

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΒΜΣ Τορ melibee

(Μια μικρομεσαία επιχείρηση)





Στο παράδειγμα θα αναφερθούμε, στο πως προσεγγίζεται μια φαινομενικά κορεσμένη αγορά με προβληματικά χαρακτηριστικά όπως:

- **23000 Μελισσοκόμους με 14000 τόνους παραγωγή,**
- **Εισαγωγές χαμηλής ποιότητας και κόστους από ΕΕ (βλέπε... Βουλγαρία),**
- **Ελάχιστη διαφήμιση από τα μεγάλα brands,**
- **Πρωθητικές προσφορές και μάχη τιμών στα ράφια (από 6-18 €/kg),**
- **Πωλήσεις σχεδόν παντού (Σ/Μ, μανάβικα, λαϊκές, βιολογικά, e-shops κλπ.)**
- **Εξαγωγές κυρίως χύμα ποιοτικού μελιού για ανάμιξη**
- **Χωρίς κλαδική διαφήμιση και επιστημονική υποστήριξη**

Στη συνέχεια θα δούμε πως μπορεί να διαφοροποιηθεί στην αγορά μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση, χρησιμοποιώντας την πελατοκεντρική λογική του μοντέλου SAVE

Η διαδικασία είναι απλή αρκεί κάποιος να σκεφθεί δημιουργικά και να εφαρμόσει την εξίσωση των πωλήσεων

$$\text{Sale} = \frac{\text{Performance} + \text{Emotion}}{\text{Price}}$$

και την «συνταγή» της αποτελεσματικής επικοινωνίας που ενυπάρχει στο μοντέλο SAVE (Solution, Access, Value, Engagement)

Η οποία είναι:

- ✓ Να Γνωρίζουμε τον Πρωταρχικό Πελάτη (Customer Persona)
- ✓ Να Γνωρίζουμε το Πρόβλημά του (Problem Detection Research)
- ✓ Να Τοποθετήσουμε το Προϊόν/Υπηρεσία ως Λύση στο πρόβλημα (Positioning)
- ✓ Να Επικοινωνήσουμε αποτελεσματικά (Targeted Media/Content)

Το Business Model Canvas καθοδηγεί τον επιχειρηματία «υποχρεωτικά» να ακολουθήσει την πελατοκεντρική αυτή προσέγγιση,

με τις 4 ενότητες του Value Proposition, Customer Segments, Customer Relationships και Channels,










όπου τα 4P (Product, Place, Price, Promotion) μετασχηματίζονται σε ...4Π (Πελάτες, Προτεινόμενη αξία, Πρόσβαση, Πελατειακές σχέσεις)

Οι καινοτόμες λύσεις που θα προσθέσουν αξία στην πρόταση της Top MeliBee προς τους πελάτες της για την αύξηση των πωλήσεων είναι:

- 1. Η «ονομαστική» ετικέτα (laser printed) για Ξενοδοχεία,**
- 2. Η προσωπική εκτύπωση ετικέτας για δώρο ή ιδιοκατανάλωση,**
- 3. Οι προσωποποιημένες δημιουργικές συσκευασίες για γάμους και βαφτίσια,**
- 4. Η πρόταση επαναληπτικής αγοράς σε τουρίστες μέσω QR Code στην ετικέτα και παραπομπή σε e-shop.**
- 5. Η προσέγγιση και δημιουργία σχέσεων με τους πελάτες με χρήση εργαλείων CRM /RFM/ LTV analysis, σε όλα τα στάδια του κύκλου ζωής τους.**
- 6. Η χρήση Internet Marketing στον συγκεκριμένο κλάδο.**
- 7. Η Παράδοση των προϊόντων στο χώρο του πελάτη**

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
		<p>Μοναδική ποιότητα γευστική Απόλαυση & ευεργετική δράση στον οργανισμό.</p> <p>Έρχεται ανέξοδα όπου βρίσκεσαι.</p>		<p>Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων.</p>
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 		Revenue Streams 		

