

Ανακαλύπτοντας και
αναδεικνύοντας τα χαρακτηριστικά
του νέου επιχειρηματία

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου -
Business Model Canvas

Τι είναι ο Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου;

- αποτελείται από 9 πεδία τα οποία συνθέτουν ένα επιχειρηματικό πλάνο μιας σελίδας
- είναι η απεικόνιση των συστατικών στοιχείων ενός επιχειρηματικού σχεδίου, οργανωμένα σε τέσσερις βασικές ενότητες:
 - την επιχειρηματική πρόταση (value proposition),
 - τον πελάτη (customer),
 - την υποδομή (infrastructure)
 - και την κερδοφορία (profit equation).
- αποτελεί ένα δημοφιλές οπτικό εργαλείο διαμόρφωσης της στρατηγικής ανάπτυξης μιας επιχειρηματικής ιδέας
- βοηθά στην μετατροπή της επιχειρηματικής ιδέας σε μια βιώσιμη επιχειρηματική πρόταση

Καμβάς Επιχειρηματικού Σχεδίου

Πόροι υπό την επιμέλεια του **enVolve**

ENTREPRENEURSHIP

#GetInvolved

For more resources:
envelopeglobal.org/resources

<p>Βασικοί Εταίροι: Με ποιους συνεργάζεστε για να πετύχετε τους στόχους σας; Ποιοι είναι οι βασικοί σας εταίροι/ προμηθευτές; Κίνητρα για συνεργασίες; Ποιες βασικές δραστηριότητες ενεργούν οι συνεργάτες σας;</p>	<p>Βασικές Δραστηριότητες: Ποιες είναι οι επιχειρηματικές σας δραστηριότητες; Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτεί η προσφερόμενη αξία;</p>	<p>Προσφερόμενη αξία: Σε ποιο πρόβλημα δίνετε λύση; Πώς το επιλύετε; Ποια αξία προσφέρετε στον πελάτη;</p>	<p>Σχέσεις με τους Πελάτες: Ποια είναι η σχέση σας με τους πελάτες; Ποιες σχέσεις με τους πελάτες έχετε ήδη εδραιώσει; Πώς αποκτάτε/ διατηρείτε τους πελάτες σας;</p>	<p>Τομέας της Αγοράς και των Πελατών : Πόσοι άνθρωποι χρειάζονται τη λύση σας; Ποιος είναι ο πιο σημαντικός σας πελάτης;</p>
<p>Βασικά Κόστη: Ποια είναι τα πιο σημαντικά κόστη που υπάρχουν στο επιχειρηματικό σας μοντέλο; Ποιοι είναι οι πιο ακριβοί πόροι/ δραστηριότητες;</p>	<p>Ροές Εσόδων: Ποια είναι η τιμή που οι πελάτες σας είναι πρόθυμοι να πληρώσουν; Πώς θα πληρώνεστε; Ποιο είναι το μοντέλο εσόδων; Πώς συνεισφέρει κάθε ροή εσόδων στα συνολικά έσοδα;</p>			

Μελέτη Περίπτωσης

Βασικοί Εταίροι:

- Πανεπιστήμια
- Εταιρείες
- Εκπαιδευτικά Ιδρύματα
- Επενδυτές

Βασικές Δραστηριότητες:

- Ευρετήριο εργασίας ή πρακτικής για φοιτητές και νέους στην αγορά
- Κανάλι εύρεσης νέων ταλέντων για εταιρείες
- Εκπαιδευτικά σεμινάρια για νέους
- Οδηγός καριέρας

Απαραίτητοι Πόροι:

- Γραφεία
- Προσωπικό
- IT/Website support
- Εταιρείες που αναζητούν εργαζομένους

Προσφερόμενη αξία:

- Στοχευμένη διασύνδεση νέων με εταιρείες που ψάχνουν συγκεκριμένες δεξιότητες
- Εκπαίδευση νέων σε δεξιότητες που ζητά η αγορά.
- Ευκαιρίες εργασίας για νεοεισερχόμενους στην αγορά εργασίας.
- Αλγόριθμος που δίνει εύκολη και ακριβή διασύνδεση με βάση τις ανάγκες της εταιρείας και τις δεξιότητες του εργαζόμενου.

Σχέσεις με τους Πελάτες:

- B2B: Συμφωνητικά με εταιρείες για recruitment νέων ταλέντων και για entry-level θέσεις.
- B2C: Εκπαιδευτικά σεμινάρια σε νέους.

Κανάλια Διανομής:

- Website
- Social media
- Word of mouth
- Διαφήμιση
- Επικοινωνία με Γραφεία Διασύνδεσης Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων.
- Συμμετοχή σε εκθέσεις.

Τομέας της Αγοράς και των Πελατών :

- Φοιτητές και απόφοιτοι με μικρή ή καθόλου εργασιακή εμπειρία που αναζητούν θέσεις εργασίας
- Εταιρείες που αναζητούν φοιτητές για να καλύψουν θέσεις εργασίας με συγκεκριμένες δεξιότητες
- Φοιτητές που θέλουν να αναπτύξουν δεξιότητες της αγοράς.

Βασικά Κόστη:

- 7,000€/μήνα
- Μισθοί/αμοιβές - 40%
- Κόστος διατήρησης και ενημέρωσης σελίδας - 10%
- Κόστος διαφήμισης - 30%
- Κόστος γραφειακού χώρου - 20%

Ροές Εσόδων:

- 9,000€/μήνα
- Πλάνο υπηρεσιών 1 – 35%
- Πλάνο υπηρεσιών 2 – 45%
- Πλάνο υπηρεσιών 3 – 15%
- Εκπαιδεύσεις - εκπαιδευτικά σεμινάρια - 5%

Δραστηριότητα να
συμπληρώσετε τον
Καμβά Επιχειρηματικού
Μοντέλου με την ομάδα σας.



Τις διαφάνειες επιμελήθηκε η ομάδα του Envolve