ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΕΣ

ΚΑΜΒΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ

P & I Products & Investments
Get | Keep | Grow
Business Management Consulting

ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

- Σήμερα δεν είναι διαθέσιμη η «**εύκολη και φτηνή**» χρηματοδοτική ρευστότητα του παρελθόντος.
- Οι **χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις** των επιχειρήσεων είναι πιεστικές.
- Η παροχή **ρευστότητας** για ενίσχυση της ζήτησης πλέον δεν είναι εφικτή και δεν μπορεί από μόνη της να δημιουργήσει αγορά που να συντηρεί επί μακρόν, το πελατειακό κοινό.
- Οι **καταναλωτές** έχουν πλέον υψηλές απαιτήσεις τόσο για τη λειτουργικότητα όσο και την ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών.
- Οι **πλατφόρμες** διευκολύνουν τις αγοραπωλησίες προϊόντων και υπηρεσιών ενώ συμπιέζουν τα περιθώρια κέρδους.
- Ο **ανταγωνισμός** διεθνοποιείται. Στον ανεπτυγμένο κόσμο η ζήτηση αυξάνεται λίγο ή ακόμη και φθίνει. Η προσφορά από χώρες χαμηλού κόστους αυξάνει ραγδαία. Ως συνέπεια τα περιθώρια κέδρους συμπιέζονται και επιχειρηματικοί κλάδοι μετατρέπονται σε περιοχές μεγάλου ανταγωνισμού.

ΟΙ ΣΗΜΕΡΙΝΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

- Οι επιχειρήσεις κατανοούν ότι η **λύση** θα προέλθει μόνο από την ανάπτυξη των εργασιών.
- Θέλουν όμως, οι **αδυναμίες** του εγχειρήματος να φανούν νωρίς, ενώ η **επιτυχία** να μπορεί να έρθει γρήγορα. Δεν υπάρχει διαθέσιμος χρόνος και χρήμα για χάσιμο!
- Θέλουν να μπορεί να διαπιστωθεί σύντομα και με ακρίβεια η **ταύτιση προϊόντος με πελάτη**.
- Το επιχειρηματικό τους μοντέλο πρέπει να παράγει **θετικές ροές χρήματος**. Ελλείμματα δεν μπορούν πλέον να καλυφθούν από δανεισμό.
- Τα **νέα προϊόντα** προσελκύουν **νέους πελάτες** από **νέες αγορές**.
- Ταυτόχρονα **νέοι επενδυτές** προσελκύονται και χρηματοδοτούν με επιτυχία την ανάπτυξη.
- Οι επιχειρήσεις κουράστηκαν από το «**κανονιστικό άγχος**» και τον «**πόλεμο των τιμών**». Θέλουν να τοποθετηθούν σαν καθαρές και διαφανείς εταιρείες που προσφέρουν καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες.

BUSINESS MODELING

1. Value propositions Canvas

Is a tool which can help ensure that a product or service is positioned around what the customer values and needs.

2. Business Model Canvas

Is a strategic management methodology for developing new or documenting existing business models.

3. Blue Ocean Strategy

Is a method to create uncontested market space and make competition irrelevant

Η παραδοσιακή μελέτη σκοπιμότητας και το επιχειρηματικό πλάνο δίνουν τη θέση τους σε νέα εργαλεία κατάλληλα για ένα κόσμο αέναης κίνησης, σύνθετο και μεταβλητό.
Ανανεώστε την επιχειρηματική σας εργαλειοθήκη, εφαρμόστε νέες μεθοδολογίες για δημιουργία αξίας για τον πελάτη μέσα από καινοτόμα προϊόντα, επαναστατικό επιχειρησιακό μοντέλο και ανατρεπτικό marketing !
Καμβάς Πρότασης Αξίας, Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου και Στρατηγική Γαλάζιων Ωκεανών από την **P&I** !

info@p-i.gr, www.p-i.gr

P & I
Get | Keep | Grow

Products & Investments
Business Management Consulting

... και γυρίζει ... και σκουπίζει ...

(*) στην προσφορά δεν περιλαμβάνεται το μωράκι

... και γυρίζει ... και σκουπίζει ...