© CC BY SA This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

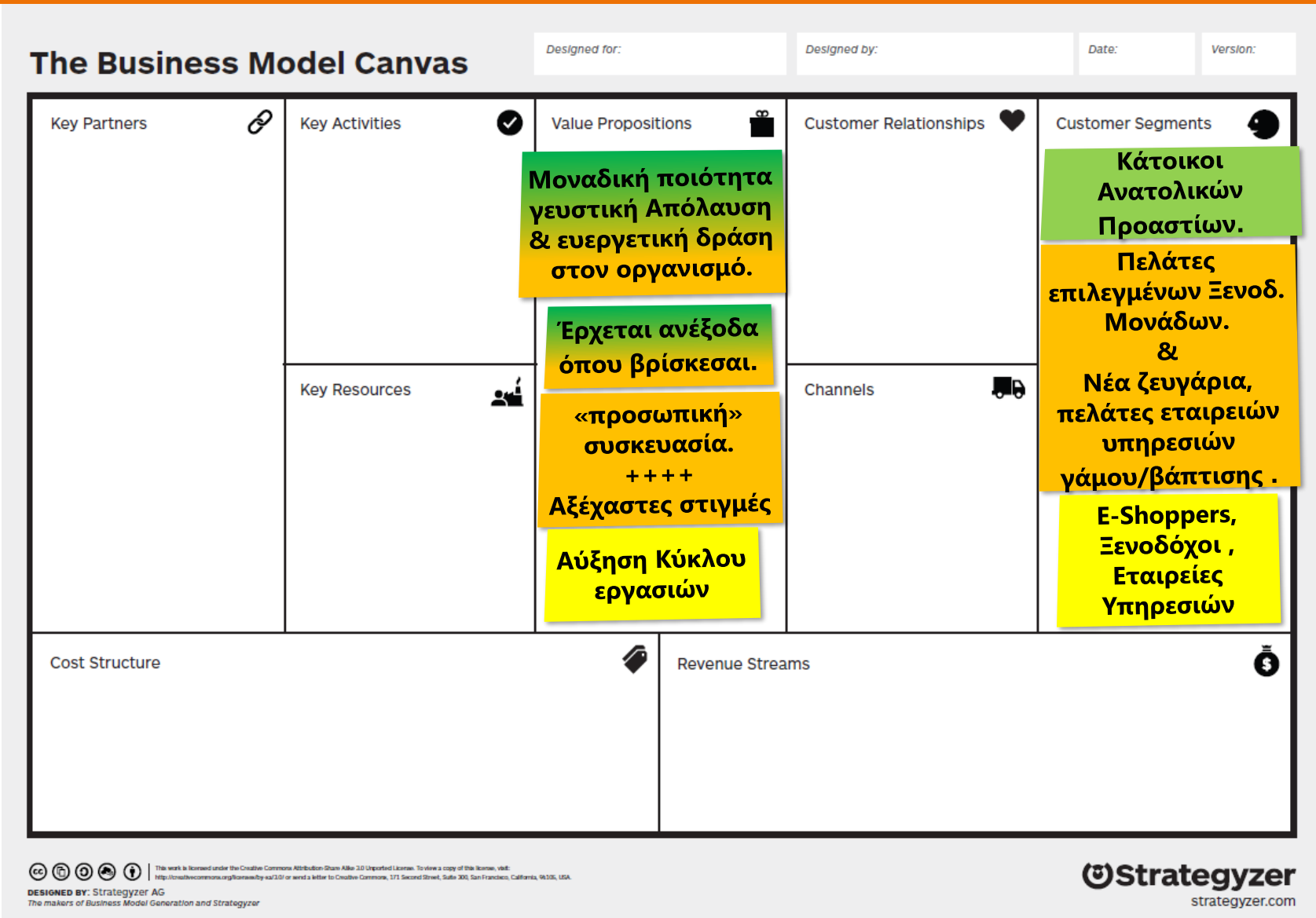
The Business Model Canvas

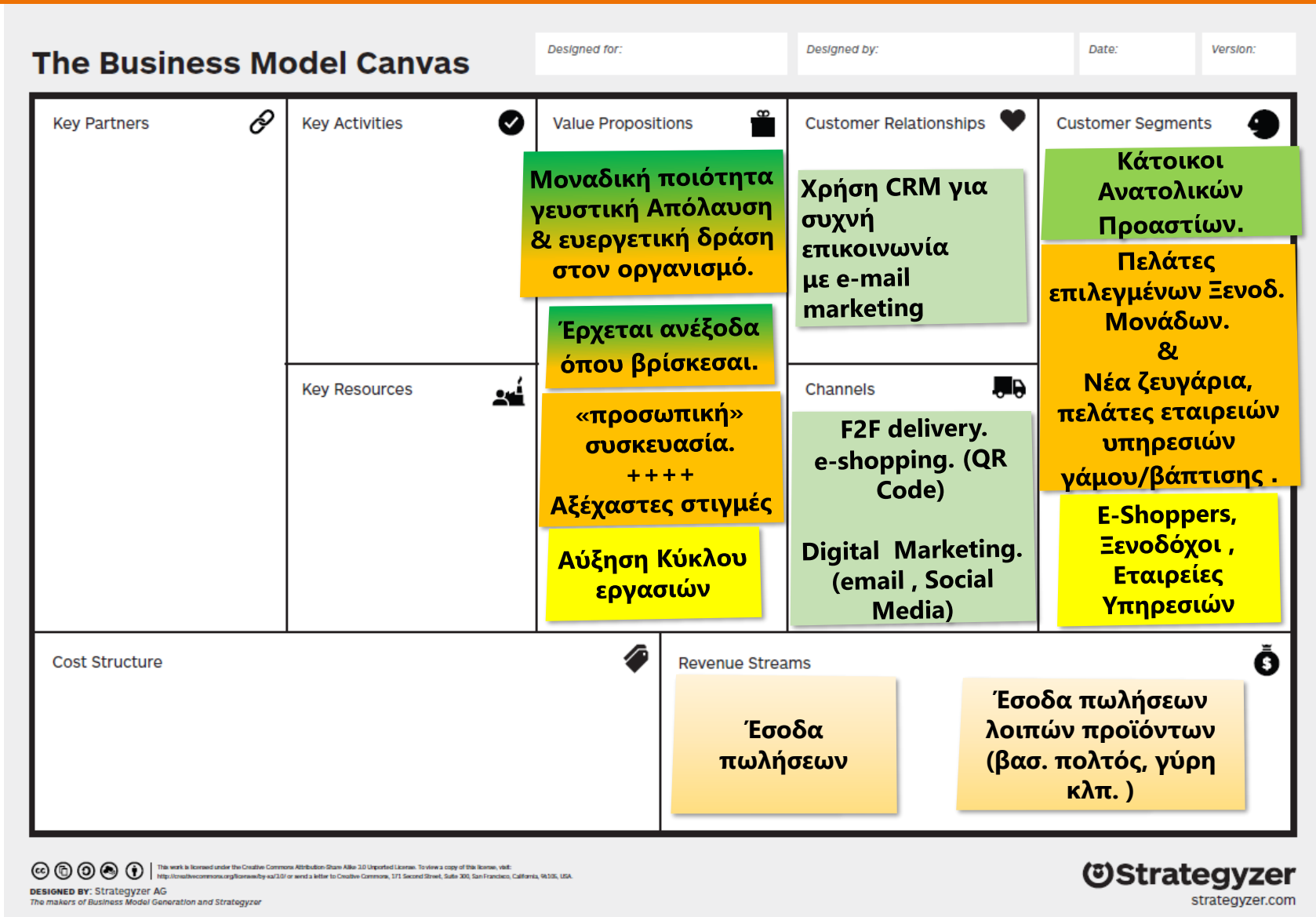
Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
		<p>Μοναδική ποιότητα γευστική Απόλαυση & ευεργετική δράση στον οργανισμό.</p> <p>Έρχεται ανέξοδα όπου βρίσκεσαι.</p> <p>«προσωπική» συσκευασία. ++++ Αξέχαστες στιγμές</p>		<p>Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων.</p> <p>Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδ. Μονάδων. & Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών γάμου/βάπτισης .</p>
	Key Resources		Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com





