

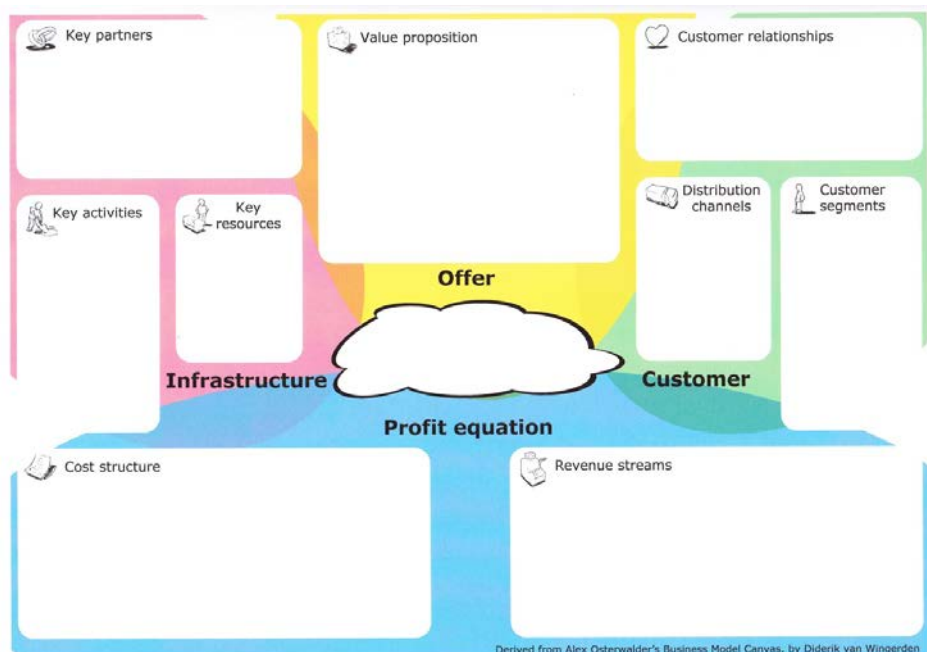
Business Model Canvas

Χρήσιμος οδηγός στη διαμόρφωση της επιχειρηματικής σου πρότασης

Το επιχειρηματικό μοντέλο μιας επιχείρησης (business model) περιγράφεται διεξοδικά από εννέα (9) βασικά θέματα: τη πελατεία της, τη παρεχόμενη αξία από τα προϊόντα υπηρεσίες της, τα κανάλια με τα οποία προσεγγίζει τη πελατεία της, τις πελατειακές σχέσεις που έχει διαμορφώσει, τους κρίσιμους πόρους/μέσα και τις δραστηριότητες που απαιτούνται για να δημιουργήσει αξία για τους πελάτες της, τις συνεργασίες και συμπράξεις με τρίτους και βέβαια τα παραγόμενα έσοδα και το κόστος λειτουργίας της.

Τη θεματολογία αυτή οι Alexander Osterwalder και Yves Pigneur στο βιβλίο τους με τίτλο Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers (2010) τη συναρμολόγησαν γραφικά στον επονομαζόμενο «Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου» (Business Model Canvas), που απεικονίζεται παρακάτω. Αποτελείται από μια δισδιάστατη απεικόνιση των εννέα συστατικών στοιχείων ενός επιχειρηματικού σχεδίου, που είναι οργανωμένα σε τέσσερις βασικές ενότητες: Την επιχειρηματική πρόταση (value proposition), το πελάτη (customer), τη υποδομή (infrastructure) και τη κερδοφορία (profit equation).

Ο καμβάς αποτελεί ένα δημοφιλές οπτικό εργαλείο διαμόρφωσης της στρατηγικής ανάπτυξης μιας επιχειρηματικής. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμος σε μια νεοφυή εταιρία γιατί τη βοηθά με δομημένο και συνοπτικό τρόπο στο «ξεκαθάρισμα» της επιχειρηματικής ιδέας και μετατροπής της σε μια βιώσιμη επιχειρηματική πρόταση.