(*) στην προσφορά δεν περιλαμβάνεται το μωράκι

Για ολοκληρωμένη προσέγγιση στην:

$$\text{Προϊόντική Αξία} = \frac{\text{Λογική Αξία} + \text{Συναισθηματική Αξία} + \text{Εμπιστοσύνη}}{\text{Τιμή}}$$

ΤΕΣΤ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ

Ερώτηση:

Ένα **δοχείο** που περιέχει νερό με ύψος 2 μέτρα,

πόσο ζυγίζει ;

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ

Κριτήρια:

- ✓ **απόδοση**
- ✓ στάθμιση με το αναλαμβανόμενο **ρίσκο**
- ✓ χρονική **διάρκεια**

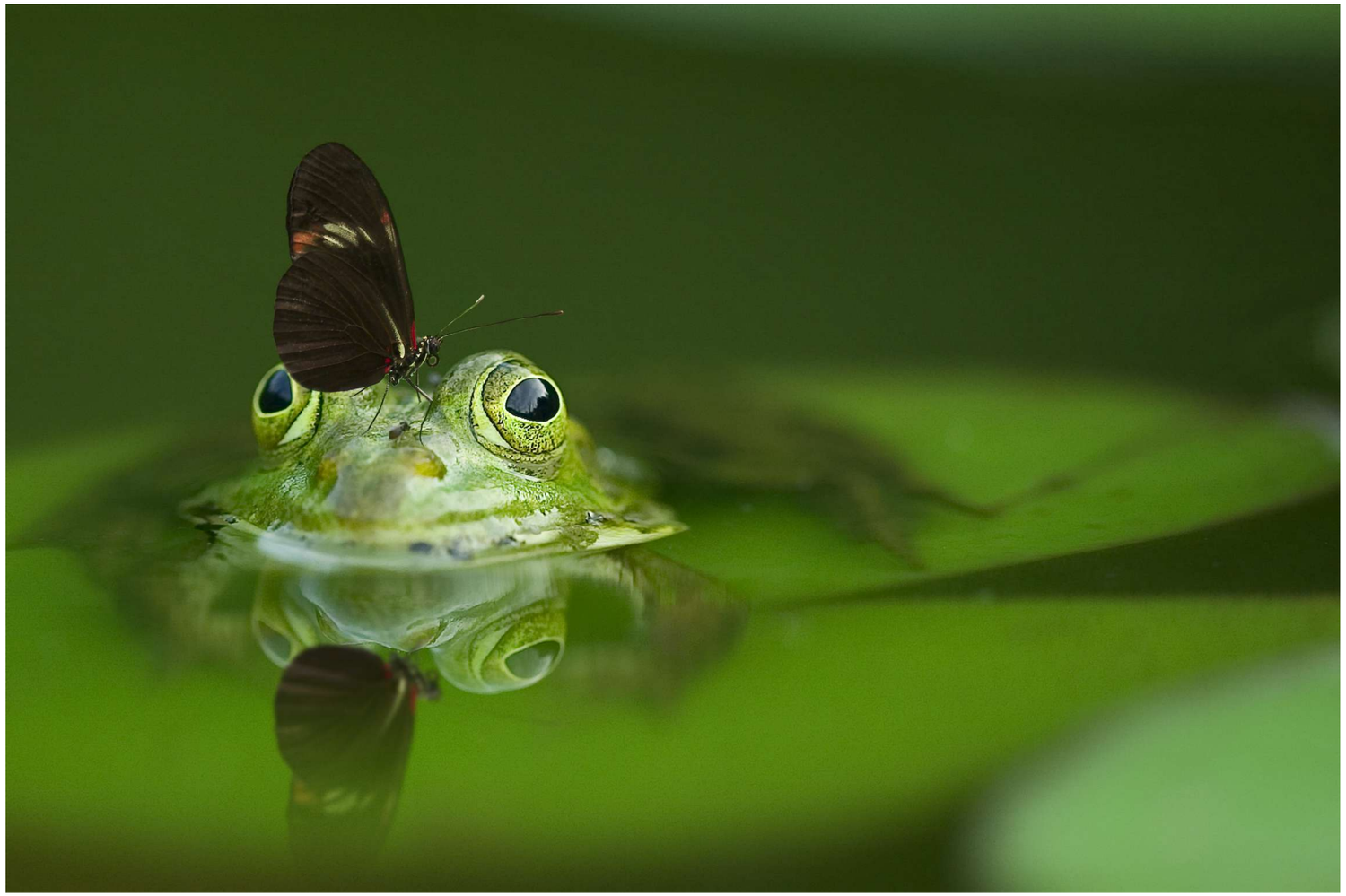
ΑΝΟΙΚΤΗ & ΔΙΑΦΑΝΗ ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΣΗ

Το πλαίσιο
Εταιρικής Διακυβέρνησης
αποτελεί τον φάρο,
που δείχνει την κατεύθυνση
αλλά και προστατεύει.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Αναλαμβάνει **ρίσκο «αυτοβούλως»**,
αφού παρακολουθεί συνεχώς τους κινδύνους που έχει αναγνωρίσει και αξιολογήσει.

Στηρίζεται δε, στα αντανακλαστικά και την ικανότητά της να απομακρυνθεί πετώντας ...



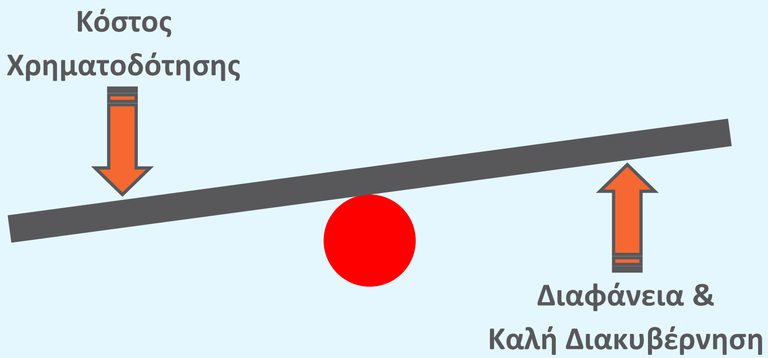
ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ

Σε ένα ισχυρά συνδεδεμένο κόσμο κανείς δεν νιώθει **ασφαλής** αν όλοι δεν νιώθουν ασφαλείς.

Κανείς δεν θέλει να συνδεθεί με τοξικές επιχειρήσεις που πουλούν τοξικά προϊόντα.

Αποτελεσματικό Επιχειρηματικό Μοντέλο	**Επιχειρηματική Επιτυχία**	**Ανάγκη Χρηματοδότησης**
Η «***πελατοκεντρική προσέγγιση***» δημιουργεί αποτελεσματικά **επιχειρηματικά μοντέλα**.	Αυτή η προσέγγιση αποτελεί την λογική προϋπόθεση της **επιχειρηματικής επιτυχίας**.	Η επιχειρηματική επιτυχία δημιουργεί την ανάγκη αναζήτησης **χρηματοδοτικών πόρων** που θα υποστηρίξουν την παραγωγή περισσότερων και καλύτερων προϊόντων και υπηρεσιών.

FUNDING



Η **καλή διακυβέρνηση** (corporate governance), η αποτελεσματική **διαχείριση κινδύνου** (risk management) και η **συμμόρφωση με τους κανόνες** (compliance) μιας επιχείρησης, διαμορφώνει μια «**θεσμική ελκυστικότητα**» που με τη σειρά της μπορεί να προσελκύσει χρηματοδότηση εντός και εκτός της χώρας.

Πιστωτές και μέτοχοι νιώθουν άνετα με μια τέτοια εταιρεία και είναι διατεθειμένοι να δανείσουν ή να τοποθετήσουν τα κεφάλαιά τους με μικρότερο κόστος.

ΘΕΜΕΛΙΩΔΗ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

- Η αξία στην επιχείρηση συσσωρεύεται από επί μέρους επιτυχίες, όπως:
  - ✓ **Ταύτιση** πελάτη και προϊόντος (Καμβάς Πρότασης Αξίας)
  - ✓ Δυναμικό και ανταγωνιστικό **επιχειρηματικό μοντέλο** (Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου)
  - ✓ **Καινοτομία** σε όλες τις δράσεις (Στρατηγική Γαλάζιων Ωκεανών)
  - ✓ "**Καλώς έχειν**" (Εταιρική Διακυβέρνηση, Διαχείριση Κινδύνου, Κανονιστική Συμμόρφωση)
  - ✓ Αποτελεσματική **κεφαλαιακή δομή** (αποτελεσματική διάρθρωση: τραπεζικού δανεισμού, εταιρικού χρέους και κεφαλαίων, δυνατότητα προσαρμογής ανάλογα με τις συνθήκες)
  - ✓ Δυνατότητα η επιχείρηση να μιλάει τη γλώσσα **πελατών** και **επενδυτών** (εγχώριων και διεθνών, ιδιωτών και θεσμικών)

