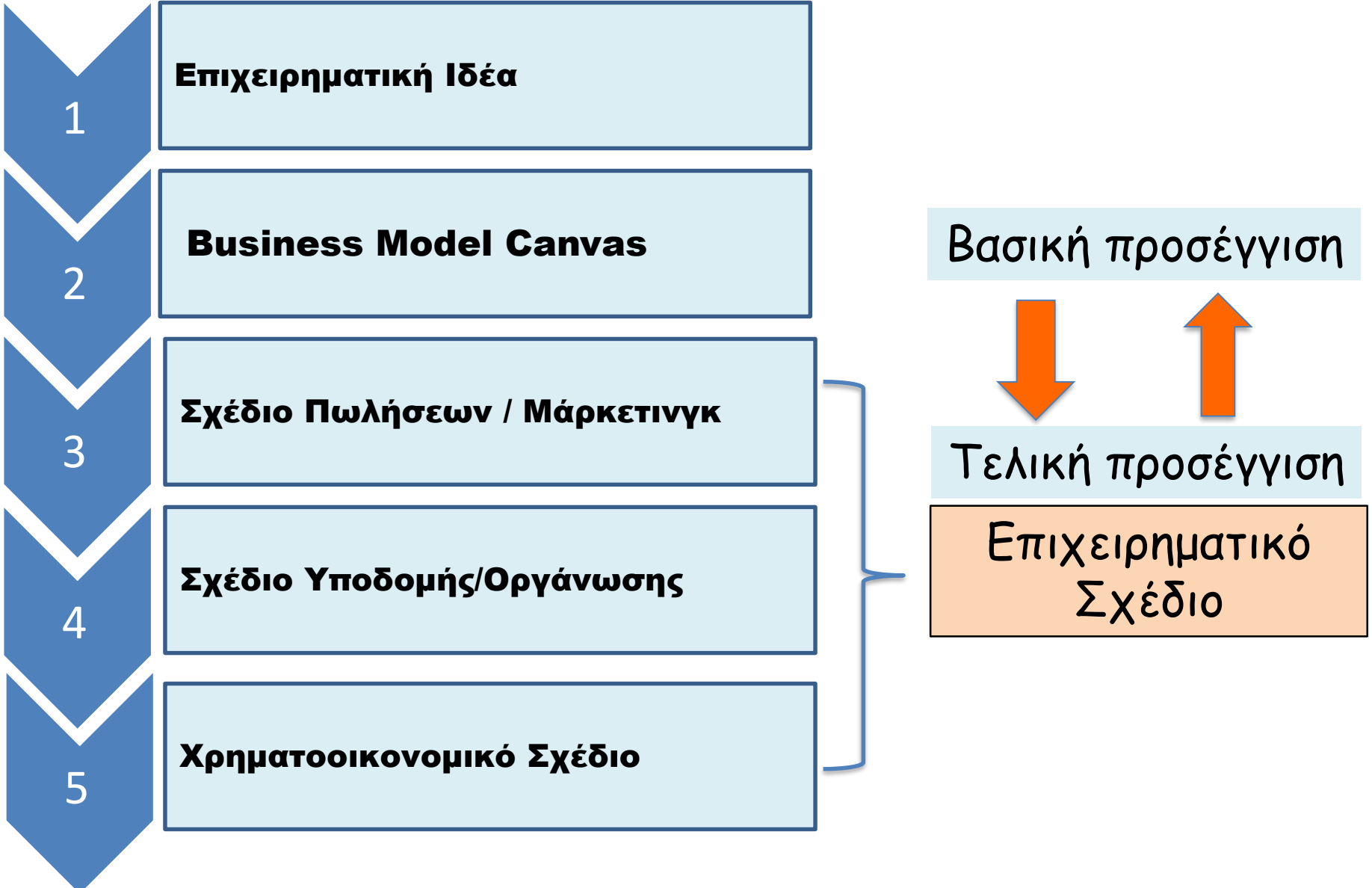
- Ποιά είναι η πρόταση στον επενδυτή
- Η στρατηγική «εξόδου» από την επένδυση
- Πως θα χρησιμοποιηθούν τα κεφάλαια
- Η διαμόρφωση των Ιδίων Κεφαλαίων (πως δηλαδή θα διανεμηθεί η ιδιοκτησία μεταξύ ιδρυτών & επενδυτή)
- Η εκτίμηση της αξίας της επιχείρησης

