

TopMeliBee

Παράδειγμα χρήσης του BMC

ODEON

Open Data for European Open iNnovation

Hackathon Καινοτομίας

31/1 – 1/2/2020

- **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**

**Πως μπορεί να διαφοροποιηθεί
σε αυτή την αγορά μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση ?**

**Καταρχήν θα εξηγήσουμε τη στρατηγική διαφοροποίησης
και μετά**

Πως αποτυπώνεται στο BMC που ακολουθεί

Top MeliBee και καινοτομία

Οι καινοτόμες λύσεις που θα προσθέσουν αξία στην πρόταση της Top MeliBee προς τους πελάτες της 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.**

Business Model Canvas

Εταιρία Παραγωγής και Διανομής Μελιού

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segments <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων. </div> <div style="background-color: #FFD700; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδ. Μονάδων. & Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών γάμου/βάπτισης. </div> <div style="background-color: #FFFF00; padding: 5px;"> E-Shoppers Ξενοδόχοι Εταιρείες Υπηρεσιών </div>
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

Business Model Canvas

Εταιρία Παραγωγής και Διανομής Μελιού

Key Partners	Key Activities	Value Proposition Μοναδική ποιότητα γευστική Απόλαυση & ευεργετική δράση στον οργανισμό.	Customer Relationship	Cust. Segments Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων. Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδ. Μονάδων. & Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών γάμου/βάπτισης . E-Shoppers Ξενοδόχοι Εταιρείες Υπηρεσιών
	Key Resources	Έρχεται όπου βρίσκεσαι ανέξοδα.	Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		

Business Model Canvas

Εταιρία Παραγωγής και Διανομής Μελιού

Key Partners	Key Activities	Value Proposition Μοναδική ποιότητα γευστική Απόλαυση & ευεργετική δράση στον οργανισμό.	Customer Relationship	Cust. Segments Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων. Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδ. Μονάδων. & Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών γάμου/βάπτισης.
	Key Resources	Έρχεται όπου βρίσκεσαι ανέξοδα. «προσωπική» συσκευασία. ++++ Αξέχαστες στιγμές Αύξηση Κύκλου εργασιών	Channels	E-Shoppers Ξενοδόχοι Εταιρείες Υπηρεσιών

Cost Structure

Revenue Streams

Business Model Canvas

Εταιρία Παραγωγής και Διανομής Μελιού

Key Partners	Key Activities	Value Proposition Μοναδική ποιότητα γευστική Απόλαυση & ευεργετική δράση στον οργανισμό. Έρχεται όπου βρίσκεσαι ανέξοδα.	Customer Relationship Χρήση CRM για συχνή επικοινωνία με e-mail marketing	Cust. Segments Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων. Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδ. Μονάδων. & Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών γάμου/βάπτισης .
	Key Resources	«προσωπική» συσκευασία. ++++ Αξέχαστες στιγμές Αύξηση Κύκλου εργασιών	Channels F2F delivery. e-shopping. (QR Code) Digital Marketing. (email , Social Media)	E-Shoppers Ξενοδόχοι Εταιρείες Υπηρεσιών
Cost Structure			Revenue Streams	
			Έσοδα πωλήσεων	Έσοδα πωλήσεων λοιπών προϊόντων (βασ. πολτός, γύρη κλπ.)