ΟΔΙΚΟΣ ΧΑΡΤΗΣ

- Τα παραπάνω αποτελούν **σημεία αξιολόγησης** της επιχείρησης.
- Αποτελούν δε **προϋποθέσεις** τις επιχειρηματικής **επιτυχίας μακροπρόθεσμα**.
- Η ικανότητα της επιχείρησης να **δημιουργεί αξία** για τους **πελάτες** της είναι βέβαιο (αργά ή γρήγορα) ότι θα **δημιουργήσει κέρδη** και για τους **επενδυτές** της.

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

Ένα **επιχειρηματικό μοντέλο** περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο ένας οργανισμός δημιουργεί, προσφέρει αξία και αμείβεται. Απαντά στο τι προσφέρει η επιχείρηση στους πελάτες της, πως τους προσεγγίζει και δημιουργεί σχέσεις μαζί τους, μέσω ποιων πόρων, δραστηριοτήτων και συνεργασιών επιχειρεί.

Ο **Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου** (Business Model Canvas) ως εργαλείο επιχειρηματικού μοντέλου αναδεικνύει:

- τα **κενά** στην **πρόταση αξίας**
- τα **ελλείματα** στις **χρηματορο**ές και
- τις **λειτουργικές δυνατότητες** και **αδυναμίε**ς

Είναι ευέλικτο στις αλλαγές πορείας και κατάλληλο για συμμετοχική δημιουργία.

Η χρήση του **Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου** μπορεί να βοηθήσει την επιχείρηση:

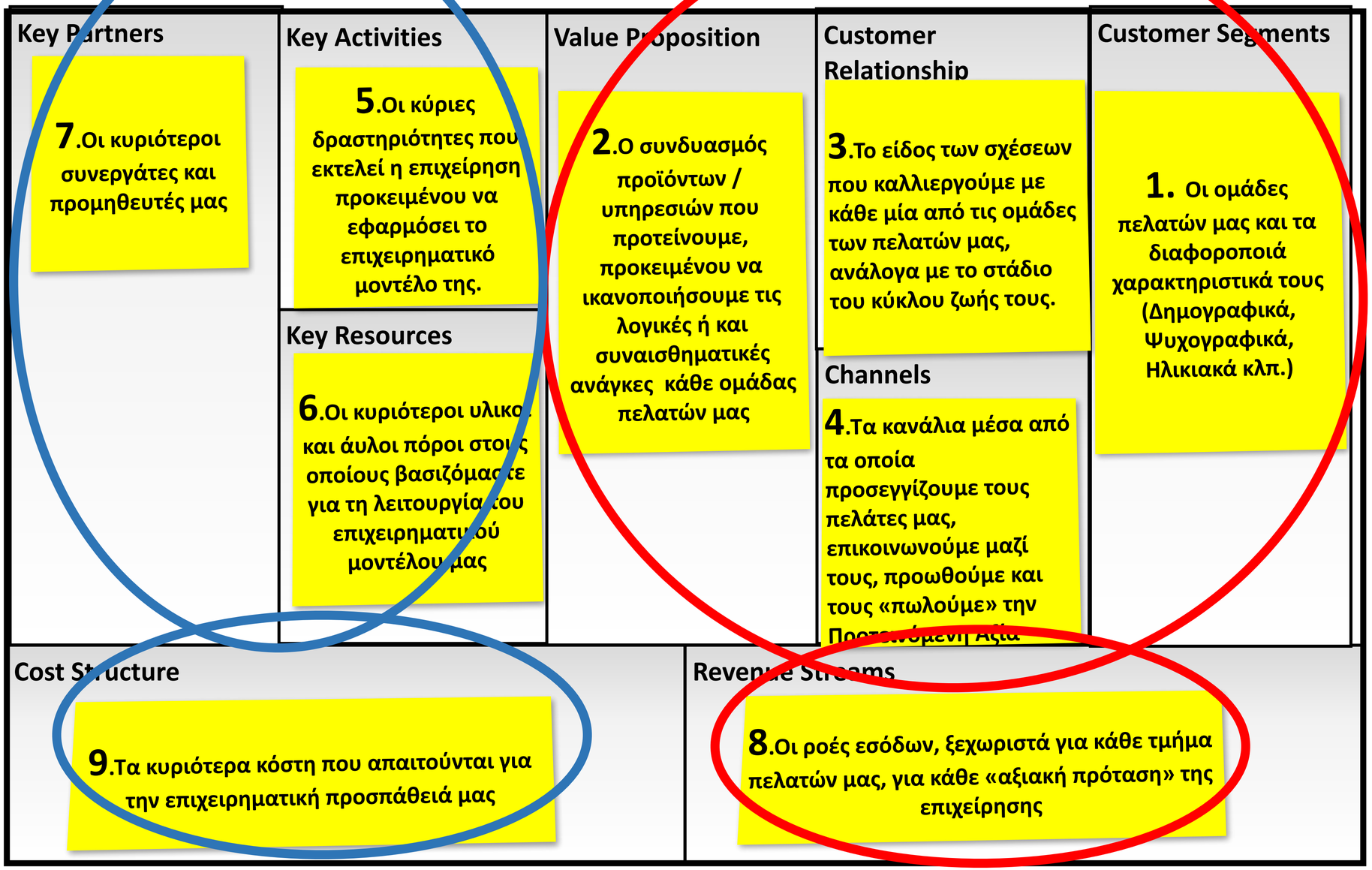
1. Είτε να **επιτύχει σύντομα**, ώστε η δημιουργία θετικών ροών να προηγηθεί της εξάντλησης των διαθέσιμων πόρων
2. Ή να **αποτύχει νωρίς**, ώστε να σταματήσει η ανάλωση πόρων σε μια λάθος κατεύθυνση