Τι εννοούμε με την λέξη προσαρμογή

Αν το Επιχειρηματικό Σχέδιο είναι μέρος μιας πρότασης χρηματοδότησης από το ΕΣΠΑ θα πρέπει να είναι σύμφωνο με τις οδηγίες, προδιαγραφές, απαιτήσεις και τα κριτήρια αξιολόγησης που θα του εξασφαλίσουν μια καλή βαθμολογία και καλές πιθανότητες έγκρισης χρηματοδότησης.

Η μετάβαση από
από το Business Model Canvas
στο
Business Plan

Απο την Επιχειρηματική Ιδέα στο Επιχειρηματικό Σχέδιο



Επιχειρηματικό Μοντέλο vs Επιχειρηματικό Σχέδιο

Επιχειρηματικό Μοντέλο

Το επιχειρηματικό μοντέλο περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο ένας οργανισμός κερδοσκοπικού ή μη χαρακτήρα, δημιουργεί, προσφέρει και αποκομίζει αξία.

Επιχειρηματικό Σχέδιο

Το επιχειρηματικό σχέδιο παρέχει μια αναλυτική και ποσοτική καταγραφή των στόχων, στρατηγικών και προγραμμάτων δράσεων ενός οργανισμού, προκειμένου να εφαρμοστεί αποτελεσματικά το επιχειρηματικό μοντέλο που έχει επιλεγεί.

Το παιχνίδι των 50 ερωτήσεων

ή αλλιώς

Για να δούμε τι αποκομίσαμε

Οι 50 ερωτήσεις

Στο φύλλο που σας μοιράσαμε έχουμε καταγράψει στην αριστερή στήλη μερικά από τα σημαντικότερα στοιχεία /θέματα και ερωτήματα που πρέπει να απαντώνται σε ένα σωστό Επιχειρηματικό Σχέδιο.

Στην δεξιά στήλη της σελίδας παρακαλούμε να συμπληρώσετε το κεφάλαιο του Ε.Σ. στο οποίο πρέπει κατά την κρίση σας να αναλύονται και να απαντώνται.



Το παιχνίδι των 50 ερωτήσεων αρχίζει

Έχετε 30 λεπτά στην διάθεσή σας να σκεφθείτε

Θα ακολουθήσει συζήτηση

ΟΙ 50 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΟΥΣ ΣΤΟ Ε.Σ.

1. Αδυναμίες της επιχείρησης
2. Αναλυτική περιγραφή του εξοπλισμού της επιχείρησης
3. Ανταγωνισμός (γενική και ειδική περιγραφή)
4. Αντικείμενο εργασιών της επιχείρησης
5. Απαιτήσεις σε χώρους και εξοπλισμό
6. Απαιτούμενα κεφάλαια και πηγές χρηματοδότησης
7. Απόφαση για Ιδιοκτησία του χώρου λειτουργίας ή ενοικίασή
8. Δαπάνες προβολής και διαφήμισης
9. Διενέργεια και αποτελέσματα έρευνας αγοράς
10. Δυναμικότητα της επιχείρησης (αρχική ικανότητα παραγωγής)

ΟΙ 50 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΟΥΣ ΣΤΟ Ε.Σ.

11. Δυνατά και αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών
12. Δυνατά σημεία της επιχείρησης
13. Επενδυτικό σχέδιο (τι περιλαμβάνει?)
14. Επιχειρηματικές ευκαιρίες που προσφέρονται ή προβλέπονται
15. Επιχειρηματικοί κίνδυνοι που ίσως αντιμετωπίσει η επιχείρηση
16. Επιχειρηματικός κλάδος όπου δραστηριοποιούμαστε
17. Κόστος των προϊόντων / υπηρεσιών που παρέχουμε
18. Κύρια στελέχη της επιχείρησης
19. Κύριοι δημογραφικοί, οικονομικοί, κοινωνικοί και πολιτιστικοί παράγοντες
20. Με ποιό τρόπο θα εντοπίσουμε και θα προσελκύσουμε τους πελάτες

ΟΙ 50 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΟΥΣ ΣΤΟ Ε.Σ.