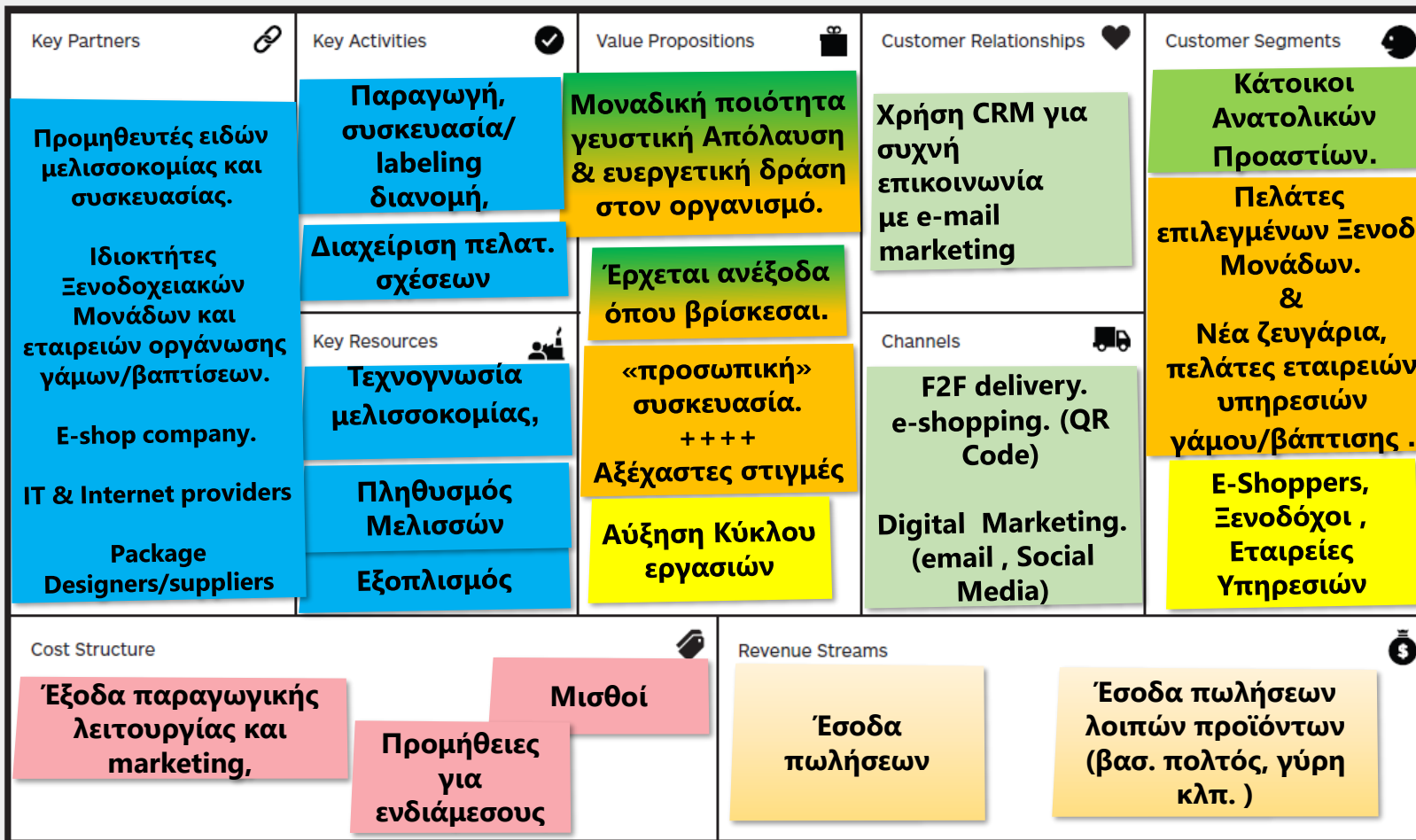
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:





Σας ευχαριστούμε για την προσοχή σας!

www.kemel.gr

 <https://www.facebook.com/kemel.gr>

Email: info@kemel.gr