Αυτά άλλωστε, αποτελούν τα **δύο** κεντρικά ζητήματα στην *ανάπτυξη εργασιών μιας επιχείρησης.*

Μπορεί δε να συμβάλει στο να «**σπάσει η παγκόσμια σταθερά**»: οι 9 στις 10 start-ups αποτυγχάνουν(*).

Εσωστρέφεια - Έξοδα

Εξωστρέφεια - Έσοδα



Ανύπαρκτη ανάγκη αγοράς

42% των εταιρειών τοποθετούν προϊόντα σε μια ανύπαρκτη ανάγκη αγοράς .

Ο **Καμβάς διασφαλίζει** πως η επιχειρηματική ιδέα έχει αντίκρισμα, καλύπτει μια υπαρκτή ανάγκη, ***ένα κενό της αγοράς***.

Με τα 4 πεδία της «**εξωστρέφειας**» επιτυγχάνεται: ο σωστός **εντοπισμός** των **πελατών** μας (customer segments), η **κατάλληλη λύση** για αυτούς (value proposition), η **μεγιστοποίηση** της **επαφής** μαζί τους (channels) και οι ενέργειες που θα επιτρέψουν τη **διατήρησή** τους (customer relationship).

Εξάντληση πόρων

29% των περιπτώσεων εξαντλούν πρόωρα τους διαθέσιμους πόρους ως αποτέλεσμα του **ατελούς υπολογισμού** του «νεκρού σημείου».

Ο **Καμβάς**, μέσω της ανάλυσης και υπολογισμού των πεδίων Revenue Streams και Cost Structure, **αναδεικνύει** τις **ανάγκες** τόσο για το αρχικό κεφάλαιο όσο και για αναγκαίο κεφάλαιο κινήσεως.

Ακατάλληλη ομάδα

23% αποτυγχάνουν λόγω **αδυναμίας σχηματισμού** της κατάλληλης ομάδας.

Η δημιουργία πρότασης αξίας απαιτεί την ανάπτυξη συγκεκριμένων δραστηριοτήτων (key activities), που υλοποιούνται από μέλη της ομάδας (key resources) αλλά και συνεργάτες εκτός της ομάδας (key partners). Αυτή η αλληλουχία προϋποθέσεων του **Καμβά**, εξασφαλίζει ώστε το προϊόν να **τηρήσει** την **υπόσχεση** που δίνει στον πελάτη!