21. Νομικό πλαίσιο λειτουργίας της επιχείρησης
22. Οικονομικά αποτελέσματα
23. Οργανόγραμμα επιχείρησης
24. Πελάτες (σε ποιούς πελάτες απευθυνόμαστε)
25. Περιβαλλοντικές υποχρεώσεις (αν απαιτούνται λόγω της φύσης της επιχείρησης)
26. Πηγές εσόδων (πώληση προϊόντων - υπηρεσιών - άλλες)
27. Ποιά είναι τα κύρια χαρακτηριστικά των πελατών στους οποίους απευθυνόμαστε
28. Πολιτική αμοιβών προσωπικού
29. Προβλέψεις πωλήσεων ανά κατηγορία πελατών
30. Πρόβλεψη πωλήσεων για την πρώτη 3ετία / 5ετία λειτουργίας

ΟΙ 50 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΟΥΣ ΣΤΟ Ε.Σ.

31. Προϊόντα και υπηρεσίες που παράγει - παρέχει η επιχείρηση
32. Προμηθευτές (ποιούς προμηθευτές έχουμε) και τι προμηθεύει ο καθένας
33. Προσδιορισμός Νεκρού Σημείου
34. Πως θα γίνεται η διανομή των προϊόντων / υπηρεσιών στους πελάτες
35. Πως διαφημίζουμε και προωθούμε τις πωλήσεις μας
36. Πως επιδιώκουμε την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών
37. Πως τιμολογούμε και πως παραδίδουμε τα προϊόντα/υπηρεσίες μας
38. Σημαντικοί συνεργάτες για την επίτευξη των στόχων (προμηθευτές, διανομείς)
39. Συγκριτικό πλεονέκτημα της επιχείρησης σε σχέση με τον ανταγωνισμό
40. Τάσεις της αγοράς όπου δραστηριοποιείται η επιχείρηση

ΟΙ 50 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΟΥΣ ΣΤΟ Ε.Σ.

41. Τι είδους και εύρους εξυπηρέτηση προσφέρουμε στους πελάτες μας (after sales services)
42. Τι Νομική μορφή θα έχει η επιχείρηση
43. Τιμολογιακή πολιτική (βασική τιμή, εκπτώσεις και προσφορές κλπ)
44. Τομέας δραστηριοποίησης
45. Τρόπος και πηγές χρηματοδότησης του επενδυτικού σχεδίου
46. Χρηματοδοτικές ροές κατά την λειτουργία (έσοδα και έξοδα)
47. Χρήση Εξωτερικών υπηρεσιών υπεργολάβων (outsourcing)
48. Χρονοδιάγραμμα δημιουργίας και ανάπτυξης της επιχείρησης
49. Χωροθέτηση επιχείρησης (σε ποιό μέρος θα είναι η εγκατάσταση και γιατί)
50. ΚΑΝΕΙΣ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ?

ΟΙ 50 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΟΥΣ ΣΤΟ Ε.Σ.

Κεφάλαιο του Επιχειρηματικού Σχεδίου	Αντίστοιχες ερωτήσεις
1.Περίληψη – Επιτελική Σύνοψη	4,12,16,31,44
2.Περιγραφή της εταιρείας	1, 10,12,21,39,42,47
3. Περιγραφή του προϊόντος ή της υπηρεσίας	31,36,41
4. Ανάλυση της αγοράς	1,3,9,11, 14,15,19,39,40,
5. Στρατηγική Marketing & υλοποίηση	8,20,24,27,35,37,41,43
6. Διοικητική Ομάδα - Υποδομή-Οργάνωση	2,5,7,10,13,18,23,28,32,34,37,38,47,49
7.Οικονομικό πλάνο	6,17,22,26,29,30,33,45,46,
8. Παραρτήματα	48,49

Σας ευχαριστούμε για την
συμμετοχή

Όλες οι παρουσιάσεις και πολλά άλλα
χρήσιμα άρθρα και εργαλεία είναι
διαθέσιμα στο

www.kemel.gr