Η χρήση του καμβά είναι πολύ απλή. Συμπληρώνεις το κάθε κουτί/θέμα με τις επικεφαλίδες των κύριων στοιχείων της επιχειρηματικής σου ιδέας ώστε να έχεις μπροστά σου, όταν τελειώσεις και τις εννέα ενότητες, τη συνολική διάσταση του επιχειρηματικού σου μοντέλου. Από εκεί και μετά

προβαίνεις σε επί μέρους (η και δραστικές) αλλαγές, προσθήκες και/η διαγραφές των στοιχείων που κατέγραψες στο καμβά καθώς η επιχειρηματική ιδέα ωριμάζει από περαιτέρω έρευνα, διαβούλευση και/η πιλοτική δοκιμή μέχρι να προκύψει μια ολοκληρωμένη εικόνα επιχειρηματικής δραστηριότητας με εκτιμώμενη βιώσιμη προοπτική.. Στην ιστοσελίδα μας θα βρεις έναν «Οδηγό Χρήσης του Business Model Canvas» για να σε βοηθήσει να τον αξιοποιήσεις κατάλληλα.

Ο καμβάς αποτελεί μια αποτελεσματική βάση -- ιδιαίτερα σε άτομα με περιορισμένο επιχειρησιακό υπόβαθρο -- διερεύνησης και ανάπτυξης των βασικών πτυχών μιας επιχειρηματικής ιδέας γρήγορα και αποτελεσματικά, χωρίς να σπαταλάς χρόνο για τη διαμόρφωση ενός business plan (επιχειρηματικό σχέδιο) όταν η ιδέα είναι ακόμα σε πολύ αρχικό στάδιο διαμόρφωσής της. Με άλλα λόγια, σε ωθεί να διαμορφώσεις το business model με το οποίο ξεκαθαρίζεις τους κεντρικούς άξονες της επιχειρηματικής σου ιδέας και σε διευκολύνει να την επικοινωνήσεις αποτελεσματικά σε τρίτους (πχ επενδυτές, συνεργάτες, κλπ) -- δηλ τι αξία πουλάς, σε ποιους, τι μέσα χρειάζεσαι, και τις προοπτικές βιωσιμότητας.

Με τον τρόπο αυτό μπαίνεις στη διαδικασία λεπτομερούς ανάπτυξης της επιχειρηματικής σου ιδέας στα πλαίσια ενός business plan αργότερα, έχοντας ως βάση το ολοκληρωμένο business model.

Σε πολλές περιπτώσεις, τα τελευταία χρόνια, πολλές νεοφυείς εταιρίες ξεκινούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα πιλοτικά με βάση το business model για να διαπιστώσουν, σε πραγματικές συνθήκες αγοράς, εάν το business model παράγει αξία σε πραγματική πελατεία (proof of value). Στη διάρκεια της πιλοτικής λειτουργίας προβαίνουν – αν απαιτείται -- σε τροποποιήσεις στα προϊόντα/υπηρεσίες και λοιπά στοιχεία του business model, αξιοποιώντας κυρίως τα μηνύματα και σχόλια της πελατείας, με στόχο να αποκτήσουν μια βάσιμη εικόνα για τη προοπτική της επιχειρηματικής ιδέας. Εφόσον τα μηνύματα είναι θετικά, τότε η νεοφυής εταιρία αξιοποιεί το business model, τα ποσοτικά και ποιοτικά δεδομένα και την εμπειρία που προέκυψαν, και διαμορφώνει ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) για την αναζήτηση επενδυτών και την εξασφάλιση χρηματοδότησης. Διαφορετικά, η όλη προσπάθεια εγκαταλείπεται. Η προσέγγιση αυτή του ταυτόχρονου σχεδιασμού και πιλοτικής λειτουργίας του business model αποτελεί μια σύγχρονη πρακτική (agile development) που ακολουθούν και μεγάλες εταιρίες αναφορικά με καινούργια προϊόντα και δραστηριότητες. Το βασικό κίνητρο για τη διαδικασία αυτή αποτελεί το γεγονός ότι το οτιδήποτε «καινούργιο» είναι ένα στοίχημα (hypothesis) που χρήζει επαλήθευσης έξω από το εργαστήριο, σε πραγματικές συνθήκες αγοράς. Με τον τρόπο αυτό μειώνεται το ρίσκο περαιτέρω επένδυσης σε επιχειρηματικές πρωτοβουλίες για τις οποίες δεν διαφαίνεται θετική προοπτική από τη πιλοτική τους επιβεβαίωση.

Συμπερασματικά, το business model canvas είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για μια νεοφυή εταιρία που θα τη βοηθήσει να διατυπώσει σωστά και συνολικά την επιχειρηματική της ιδέα, να εξηγήσει αποτελεσματικά σε τρίτους τα κύρια στοιχεία της και να διαμορφώσει ένα ελκυστικό επιχειρηματικό πλάνο.