CASE STUDY

MELIBEE

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΜΕΛΙΟΥ ΓΙΑ ΒΑΠΤΙΣΗ

TOP MELIBEE ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

- Οι καινοτόμες λύσεις που θα προσθέσουν αξία στην πρόταση της Top MeliBee προς τους πελάτες της είναι:
  - Η «ονομαστική» **ετικέτα** (laser printed) για ξενοδοχεία,
  - Η **προσωπική εκτύπωση** ετικέτας για δώρο ή ιδιοκατανάλωση,
  - Η **προσωποποιημένες δημιουργικές** συσκευασίες για **γάμους** και **βαφτίσια**,
  - Η πρόταση επαναληπτικής αγοράς σε τουρίστες μέσω **QR Code** στην ετικέτα και παραπομπή σε e-shop.
  - Η προσέγγιση και δημιουργία **σχέσεων με τους πελάτες** με χρήση εργαλείων CRM /RFM/ LTV analysis, σε όλα τα στάδια του κύκλου ζωής τους.
  - Η χρήση **Internet Marketing** στον συγκεκριμένο κλάδο.

MELIBEE Business Model Canvas

Key Partners

- Προμηθευτές ειδών μελισσοκομίας και συσκευασίας.
- Ιδιοκτήτες Ξενοδοχειακών Μονάδων και εταιρειών οργάνωσης γάμων/ βαπτίσεων.
- E-shop company.
- IT & Internet providers
- Package Designers/ suppliers

8

Key Activities

- Παραγωγή, συσκευασία, διανομή, personal labeling, διαχείριση πελατειακών σχέσεων, concept testing

6

Key Resources

- Τεχνογνωσία μελισσοκομίας,
- IT facilities, dbase software
- Εξοπλισμός γραφείων & labeling
- Εξοπλισμός μελισσοκομ

7

Value Proposition

- Αξέχαστες στιγμές για πελάτες Ξενοδοχείων και ζευγάρια που παντρεύονται ή βαπτίζουν.
- Μοναδική ποιότητα και γεύση σε «προσωπική» συσκευασία.
- Απόλαυση και ευεργετική δράση στον οργανισμό.
- Έρχεται εκεί που βρίσκεσαι ανέξοδα.

2

Customer Relationships

- Τεχνικές CRM στη βάση κύκλου ζωής των πελατών.
- Προσωπική εξυπηρέτηση μέσω Telemarketing & Internet.
- Mail/e-mail marketing

4

Channels

- Telesales, Mobile Marketing, email, newsletters, Social Media, Home delivery.
- QR Code e-shopping. Web Marketing.

3

Customer Segments

- Καταναλωτές μελιού & συναφών προϊόντων:
- Πελάτες επιλεγμένων Ξενοδοχειακών Μονάδων.
- Κάτοικοι Ανατολικών Προαστίων.
- Νέα ζευγάρια, πελάτες εταιρειών υπηρεσιών
- γάμου/βάπτισης .
- E-Shoppers παραδοσιακών τροφίμων

1

Cost Structure

Πάγια στοιχεία, έξοδα λειτουργίας και marketing, μισθοί/αμοιβές, αναλώσιμα υλικά παραγωγής, συντήρηση, ασφάλιση, λοιπές δαπάνες

9

Revenue Streams

- Έσοδα πωλήσεων μελιού και λοιπών προϊόντων (βασιλικός πολτός, γύρη κλπ.
- Έσοδα από πιθανή επέκταση σε συσκευασία προϊόντων άλλων παραγωγών.

5

P & I Products & Investments
Get | Keep | Grow
Business Management Consulting

Pantelis LAMPROU
Co-founder & CEO

M: +30 694 6 686039
P.Lamprou@p-i.gr
www.p-i.gr

P & I
Get | Keep | Grow

2 Karagiorgi Servias, Syntagma Square,
Athens 105 62, GREECE

Tel.: +30 21 1016 8341
info@p-i.gr, www.p-i.gr

Σας ευχαριστώ πολύ !